ISSN 2071-3819

В Е С Т Н И К

ИНСТИТУТА ДРУЖБЫ НАРОДОВ КАВКАЗА

«Теория экономики и управления народным хозяйством»
- Экономические науки

№ 3 (39) 2016

В Е С Т Н И К
ИНСТИТУТА ДРУЖБЫ НАРОДОВ КАВКАЗА
«ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ»

Свидетельство о регистрации
средства массовой информации
ПИ № ТУ 26-00035
от 16 октября 2008 года.

Журнал рекомендован ВАК Минобрнауки РФ для публикаций научных работ, отражающих основное научное содержание докторских и кандидатских диссертаций.
Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

Учредитель:
Институт Дружбы народов Кавказа

Главный редактор:
доктор экономических наук, профессор Т.С. Ледович
Заместитель главного редактора:
доктор биологических наук, профессор В.Х. Хе

Редакционная коллегия:
Заслуженный деятель науки РФ, академик РАЕН, доктор экономических наук, профессор Б.К. Тебиев
Доктор экономики, профессор Б.О. Халлиер (Германия)
Доктор экономики, профессор Х.З. Барабанер (Эстония)
Доктор экономических наук, профессор М.М. Махмутова (Казахстан)
Доктор экономических наук, профессор А.В. Бузгалин
Доктор экономических наук, профессор М.И. Воейков
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор В.Н. Овчинников
Доктор экономических наук, профессор И.В. Таранова
Доктор экономических наук, профессор А.А. Татуев
Кандидат экономических наук, доцент А.В. Красильников

Редактор: доктор филологических наук,
профессор Т.А. Чанкаева
Отв.секретарь Т.Ю. Малахова
Корректура Т.А. Чанкаева
Компьютерная верстка
С. В. Рассолова

Перепечатка материалов только по
согласованию с редакцией

Адрес редакции и издателя:
355008, г. Ставрополь, пр-т К. Маркса, 7

Тел. (8652) 28-25-00
E-mail: VESTNIK-IDNK@MAIL.RU
Web: WWW.IDNK.RU

ISSN 2071-3819

BULLETIN
Peoples' Friendship Institute of the Caucasus
«The economy and national economy management»

- Economic sciences

E-Mail: VESTNIK-IDNK@MAIL.RU
Web: WWW.IDNK.RU

№ 3 (39) 2016

BULLETIN
Peoples' Friendship Institute of the Caucasus

Mass media organisation registration certificate
ПИ № ТУ 26-00035

The magazine is recommended VAK Minobrnauki of Russia for publications of the scientific works reflecting the basic scientific maintenance candidate and theses for a doctor's degree.
The magazine is included in the Russian index of scientific citing (RISC)

Founder
Peoples' Friendship Institute of the Caucasus

Editor-in-chief:
Doctor of Sciences (Economy), professor T.S.Ledovich
Doctor of Biological Sciences, professor V.Kh. Khe

Edit orial board:
Honoured Scientist RF, Academician of RANS, Doctor of Sciences (Economy),professor B.K. Tebiyev
Doctor of Economy, professor B.O. Hallier
Doctor of Economy, professor H.Z. Barabaner
Doctor of Sciences (Economy), professor M.M. Mahmutova
Doctor of Sciences (Economy), professor A.V. Buzgalin
Doctor of Sciences (Economy), professor M.I. Vojekov
Honoured Scientist RF, Doctor of Sciences (Economy), professor V.N.Ovchinnikov
Doctor of Sciences (Economy), professor I.V. Taranova
Doctor of Sciences (Economy), professor A.A. Tatuev
Candidate of economic Sciences, associate professor A.V. Krasilnikov

Editor: Doctor Litterarum,
professor T.A. Chankaeva
Executive secretary
T.Y. Malakhova
Computer Layout S.V. Rassolova

No part of the publication may be reproduced in any form or by any means without the prior written permission of the publisher
Address of the publisher and distributor:
7 Karl Marx Prospect, Stavropol, 355008
Tel. (8652) 28-25-00
E-mail: VESTNIK-IDNK@MAIL.RU
Web: WWW.IDNK.RU

СОДЕРЖАНИЕ

Слово редактора.....6

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Тебиев Б.К.
«Капитал» К. Маркса в России: либеральная рецепция и интерпретация.....8

Панюшкина Е.В.
Взгляд на конъюнктуру рынка образовательных услуг в России.....24

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ. АПК И СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Лещева М.Г.
Государственная поддержка сельского хозяйства: опыт Канады.....32

Кусакина О.Н. Скиперская Е.В.
Воздействие факторов внешней макроэкономической среды на эффективность функционирования аграрных предпринимательских структур 42

Дозорова Т.А., Утьманова Н.А., Нейф Н.М
Инновационно-инвестиционное развитие молочного скотоводства 50

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ. СВЯЗЬ И ИНФОРМАТИЗАЦИЯ

Новиков В.С.
Сфера виртуальных услуг: особенности и потенциал развития в сложившихся социально-экономических условиях 56

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ. СФЕРА УСЛУГ

Таранова И.В. Подколзина И.М.
Страховая компания «РОСГОССТРАХ» на современном этапе экономики.....64

Татуев А.А. Ашхотов А.М.
Формирование новых принципов финансирования образовательной системы России.....72

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

Владимиров С.А.
О сущности и ключевых направлениях эффективной государственной макроэкономической инвестиционной политики.....87

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Гладилин В.А. Гладилин А.В.
Основные принципы разработки кластерной стратегии инновационного развития субъекта РФ.....103

Шевченко Е.А.
Муниципально-частное партнерство как инструмент инфраструктурного обеспечения муниципальных образований.....108

Хубулова В.В., Абазов А.С.
Оценка территориальной дифференциации размещения и обеспечения воспроизводственного развития социальной сферы.....114

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Романько И.Е.
Теоретико-методологические основы управления профессиональным развитием государственных гражданских служащих.....121

Урядова Т.Н. Любенкова Е.П.
Систематизация методов анализа и оценки персонала в образовательной организации.....128

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Нечаева Н.Б.
Использование инновационных криминалистических продуктов при определении экономических последствий экологических преступлений.....137

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Черникова В.Е.
Потенциал технологий краудфандинга для развития предпринимательских инициатив.....145

Штапова И.С, Мельников В.В.
Стратегическое планирование как основной этап процесса стратегического управления.....149

РЕКРЕАЦИЯ И ТУРИЗМ

Нагоев А.Б., Стас М.Ф., Каноков А.М.
Механизмы формирования инвестиционной привлекательности туристско-рекреационного комплекса региона 158

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Рыкова И.Н. Губанов Р.С.
Предложения по гармонизации законодательства, относящегося к деятельности биржи и других участников рынка ценных бумаг в странах-членах ЕАЭС.....164

Киризлеева А.С.
Значение деятельности банковских институтов для развития экономики страны.....171

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И СТАТИСТИКА

Костюкова Е.И. Дариенко Я.В.
Влияние поведения затрат на финансовые результаты организаций.....181

Татаринова М.Н. Бездольная Т.Ю.
Современные технологии управления затратами в системе производственного учета.....187

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ.....196

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ.....199

О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ВУЗОВСКОГО НАУЧНОГО ИЗДАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Уважаемые читатели, нынешние и потенциальные авторы журнала! «Вестник Института дружбы народов Кавказа» – региональное научное издание, которое с полным основанием можно назвать состоявшимся. Вот уже в течение ряда лет наш журнал входит в перечень ВАК Минобрнауки РФ. Его страницы открыты для авторов научных материалов из всех регионов нашей страны и зарубежных исследователей. Публикации широкого географического охвата не только важны для имиджа издания, повышения его импакт-фактора, но и весьма полезны для читателей, поскольку благодаря им происходит знакомство с новыми направлениями научной мысли и научными школами, осуществляется обмен полезной информацией, формируется общая мозаичная картина развития экономической науки как на постсоветском пространстве, так и в странах дальнего зарубежья.

С первых своих выпусков журнал стремится к тому, чтобы публиковать материалы не только известных ученых, но и молодых начинающих исследователей, чем обеспечивается преемственность поколений в приращении научного знания. Сегодня молодая творческая научная мысль как никогда нужда отечественной экономической науке, чтобы вывести ее из состояния застоя. Редакция журнала это хорошо понимает и публикует даже тех авторов, мнение которых может не совпадать с мнением редакции.

Несмотря на свою открытость наш журнал специфический, региональный. А это значит, что в центре его внимания были и остаются проблемы развития такого не простого региона, как Северный Кавказ. Для редакции журнала региональные проблемы, поиск путей и средств их решения приоритетны. Мы стремимся к тому, чтобы круг исследователей региональных проблем постоянно расширялся, в том числе и за счет преподавателей, аспирантов, студентов Института дружбы народов Кавказа.

Двигателями современной экономической науки, исследователями сложной хозяйственной практики сегодня во все большей степени становятся не ученые-одиночки, а научные коллективы, где процесс кристаллизации и генерации научной мысли идет более успешно и соревновательно, где единый творческий замысел реализуется специалистами целогоряда научных профилей: экономистами, социологами, правоведами... Журнал приветствует современные междисциплинарные исследования, соответствующие его профилю, и ждет таких коллективных публикаций от наших авторов.

Единственное что мы не ждем и не приемлем – это псевдонаучных фальшивок, материалов, украденных у других авторов и выдаваемых за собственные научные результаты. К сожалению, об этом приходится говорить во все-

услышание и без оглядки на любого уровня авторитеты. Исследователи из научного сообщества «Диссернет» установили, что среди авторов кандидатских и докторских диссертаций по многим направлениям, и в особенности по экономическим наукам, немало любителей легкой научной и даже политической карьеры. Плагиаторы дискредитируют нашу науку, общество, звание российского ученого. Журнал приветствует мероприятия Высшей аттестационной комиссии, Российской академии наук по усилению борьбы с т.н. «лженаукой», расширению круга авторитетных ученых-экономистов, привлекаемых к экспертизе результатов исследований по экономической проблематике.

И еще об одной особенности нашего журнала хотелось бы сказать. Поскольку наш журнал вузовский, он несет на себе и просветительскую миссию. Его важная задача – знакомить студентов, аспирантов, преподавателей с памятными датами экономической истории, биографиями выдающихся ученых, с тем как формировалась отечественная и мировая экономическая мысль.

Главный редактор журнала
д-р экон. наук, профессор Т.С. Ледович

УДК 332.1
ББК 65.01

Тебиев Б.К.
д-р эконом. наук, д-р пед. наук,
Московский региональный социально-экономический институт

«КАПИТАЛ» К. МАРКСА В РОССИИ: ЛИБЕРАЛЬНАЯ РЕЦЕПЦИЯ И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

Аннотация. Рассматривается история проникновения в Россию социалистических идей, и, в частности, учения марксизма, реакция ведущих ученых-экономистов и обществоведов страны на выход в свет первого тома «Капитала» К. Маркса, цензурная история его русского перевода, дается анализ критических высказываний российских ученых как на отдельные частные вопросы, затронутые в «Капитале», так и в целом на теорию научного социализма.

Abstract. Discusses the history of the penetration of socialist ideas, and in particular, teachings of Marxism, the reaction of leading scientists, economists and social scientists of the country on the publication of the first volume of "Capital" by K. mark-sa, censorship, the history of its Russian translation, the analysis of the criticisms of Russian scientists as individual private matters, over-touched in "Capital, the whole theory of scientific socialism.

Ключевые слова: социалистическое учение, Карл Маркс, «Капитал», русская либеральная школа.

Keywords: the socialist doctrine, Karl Marx, "Capital", the Russian liberal school.

В критике«Капитала» Маркса его либеральные оппоненты особое внимание уделяли теории прибавочной ценности (стоимости) как квинтэссенции всех теоретических построений немецкого ученого[28].

Рассматривая ценность как категорию обмена, де Роберти писал, что марксова теория прибавочной ценности, представляет собой всего лишь искусно придуманную игру понятий, лишенных серьезнойисторической основы. «Ценность, в глазах Маркса, – отмечал де Роберти, – происходит от преодоления живым трудом известных трудностей, отделяющих средства для удовлетворения наших потребностей от самого удовлетворения, но отсюда к определению ценности мерою власти природы над человеком очевидно только один шаг. Не менее ясно и то, что полезность Маркс принимает как экономическое свойство, стоящее в обратном отношении к ценности или, другими словами, как меру власти человека над природой» [29, с. 70].178.

В этой связи де Роберти полагал, что взгляд Маркса на «процент с капитала» как на неоплаченный труд или как на избыток над заработной платой, величина которого находится в обратном к ней отношении, должен был привести Маркса к формулированию закона прогресса, по которому «ценность труда» должна повышаться, а «ценность капитала», или процентная прибыль, постоянно понижаться.

Де Роберти первым среди российских критиков отметил не оригинальность марксовой теории прибавочной ценности. По его мнению «Маркс только выводит из известного положения Рикардо о ценности все скрытые в нем последствия и облекает их в самую выгодную для социалистических требований форму». Де Роберти считал, что Маркс смотрит на экономиче-ские факты еще с распределительной точки зрения, что он «остановился на пол дороге между социализмом и наукой» [30, с. 74,76].

Многие последующие критики теории прибавочной ценности также не находили в ней ничего оригинального и считали, что Марксом сделан не шаг вперед по сравнению с постановкой этого вопроса классической школой, а шаг назад [31].

Большой интерес с точки зрения общего понимания отечественными либеральными экономистами природы ценности представляют суждения, которые высказывал по этому поводу Бунге, критически анализируя учение близкого по своим воззрениям к Марксу немецкого экономиста Родбертуса. Не подлежит сомнению, утверждал Бунге, что труд не составляет единственной производительной силы, что в производстве работают не одни мышцы человека, а также стальные мышцы машин, органические и неорганические силы природы, накопленные материальные и духовные средства, наконец, и весь организм более или менее развитой общественной жизни. Все эти силы создают не только годность, но и ценность произведений, выражающую степень необходимости и доступности последних для человека.

Несомненно, что и собственность, как совокупность средств, находящихся в обладании человека, и как итог известной принадлежащей ему ценности, отмечал Бунге, составляет результат предшествовавшего производства и условий, под влиянием которых она образовалась. Рассматривая собственность, как ценность, нельзя не признать, что она создается трудом, капиталом, природою и общественными условиями, а, между прочим, и тем, что современные германские экономисты называют конъюнктурами, т.е. стечением случайных обстоятельств. Так, например, ценность земли возрастает независимо от сделанных в нее затрат, вследствие проведения дорог, увеличения населения и пр. Политическая экономия и развивающееся под влиянием ее законодательство стремятся к тому, чтобы обратить в общественное достояние ту ценность, которая образуется общественными условиями, и обеспечить человеку собственность, составляющую результат производства и его сбережений[32, с. 99,100].

Подробный критический разбор теории прибавочной ценности Маркса содержится в цитированной в предыдущем разделе работе Жуковского. Беря за основу полемики главный тезис Маркса о том, что единственным источником прибавочной ценности и капитала является человеческий труд

и, приводя его доводы в подтверждение этого факта, Жуковский умело использует те же самые доводы для доказательства того, что они применимы не только к человеческому труду, но и ко всякой другой производительной силе: земле, дереву, лошади, волу и прочее.

«Если содержание лошади окупается тремя часами ее работы, а она работает целый день, – писал Жуковский, – то она образует прибавочную стоимость; если расходы по обработке земли покрываются только частью ее плодов, то вся остальная часть плодов образует и прибавочную стоимость. На этом основании начало капиталу дает не исключительно человеческий труд, а совместная деятельность самой природы и человека. Раз живая сила получается при совместном действии труда и сил природы в форме продукции значительнее той, которая истрачена была на ее образование, излишек ее, составляя чистую прибыль, дает основание капиталу» [33, с. 77]. «С другой стороны, очевидно также, – отмечает далее Жуковский, – что ни одно из условий, перечисляемых Марксом, ни свобода распоряжения трудом, ни вынужденность продавать его в форме труда - не составляют условий, которые были бы нужны для начала капитала вообще. Они нужны только для монополизации капитала и потому составляют условия не образования капитала, а его монополизации: не образования или возникновения капитала в обществе вообще, а возникновения его путем обмена» [34].

Большое знание в своей работе Жуковский придавал опровержению логики доказательств Маркса. «Прибавочная часть рабочего дня, в течение которой работник работает уже на капиталиста, – писал он, – служит мерой работы, которой пользуется капиталист из общей суммы работы, поставленной работником. Если работник обрабатывает свою рабочую плату в течение v часов работы и затем работает еще m часов, то работник тем самым работает v часов на себя и m для капиталиста. Число часов m, которое работник работает на капиталиста, выражает чистую прибыль капиталиста, а число часов, которые работник работает на себя, выражает рабочую плату, которую уплачивает капиталист. Отношение m:v равно отношению прибавочного труда к необходимому для покрытия рабочей платы или достающемуся работнику, или отношение чистой прибыли капиталиста к рабочей плате выражает, согласно Марксу, степень эксплуатации рабочей силы капиталом».

Далее Жуковский берет для рассмотрения один из примеров, используемых Марксом, а именно пример, относящийся к прядильной фабрике за 1860 год.

«Расход. Еженедельное потребление хлопка 11,500 ф., по 7 пенсов за фунт при 1500 ф. отбросу, - 336 фунт. стерл. Число веретен 10 000, стоимостью по1ф. каждое. Ежегодная утрата на веретенах 12% составляет 1200 ф.с. в год, а в неделю 24 ф. с. Еженедельная утрата на паровой машине 20 ф. с. Вспомогательные вещества: уголь, масло 40 ф. с. – итого 420 ф. с. Плата работникам 70 ф. с. Всего 490 фунт. стерл.

Приход.По цене за фунт пряжи, равной 1,1 шил., за 10 000 ф. пряжи 550 ф. с. Следовательно, чистая прибыль капиталиста 550-490=60 ф. стерлингов, а им истрачено на работу 70 ф. и потому отношение чистой прибыли к рабочей плате равно 60:70 = 6:7, почти единице».

Показывая, какой реальный вес и какое реальное значение могут иметь приведенные выше выводы Маркса об эксплуатации рабочей силы капиталом, Жуковский предварительно обращает внимание на то обстоятельство, что автор «Капитала» отходит от общепринятой методики рассмотрения предпринимательского процента. Чистый доход предприятия он делит не на весь затрачиваемый капитал, а только на часть капитала, затрачиваемого на работу; остальная же часть капитала не берется в расчет вовсе. «Таким приемом, – отмечает Жуковский, – обыкновенная величина процента значительно увеличивается, ибо делителем прибыли является здесь не весь капитал, истраченный на производство, а только часть капитала, истрачиваемая на рабочую плату. Что такой прием весьма удобен для того, чтобы выставить в ярком свете выгоды капиталиста и невыгоды работника – в этом нет никакого сомнения; но насколько он может быть допущен на самом деле в том смыс-ле, в котором его допускает Маркс, т. е. в какой степени означенное отношение может быть допущено как выражение степени эксплуатации рабочей силы капиталом, это – вопрос относительно которого нельзя принять слов Маркса на веру. Допустить это можно только, сделав одно предварительное предположение, – именно, что вся чистая прибыль составляет на самом деле продукт текущего труда, его воплощение и притом его одного. Вот это-то положение допускает Маркс; и оно-то должно быть предварительно доказано, потому, что от верности его зависит не только верность всего допущенного им расчета, но научный вес всего его исследования...» [35, с. 78,79].

Оспаривая верность выводов Маркса, Жуковский рассматривает тот же пример с прядильной фабрикой, более подробно комментируя его, после чего проводит аналогичный расчет, но начинает его не с сырого материала как Маркс, а с труда. «Тогда мы должны будем, – пишет Жуковский, – рассуждать так: 2 ф. пряжи представляют собой стоимость текущего труда. Дело представляется так, как будто в первых двух фунтах пряжи не заключалось ни одного атома материала и орудий, а в остальных 18 ф. пряжи ни одного атома труда. Следующие затем 13 1/3 фунта пряжи представляют собой истраченный сырой материал. Остаются 20-2-13,33 = 4,66 ф. пряжи, которые могут представлять собой только работу орудий. Дело представляется таким образом, как будто орудия выпряли это 4,66 ф. пряжи из воздуха и без всякого содействия текущего труда. Наконец, из этих 4,66 ф. пряжи 2,66, или стоимость орудия представляет необходимую работу орудий для покрытия своего содержания; остальные же 2 ф. пряжи – прибавочную и совершенно даровую работу орудий, которая достается совершенно даром, без всякой затраты на нее хотя одного атома сырого материала и текущего труда, так как стоимость того и другого уже вполне оплачены первыми 13,33 ф. пряжи.

Остающиеся 4,66 ф. составляют, следовательно, чистый продукт работы орудий, которая вместо того, чтобы продолжаться 6 часов, продолжается 12. Но орудия принадлежат капиталисту, следовательно, нет ничего удивительного, если ему достаются 6, 66 ф. пряжи» [36, с. 79,80].

Комментируя эти нехитрые расчеты, Жуковский отмечал, что они нисколько не менее строги, чем расчеты Маркса, а между тем они приводят к выводу, совершенно противополож-

ному чем тот, к которому приходит Маркс. Отсюда не следует, конечно, что данный расчет был вполне правильным, но следует только, что и расчет Маркса не может считаться правильным. Употребленный прием показывает, что тем способом, которым рассуждал Маркс, можно прийти к какому угодно выводу, смотря по тому, с какого фактора производства начать и каким кончить. В стоимость производства любого продукта входят три вещи: сырой материал, орудия или труд прошлый и труд текущий. Смотря по тому, какой из этих факторов мы возьмем последним в расчет, на долю того и достанется, по способу рассуждения Маркса, честь или услуга чистой прибыли. Маркс кончил текущим трудом и начал сырым материалом, и у него услуга чистой прибыли достается на долю текущего труда. Мы начали с текущего труда и кончили орудиями, и у нас чистая прибыль вышла услугой орудий. Можно было бы кончить сырым материалом, и тогда виновником чистой прибыли оказался бы сырой материал. «Все это, – констатирует Жуковский, – показывает совершенную случайность и произвольность тех выводов, которые принимает Маркс» [37, с. 80].

Во многом схожую с Жуковским позицию в отношении марксо-вой теории прибавочной ценности занимал и Чичерин. По его мнению, утверждение Маркса о том, что меновая стоимость не содержит в себе ни одного атома природного вещества, является не только ничем не оправданным логическим скачком, но представляет собой прямое противоречие тому, что ежедневно происходит при обмене товаров. «Если мы спросим, – писал Чичерин, – что есть общего между двумя товарами, которые обмениваются? То всякий здравомыслящий человек, наверное, ответит: то, что оба полезны, поэтому они и меняются»[38, с.4,5]. Побудительным стимулом обмена, утверждал Чичерин, является то обстоятельство, что во всякой меновой сделке человек сравнивает ту пользу, которую он дает, с той, которую он получает. Общая же полезность представляет собой основание количественного сравнения различных товаров. Стоимость товаров определяется спросом и предложением.

Являясь убежденным сторонником теории стоимости Ж.Б.Сэя, Чичерин не принимает утверждение Маркса, что человеческий труд является единственно остающимся качеством. В качестве одного из аргументов он приводит пример с покупкой леса, за который платят золотом. И лес и золото являются в гораздо большей степени произведениями природы, чем продуктами труда. Чичерин обвиняет Маркса в произвольной попытке оставить в стороне таких «деятелей производства», как природа и капитал, отдавая исключительное предпочтение человеческому труду.

Не согласен он и с тезисом Маркса о возможности сведения сложного труда к простому. «Если ценность произведений определяется исключительно временем употребленной на них работы, – писал Чичерин, – то, очевидно, что всякая работа должна оплачиваться одинаково. Большее ли количество полезной стоимости работник производит в данное время или меньшее, цена должна быть одна» [39, с. 7].

«Картина Рафаэля, – отмечал далее Чичерин, – будет иметь меньшую цену, нежели картина самого бездарного труженика, если она написана в более скорое время. Тут нельзя сослаться на то, что в картине Рафаэля оплачивается предыдущая подготовительная работа художника. Труженик и прежде мог работать даже более Рафаэля: гению достается легко то, что труженик никогда не достигнет даже самою кропотливою работаю». Из этого, считал Чичерин, приходится или признать, что ценность произведений определяется не одним количеством, но и качеством работы, или отвергнуть самые очевидные и неотразимые факты, как не имеющие законного основания [40, с.8].

Не принимая марксову формулу об общественном процессе сведения сложного труда к простому, который якобы совершается за спиной товаропроизводителей, Чичерин аргументировано доказывает, что если ссылаться на опыт, то не «работа» – мерило стоимостей, а деньги, причем соотношение различных «работ» определяется не свойством или продолжением самой «работы», а совершенно посторонними обстоятельствами.

Серьезной критике подвергает Чичерин учение Маркса об общественно необходимом труде. «По этой теории, – пишет Чичерин, – мы должны будем сказать, что на всемирном рынке цена товаров определяется средним рабочим временем всего человеческого рода, как единой рабочей силы... На деле, цена товаров определяется отнюдь не выводом среднего рабочего времени для всего человеческого рода, а просто борьбой частных сил. Более дешевые товарывытесняют с рынка более дорогие. Конкуренция же происходит вовсе не оттого, что разнообразные силы сводятся к одной, а именно оттого, что силы разные»[41, с.11].

Чичерин критикует Маркса за то, что он в своем анализе форм стоимости вводит в отношение обмениваемых товаров полезность, от которой он абстрагировался на всем протяжении своего исследования, а так же за то, что в относительной стоимости выражается стоимость, а в эквиваленте – полезность. По мнению Чичерина, это противоречит первому положению Маркса о том, что меновая стоимость одного товара выражается в потребительной стоимости другого. Отсюда Чичерин приходит к выводу, что анализ форм стоимости у Маркса движется на холостом ходу.

Чичерин находит противоречие и в утверждении Маркса, что при определенных условиях цена товара может быть выше или ниже стоимости.

Заслуга Чичерина как критика Маркса состояла в том, что он одним из первых сумел отчетливо разглядеть за пространными научными рассуждениями автора «Капитала» призыв к насильственному ниспровержению общественного строя. «Как видно, – писал Чичерин, оценивая социологические выводы «Капитала», – тут дело идет о насильственном ниспровержении всего существующего общественного строя». Он утверждал, что Маркс сознательно пользуется невежеством рабочих «чтобы под именем науки проповедовать им учения, разрушительные для человеческого общества».Делясь с читателями общими мыслями о социалистическом учении, Чичерин писал, что социализм не есть только случайное заблуждение человеческого ума. «...Он составляет необходимый момент в развитии мысли, но момент по своему содержанию, все-таки радикально-ложный. В нем выражается крайнее развитие исключительного идеализма, и сопряженное с этой крайностью отрицание частного во имя общего, поглощение лица государством, наконец, отрицание выработанного историей во имя фантастического будущего» [42, с.38].

Выход в свет в 1894 году третьего тома «Капитала» значительно ослабил позиции сторонников трудовой теории ценности и трудовой теории прибыли Маркса и укрепил позиции сторонников австрийской школыпредельной полезности. Многие бывшие приверженцы учения Маркса, по признанию С.Н.Булгакова, были разочарованы, «когда выяснилась невозможность провести трудовую теорию ценности последовательно, без ограничений, через всю систему политической экономии» [43, с.552].

Большой интерес представляет предпринятая на рубеже веков видным русским экономистом-математиком и статистиком Владимиром Карповичем Дмитриевым (1869-1913) попытка доказать совместимость трудовой теории ценности и теории предельной полезности [44]. Не являясь сторонником трудовой теории ценности, Дмитриев в то же время полагал, что возражения о невозможности исчисления полных затрат труда на производство продукции не совсем обоснованы. В центре его исследования лежал анализ факторов, определяющих конкретную величину цены, начиная от издержек производства и кончая взаимоотношениями между спросом и предложением. Составив систему линейных уравнений, Дмитриев с ее помощью выразил одновременно произведенные затраты.

Предложенный русским ученым способ выражения полных затрат имел важное значение для дальнейшего развития экономической науки и получил заслуженное одобрение среди отечественных и зарубежных экономистов. Сравнивая метод Маркса с методом Дмитриева, немецкий экономист российского происхождения Л.Борткевич отмечал, что различие этих методов есть различие между арифметикой и алгеброй: Маркс пользовался арифметическим, а Дмитриев – алгебраическим способом выражения. Различие этих методов, отмечал Борткевич, состоит также в том, что у Дмитриева нет «дихотомии» в исследовании стоимости и цен: не абстрактная стоимость, а цена составляет непосредственный интерес Дмитриева. Кроме того, Дмитриев не следует установленному Марксом делению капитала на постоянный и переменный: прибыль у него есть следствие всего капитала[45, с. 161].

На продуктивность подобного подхода указывал и Туган-Барановский. В 1890 году, будучи увлеченным легальным марксизмом, он отмечал, что теория предельной полезности не только не опровергает теории Рикардо и Маркса, но и «правильно понятая, составляет неожиданное подтверждение учения о ценности названных экономистов» [46, с.228].Позднее, критически пересмотрев учение Маркса, он несколько иначе формулирует свою мысль: теория предельной полезности – последнее слово экономической мысли нашего времени - лишь по чистому недоразумению противопоставляется учению о ценности Рикардо.На самом же деле, она «вполне согласуется с теорией Рикардо и даже образует с ней одно неразрывное логическое целое»[47, с.68]. «Однако.., – уточнял Туган-Барановский, – нужно решительно отвергнуть, что теория прибавочной ценности [Маркса] стоит на почве учения о ценности классической школы. Ее логическая основа совершенно иная. Она исходит из абсолютной теории трудовой ценности; эта же последняя теория находится в безусловном противоречии с фактами действительности.Никакими логическими ухищрениями нельзя доказать, что труд производства

образует субстанцию ценности, когда есть множество предметов, имеющих ценность, хотя на производство их не затрачено ни малейшего труда, или имеющих ценность, далеко превосходящую трудовую стоимость их производства» [48].

Одним из важнейших направлений либеральной критики научного социализма являлся анализ общественного контекста экономического учения Маркса. Существенный вклад в это внес Бунге. В некоторых ранних своих работах, а также в «Очерках политико-экономической литературы» (1895) подробно разбирая марксову экономическую доктрину, изложенную в «Капитале», Бунге указывал на ее «катастрофический характер», слабую аргументацию, обвинял автора в абстрактном догматизме, тяжеловесности и малодоступности изложения, туманности терминологии. Логика его критики сводиласьк тому, что ни в теории, ни в эмпирической реальности нельзя найти того, что капитализм должен потерпеть крах вследствие заложенных внутри системы экономических противоречий.

Рассматривая учение Маркса как утопическую историко-философскую спекуляцию, Бунге подобно Бутовскому и другим критикам социализма, видел причину известной популярности марксизма в том, что это учение «обращается к хищническим инстинктам обездоленного человечества». Всякая попытка осуществления социалистических идей, пророчески писал Бунге, может завершиться только социальной катастрофой. «Скачок из царства необходимости в царство свободы, возвещенный марксистами, – утверждал он. – был бы скачком из царства признания права, труда, долга, совести, законности – или в царство деспотизма большинства и всеобщего рабства, или в царство анархии, где ничего не сдерживает личного индивидуального произвола, где человеку все дозволено, чего он ни пожелает. Никогда, ни одно цивилизованное общество при таких условиях существовать не может» [49, с.156].

Разбирая содержание первого тома «Капитала», Бунге отмечал его перегруженность ненужными деталями, игру понятиями и словами, множество приводимых автором фактов, рисующих бедственное положение рабочих и злоупотребления предпринимателей-капиталистов. Нельзя, однако, сказать, отмечает Бунге, что эти факты, свидетельствующие о большой начитанности, могли служить материалом для выводов: они скорее представляют картину бессердечности и эгоизма части предпринимателей-капиталистов, которой конечно можно противопоставить изображение темной стороны нравов части рабочего класса (пьянство, распутство, варварское обращение в семье), чем в свою очередь так усердно занимались противники хозяйственных улучшений. Наконец, Маркс сообщает мнения писателей, с ним согласных, что, впрочем, еще не служит доказательством.

Давая подробный анализ исторических воззрений марксизма, Бунге отмечал, что хозяйство и в патриархальном семейном быту, и в селениях с общинным землевладением не исчерпывает форм экономического устройства первобытных народов, и что даже картина благоденствия населения, живущего в этих будто бы коммунистических обществах, нарисованная марксистами, не верна. Они находят, что в патриархальной семье назначение членов ее на работы, производство всех для всех, не для сбыта, а для собственного потребления,

распределение произведенного по усмотрению главы семейства и пр. не заключают в себе гнета, а, напротив, обеспечивают большую личную свободу, чем та, которую представляют современные общества. Между тем, чем далее простирается ограничение права собственности на личный труд и на произведения личного труда, чем значительнее несоответствие между возлагаемою работою и получаемым за нее вознаграждением, тем скорее возникают вместо мнимой семейной идиллии жестокие внутренние раздоры, а в случае смерти отца борьба между братьями за главенство.

В селе с общинным землевладением, вмещающем в себе иногда и патриархальные семьи, необеспеченное обладание земельными наделами, отобрание участков у семейства, лишившегося работни ков, способных вести хозяйство, господство то миро-едов, то кулаков, смотря по обстоятельствам, все это создает ту нищету, которая про является во время неурожаев, и неоднократно сопровождалось мором в Европе во времена, не столь отдаленные, и не раз в настоящем столетии в Индии. Все эти факты, столь же известные, как и то, что в России в неурожайный 1891 г. правительство было вынуждено из расходовать на продовольствие населения около 130 миллионов рублей, тогда как в Царстве Польском, где право земельной собственности основано на наполеоновском гражданском кодексе, население, несмотря на несоответствие его числа с обрабатываемой землею, при бывших недородах, обходилось без помощи государства и даже исправно уплачивало налоги! Наконец, в Западной Европе давно за быты запасные хлебные магазины, требующие от народа громадных жертв и поставку, и обновление хлеба и соединенные с крупными потерями при хранении хлеба.

Свобода, которую видят марксисты в первобытных формах общежития, состоит нередко, даже при отсутствии рабства и закрепощения, в безусловном порабощении личности, в лишении человека самодеятельности и в отсутствии права на свой труд, при перспективе голодовки.

Переход к ремеслам и мелкой земельной собственности был шагом по пути улучшений; затем крупные предприятия, которые относительно положения рабочего класса и распределения результатовпроизводства заставляют желать очень многого, вовсе не представляют того гнета, который преобладал в мелких ремесленных заведениях и на мелких землевладельческих участках.

Бунге блестяще доказал, что в посмертных выпусках «Капитала», грешащих, как и первый том, «беспрестанным смешением истинного и ошибочного», Маркс фактически уподобился тем экономистам, которые считали производительными только известные виды груда и, говоря словами Ф. Листа, утверждали, что «человек, воспитывающий людей, не производителен, а откармливающий свиней производителен». «...Маркс дошел до идеи непроизводительного труда, хотя бы последний способствовал удовлетворению потребности, и даже отрицает значение продолжительности труда, на которой основана теория абсолютной прибавочной ценности» [50, с. 146].

Бунге обвинял Маркса в сознательном отвержении значения спроса и предложения, значения конкуренции, как понятий, разрушающих и его теорию прибавочной ценности, и ценности вообще, и саму фикцию марксовой версии капиталистического производства. Русский ученый обстоятельно и четко указал и на принципиально важную ошибку Маркса в отношении перспектив развития мелкого крестьянского землевладения, мелкой собственности, которая, по мнению автора «Капитала», якобы исключает развитие общественных, производительных сил труда, общественных форм труда, общественного сосредоточения капиталов, скотоводство в большом размере, прогрессивное применение науки. Разбирая в третьем томе «Капитала» различные виды земельного дохода, его образование, изменение и прочее и, столкнувшись с рентою, доставляемой мелкой крестьянской собственностью и являющейся не прибавочной ценностью, отбираемой капиталистом у крестьянина, а частью дохода, поступаемого в карман самого крестьянина, Маркс отнес мелкое землевладение к необходимой переходной ступени в земледелии и предсказал ему конец. Реальная же жизнь, свидетельствовал Бунге, доказывает обратное: «мелкая собственность процветает в странах с плодопеременной системою, кормит такие массы населения и дает такие ренты, на которые при крупной земельной собственности трудно рассчитывать»[51, с.149].

Бунге рассматривал социалистические учения, и в частности, экономическую теорию Маркса, не только как крайний протест против капиталистической эксплуатации, но и как «крайний протест против либерального направления смитовской школы». Продолжением же учения Смита об экономической свободе, призванным ограничить стихию рынка, гармонизировать общественные отношения, сделать их более человечными (на что сам по себе не способен рыночный механизм) он считал первую систему американского исследователя Кэри, перенесенную в Европу Бастиа и его последователями, а также историческую и статистическую школы. «Учение Кэри-Бастиа, – писал Бунге, – есть ни что иное, как обоснованная теория последователей Смита, основанная на положении, что все законные интересы согласны между собою – touslesinteretslegitimesso ntharmoniques. Историческая школа пытается примирить различные доктрины и принимает, как для них, так и для хозяйственного устройства, известные исторические моменты, переживаемые каждым народом. Среди противоположных политико-экономических учений вырабатывается, наконец, статистическое направление, которое ищет в истории не характеристические моменты и типические периоды, но только материалы для выводов, и в исследованиях своих употребляет, по преимуществу, статистический метод. Таковы исследования Тука и Ньюмарча, и в особенности Шмоллера» [52, с. 3,4].

Критикуя экономическую теорию Маркса, Бунге, как и другие представители либерального направления экономической науки, утверждал, что только индивидуальная свобода способна породить индивидуальную ответственность, без которой не может развиваться хозяйственная практика. Только обладая свободой действий хозяйственный субъект способен вести дело с пользой для себя и для общества, добиваться эффективного использования ресурсов, внедрять новую технику и технологию. «Спрашивается, многие ли из бедняков, придавленных нищетой, – писал Бунге, – могут понять, что недвижимая собственность, наследство составляют условие для индивидуального развития человека и для упрочения се-

мейного духа, что денежные капиталы вывели человека из состояния рабства и зависимости, что соперничество есть символ свободы личности, что социализм обращает человека если не в раба другого человека, то в раба общественного, обязанного за установленную работу получать содержание натурою и не иметь ничего своего и ничем не располагать; наконец, что с утратою свободы утрачивается также личная ответственность, тот сильный нравственный двигатель, без которого правильная общественная жизнь немыслима. Как понять это человеку, у которого нет собственности, нет видов на наследство, нет денежных капиталов; когда его давит соперничество собственника, капиталиста, заставляющих его за дневное пропитание работать до истощения сил? О каком семейном духе, о каком развитии личности и свободы может помышлять человек, не имеющий ни упроченного настоящего, ни надежд на будущее?» [53, с.36].

Серьезным просчетом Маркса Бунге считал предпочтение революционного пути развития эволюционному, реформаторскому, его неверие в социальные реформы как средство социальной коррекции и лечения общественных недугов. Для России реформаторство, с точки зрения Бунге, имело принципиальное значение, поскольку объективно способствовало улучшению положения трудящихся как непременному условию успешного функционирования рыночного механизма, сохранения общественной стабильности.

Одним из слабых мест в теории Маркса многими либеральными экономистами признавалась игнорирование профессиональных рабочих организаций, убеждение, что при капиталистическом строе предприниматель является неограниченным властелином судьбы рабочего. Автор «Капитала» высказывал уверенность в совершенной беззащитности рабочих перед произволом капиталистов. Эта убежденность основывалась на учении о так называемой «резервной промышленной армии». Горячо оспаривая классическую доктрину, Маркс незаметно сам становился на ее точку зрения. Справедливо обвиняя основоположников классической политэкономии в чрезмерном упрощении проблемы и отождествлении теории предложения труда с общим законом населения, Маркс сам грешил аналогичным недостатком, принимая, что «резервная армия» оказывает одинаковоедавление на все разряды рабочих.

Делая шаг вперед по сравнению с классической школой внесением в исследование вопроса о предложении труда правильной исторической перспективы, отмечал либеральный профессор В.Я.Железнов, Маркс довольствуется этим и не находит нужным продолжить анализ обстоятельным изучением состава рабочего класса в данный период. Как и для классической доктрины, для Маркса рабочие представлялись однородной массой. В действительности же и предложение труда происходит при различных условиях для различных разрядов рабочих. Рабочие группы обладают неодинаковой степенью сопротивляемости всякого рода неблагоприятным влияниям, в том числе и давлению «резервной армии» [54, с. 104].

Либеральные критики Маркса справедливо обвиняли его в недооценке роли предпринимателя в экономической и социальной жизни, в известной профанации его психологического облика. В «капиталисте-собственнике» Маркс видел лишь

примитивного инвестора и эксплуататора пролетариата, с никогда не угасающим стремлением захватить в свои руки все, что создается рабочими сверх покрытия их потребностей.

В тоже время, еще в период его работы над первым томом «Капитала», появились сочинения (Т. Брассея и др. авторов), в которых анализировался опыт предпринимателей, увязывавших проблему повышения заработной платы рабочих с повышением производительности труда. Однако это не побудило Маркса к обстоятельному критическому разбору ситуации. Мысль о том, что производительность труда могла бы послужить фактором повышения заработной платы Марксу казалась нелепой. Сделанный Марксом в его работах вывод о постоянном тяготении заработной платы к обычной норме средств существования рабочего ничего не вносит в экономическую науку, а лишь повторяет давно известные положения, существовавшие в экономической теории 1840-х годов. Более того, взгляды Маркса по вопросам заработной платы, сложившиеся под сильным влиянием классической доктрины и отразившие в себе индивидуалистическую точку зрения, по мнению оппонентов, резко противоречили его общему социальному мировоззрению [55, с.522]. В «Капитале» Маркс доводит до последних пределов логического развития существовавшую когда-то в экономической науке глубоко ошибочную мысль о бесполезности для трудящихся классов совершающегося в современном обществе технического и технологического прогресса.

В работах либеральных экономистов было подвергнуто серьезному сомнению эсхатологическое учение Маркса о неизбежном обнищании народных масс в капиталистическом обществе. Уже в последней трети XIX века стало ясно, что это не так. Реальные успехи промышленного развития ведущих стран мира способствовали значительному подъему жизненного уровня трудящихся, разработке и реализации социальных программы борьбы с бедностью.

Позднее, когда выдвинутая Марксом теория обнищания масс проявила свое полное несоответствие действительным фактам, отдельные представители марксизма пытались «популярно» растолковать, что «на самом деле»имел в виду Маркс, когда писал об этом. Так, например, К.Каутский предлагал понимать эту теорию не в буквальном смысле «голода, нужды и лишений», а как углубление классовой розни. В период развитого капитализма, утверждал он, пролетариат борется не с нищетой в буквальном смысле, а с господствующим классом, который присваивает себе львиную долю доходов от промышленности и препятствует рабочим получить ту власть, которая им по праву должна принадлежать. По его мнению, промышленники не заинтересованы в постоянном улучшении положения рабочих и каждое новое существенное улучшение будет добываться завоеванием. Рабочие будут бороться не за кусок насущного хлеба, а за свободу и власть[56, с. 59-73, 242].

Ф.Энгельс, переживший Маркса на 12 лет, также был вынужден признать существование в капиталистическом строе тенденций развития, противоречащих «железному закону» Лассаля и «теории обнищания» Маркса. Однако он не решился отказаться в принципе от идеи, которую усвоил и отстаивал с ранней молодости и ограничился только частными оговорками в предисловии ко второму изданию (1892 г.) своей книги

«Положение рабочего класса в Англии».

Либеральными экономистами неоднократно подчеркивалась ошибочность точки зрения Маркса, согласно которой непрерывное распространение капиталистического производства поглотит все общество и в нем останутся соответственно лишь два класса – рабочие и капиталисты. Опровергая логику Маркса о пролетаризации большинства населения и о том, что коллективность, сплоченность, неэгоистичность рабочего класса якобы готовит его к авангардной роли в борьбе с капиталом и далее к руководству новым (социалистическим) обществом, они на фактах жизни доказывали, что структура рыночного хозяйства с течением времени не упрощается, а наоборот, становится более сложной, что в обществе значительно возрастают роль и значение средних слоев, в том числе научно-технической интеллигенции. Средние по состоятельности классы содействуют укреплению существующей социальной системы, ее демократизации. Это стало особенно ясно в связи с широким развитием акционерных форм собственности, с проявившейся уже в последней четверти XIX века во всех индустриально развитых странах тенденцией демократизации капитала, приведшей, в конечном итоге, к ликвидации такого понятия, как «пролетариат». Рожденный индустриальной эпохой социальный строй не представлялся либералам как нечто однородное и застывшее. Они видели возможности его саморазвития и самосовершенствования, движения в сторону гармонизации социальных отношении.

Критика экономических воззрений Маркса способствовала более четкому выяснению учеными-либералами многих принципиальных положений экономической науки. В этом отношении характерна эволюция взглядов И.В.Вернадского. Если в своей докторской диссертации, написанной в 1848 году, ученый проводил определенную разницу между доходом предпринимателя и доходом работника, то в заметках к книге Г.Шторха (1881) он отмечал, что только часть дохода капиталиста есть доход, связанный с владением. Значительная доля этого дохода может рассматриваться как заработная плата за труд по управлению предприятием и как страховая премия. «Если мы всмотримся глубже в капиталистический доход, – писал ученый, – то увидим следующие главные составные части его: он состоит из чистого дохода от владения, т.е. ренты, и из дохода собственно промышленного, который отчасти совпадает с заработною платою, и, наконец, из так называемой страховой премии» [57, с. 248].

Существенным дополнением предпринятой либеральными экономистами критики общественного контекста экономического учения Маркса послужил подробный разбор положений экономического материализма, предпринятый в первой половине 1890-х годов видным русским ученым одним Николаем Ивановичем Кареевым (1850-1931), известным не только как историк, но и как автор экономических работ. Пережив в начале своей научной карьеры определенное увлечение марксизмом, о чем свидетельствуют такие его работы, как «Крестьяне и крестьянский вопрос» и «Очерк истории французских крестьян с древнейших времен до 1789 года» (Варшава. 1881), в более зрелые годы Кареев резко пересмотрел свое отношение к этому учению,

перешел на сторону критиков марксистских представлений о развитии мировой истории. В докторской диссертации «Сущность исторического прогресса и роль личности в истории» (СПб., 1890) и ряде последующих исследований Кареев дает критический анализ экономическому направлению в исторической науке, заложенному Марксом и поддерживаемому его последователями.

Возникновение этого направления в исторической науке Кареев объяснял двумя основными причинами, во-первых, естественным сближением между двумя науками – историей и политической экономией, которое выразилось и в образовании исторической школы, и в политической экономии, а, во-вторых, тем преобладанием, какое получили экономические отношения в самой исторической жизни XIX века, выдвинувшей на первый план социальный вопрос[58, с. 275].

Подчеркивая важность данного научного движения для восполнения существенных пробелов в исторической науке, изучавшейся ранее с политической и культурной точек зрения на основе психологического идеализма, Кареев отмечал, что именно несостоятельность этой концептуальной основы в стремлении объяснить всю историю и породила направление, сводящее историю к экономической и материальной основе. «Рассуждая apriori, – писал историк, – нельзя не признать, что экономический материализм и родственные ему направления историологической мысли страдают такою же односторонностью: истина заключается лишь в сочетании обеих точек зрения, поскольку человек живет удовлетворением не одних материальных, но и духовных потребностей. Другую слабую сторону экономического материализма составляет его необоснованность в теоретическом отношении. Его родоначальники выразили его основные положения в форме аксиом, а сторонники направления стали лишь популяризировать эти положения, либо прилагать их к рассмотрению действительной истории»[58, с. 276].

Главное затруднение, с каким встречается мысль при попытке обоснования экономического материализма, отмечал Кареев, заключается в том, чтобы объяснить из экономии духовную культуру, «Экономический материализм, конечно, сделает свой идейный вклад в научную теорию исторического процесса: относительная истинность его тенденции не подлежит спору, и нужно только желать, чтобы его представители побольше думали о теоретической обосновке своего учения и чтобы вместе с этим историки-экономисты делали побольше теоретических выводов из своих исследований...»[60, с. 276, 277]. Признавая крайний догматизм экономического материализма, ученый призывал его представителей, как и представителей психологически! и идеализма, встать на путь критического исследования.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Философия. Справочно-энциклопедический словарь. Т.II. СПб., 1848.*
2. *Сочинения Карла Маркса в русской цензуре (Архивная справка) // Дела и дни. СПб., 1920. Кн. 1. С. 321.*
3. *Сочинения Карла Маркса в русской цензуре.*
4. *Там же.*
5. *Там же.*
6. *Тимирязев К. А. Наука и демократия. Сб. статей. 1904 - 1919. М.,*

1963.

7. Всемирная история экономической мысли. Т.3. М. 1989.

8. Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. От пророков допрофессоров. Изд. 2-е. испр. и доп. М.: Дело, 2000.

9. Чичерин Б.Н. Воспоминания. Московский университет. М, 1929.

10. Народническая экономическая литература. М.. 1958.

11. Михайловский Н.К. По поводу русского издания книги Карла Маркса // Народническая экономическая литература.

12. Роберти де. Е. Политико-экономические этюды. СПб., 1869.

13. Жуковский Ю. Карл Маркс и его книга о капитале // Вестник Европы. 1877. Кн. 5.

14. Там же.

15. Там же.

16. Чичерин Б.Н. Немецкие социалисты. II. Карл Маркс // Сборник государственных знаний. Т. VI. 1878.

17. Там же.

18. Бунге Н.Х. Очерки политико-экономической литературы. СПб., 1895.

19. Слонимский Л. Забытые экономисты Тюнен и Курно // Вестник Евро-пы.1878. № 9.

20. Там же.

21. Там же.

22. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе.

23. Здесь и далее ссылки на работу К.Менгера приводятся по кн.: Святловский В.В. Очерки но истории экономических воззрений на западе и в России. Ч.1. СПб., 1913.

24. См.: Левицкий В. Вопрос о методе политической экономии в новейшей германской литературе // Юридический вестник.1884. № 12; он же: Задачи и методы науки о народном хозяйстве. Ярославль, 1890.

25. Левицкий В. Вопрос о методе политической экономии...

26. Бунге Н.Х. Очерки политико-экономической литературы.

27. Там же.

28. Как известно, реакцией ведущих экономистов Западной Европы на появление теории стоимости К. Маркса явилась выдвинутая фактически одновременно К. Менгером в Австрии, С. Джевонсом в Англии и Л. Вальрасом в Швейцарии теория предельной полезности. В противовес трудовой теории ценности, на фундаменте которой Маркс воздвигал здание своего экономического учения, Менгер, Джевонс и Вальрас выдвинули положение о том, что цены определяются ни чем иным, как субъективными оценками покупателей и продавцов. Основу же этих оценок составляет предельная полезность, т.е. наименьшая полезность, которая может быть получена от одной единицы товара при данной величине запаса этих товаров. Предельная полезность зависит в свою очередь от интенсивности потребностей и от величины запаса товаров, т.е. от их редкости.

29. Роберти де. Е. Политико-экономические этюды.

30. Там же.

31. В 1889 г. австрийский экономист Роберт Цукеркандль в обстоятельном обзоре различных учений о ценности насчитал до 90 авторов со своими особыми теориями или оттенками теорий по данному вопросу. При этом классическую доктрину Д. Рикардо автор относил к числу устаревших и несостоятельных. Марксу в работе Цукеркандля было уделено всего 7 страниц обширного обзора. Вывод автора таков: «Маркс поддерживает все заблуждения и предрассудки ортодоксальной политической экономии и в своем доверии к дедукции идет гораздо дальше Рикардо». (См.: Слонимский Л.З. Экономическое учение Карла Маркса. Изложение и критический разбор. СПб.,1898. С. 12).

32. Бунге Н.Х. Очерки политико-экономической литературы.

33. Жуковский Ю. Карл Маркс и его книга о капитале.

34. Там же.

35. Там же.

36. Там же.

37. Там же.

38. Чичерин Б.Н. Немецкие социалисты. II. Карл Маркс.

39. Там же.

40. Там же.

41. Там же.

42. Там же.

43. Булгаков С.И. История экономических учений. Лекции профессора С.Н.Булгакова, читанные в Московском коммерческом институте в 1908/9 академическом году. М., 1909.

44. См.: Дмитриев В.К. Экономические очерки. М., 1904.

45. Шухов Н.С. Ценность и стоимость (Опыт системного анализа).Ч.2. Вып.1. М.: Изд-во стандартов, 1994.

46. Туган-Барановский М.И. Учение о предельной полезности хозяйственных благ, как причине их ценности // Юридический вестник. 1890. № 10.

47. Туган-Барановский М.И. Современный социализм в своем историческом развитии. СПб., 1906.

48.48. Там же.

49.49. Бунге Н.Х. Очерки политико-экономической литературы.

50.50. Там же.

51.51. Там же.

52.52. Там же.

53.53. Бунге Н.Х. Социализм не угас и принимает грозную форму. (Загробные заметки)//Источник. 1993. № 0.

54. Железнов В.Я. Главные направления в разработке теории заработной платы. Киев, 1904.

55. Там же.

56. Каутский К. Пролетарская революция и ее программа. Берлин. 1922.

57. Шторх Г. Курс политической экономии. Под ред. и с заметками И.В. Вернадского. СПб., 1881. Т. 1.

58. Кареев Н. Экономический материализм в истории //Вестник Европы. - 1894. Сентябрь.

УДК 338.1
ББК 65.01 65.9(2Рос)

Панюшкина Е.В.
канд.экон.наук, доцент,
Омский государственный университет путей сообщения,
г. Омск

ВЗГЛЯД НА КОНЪЮНКТУРУ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В РОССИИ

Аннотация. Статья посвящена анализу конъюнктуры рынкаобразовательных услуг в России. Рассмотрены отличительные особенности образовательных отношений и услуг. Выявлены противоречия развития рынка образовательных услуг. Предложены-направленияулучшенияегоконъюнктуры.

Abstract. This article analyzes the educational services market situation in Russia. Considered distinctive educational relations and services. Revealed the contradictions of market development of educational services. Directionstoimproveits situation.

Ключевые слова: конъюнктура рынкаобразовательных услуг, ограничения и барьеры развития образовательных отношений, эффективная образовательная стратегия.

Keywords: market in educational services, restrictions and barriers to the development of educational relations, effective educational strategy.

Образовательные отношения любой экономической системы закладывают факторы роста национальной экономики, поэтому от уровня их развития зависит эффективность использования человеческого капитала. Традиционно конечные и промежуточные формы образовательных отношений представлены на рынке образовательных услуг. Причем данные формы постоянно обновляются. Объясняется это сложностью социально-экономических процессов, многофакторностью взаимозависимых связей, модернизацией миропорядка. Как следствие, в научной литературе подходов, уточняющих дефиницию «конъюнктура рынка» (con junctureofthemarket),множество. Анализ различных точек зрения научного сообщества в отношении исследуемого феномена, тем не менее, позволяет систематизировать общие проявления конъюнктуры рынка, а именно:

1) совокупность многофакторных влияний как со стороны внешней, так и внутренней среды изучаемого явления;

2) неустойчивость равновесия в краткосрочном периоде;

3) внутренняя динамичность развития;

4) трендоопределяющее явление.

Если применить тривиальный

уровень, то в большинстве случаев изучаемое явление определяется как «совокупность условий, определяющих в каждый данный момент соотношение спроса и предложения» [1].

С нашей точки зрения, учитывая специфику образовательных отношений,конъюнктуру рынка образовательных услуг можно интерпретировать как состояние рынка, определяющее конкурентоспособность товаров, услуг, организаций и воспринимающее многофакторные вызовы внешней и внутренней среды, в результате противодействия которым формируются векторные тренды развития сферы образования.

Заметим, что изучение конъюнктуры рынка – это систематический и объективный сбор и анализ данных об исследуемом сегменте рынка, конкурентах и/или в целом о деловом климате, осуществляемый с целью более глубокого понимания специфики анализируемого рынка. К примеру, изучение сегментов рынка позволяет выяснить, что объединяет всех участников образовательных отношений. При изучении конъюнктуры рынка важна информация о факторах внешнего характера – это сведения об экономических и политических реалиях, которые могут влиять не только на объем и качество услуг, но и на само существование организации и конкуренции на исследуемом рынке. Таким образом, изучение конъюнктуры рынка не является одноразовой акцией, а осуществляется на постоянной основе. Традиционно выделяют следующие этапы исследования конъюнктуры: сбор и накопление информации, анализ конъюнктуры рынка; разработка прогноза конъюнктуры на ближайший планируемый период; оценка эффективности использования результатов конъюнктурного прогноза.

Последний аспект важен, так как в условиях рыночной экономики всем участникам образовательных отношений хотелось бы иметь долгосрочные перспективы. В связи с этим конъюнктуру подразделяют на два вида: благоприятную (высокую) и неблагоприятную (низкую).Благоприятная (высокая) конъюнктура характеризуется сбалансированным рынком, стабильным или растущим объемом продаж, равновесными ценами. Неблагоприятная (низкая) конъюнктура отличается признаками дисбаланса рынка, отсутствием или снижением спроса, резкими колебаниями цен, кризисов сбыта, дефицитом товаров или услуг.

Для определения показателей конъюнктуры рынка образовательных услуг необходимо вычленить их особенные признаки. В частности, согласно Н.А. Завалько, образовательным услугамприсущиследующие отличительные особенности:

1. Потребительная стоимость образовательных услуг очень высока, что влечет за собой достаточно высокую стоимость этой услуги, на рынке это проявляется в высоких ценах.

2. Процесс образования растянут во времени, имеет место большая длительность оказания подобного рода услуг.

3. Четко выраженная сезонность в периодах предоставления образовательных услуг.

4. Потребителями образовательных услуг являются в большей своей части достаточно молодые люди.

5. Отсрочка выявления результата в процессе предоставления образовательной услуги – только по истечении срока обучения.

6. Образовательную услугу невоз-

можно перепродать.

7. Образовательная услуга подлежит лицензированию.

8. Конкурс при предоставлении образовательных услуг.

9. Для поддержания образовательной услуги на соответствующем уровне важно обеспечить ее сопровождение в дальнейшем[2].

В научной литературе встречаются и другие взгляды на классификацию специфических характеристик образовательной услуги. Например: низкая степень осязаемости (потребитель не может заранее знать результат своего обучения, а имеет возможность лишь косвенно судить о качестве услуги на основе собственного прошлого опыта, руководствуясь мнением других потребителей, с помощью рекламного обращения); неотделимость от источника (не существует отдельно от образовательной организации и ее кадрового обеспечения); непостоянство качества (зависит от квалификации персонала, его психо-физического состояния, материально-технической базы и других, неотъемлемых от учебного процесса элементов); несохраняемость (потребителю свойственно постепенно забывать полученную в процессе обучения информацию, а знаниям свойственно устаревать) и др. [3].

По мнениюН.Я. Колюжнова и А.Я. Якобсон, «потребитель образовательных услуг должен обладать определенным набором качеств (уровень образования, объем знаний, умений, навыков, норм общественного поведения, иногда соответствие дополнительным требованиям к состоянию здоровья, полу); образовательные услуги производятся и потребляются одновременно, они предоставляются потребителю полностью самим производителем, без посредников, хотя и допускают, при использовании компьютерных технологий, применение дистанционных методов обучения» [4].

Не преследуя цели в отношении исчерпывающей систематизациивсех научных подходов по выделению специфических характеристик образовательной услуги, нам хотелосьпродемонстрировать уровень сложности ее измерения для аргументации следующего утверждения: анализ конъюнктуры рынка образовательных услуг всегда имеет погрешности. Тем не менее, разделяем позицию Т.Н. Сыроваткиной, О.И. Федоровой, Е.Г. Зуевой в том, что «образовательная услуга становится ресурсом, продуктом и фактором производства, товаром или услугой, общественным благом, элементом рыночного механизма, неценовым или ценовым фактором спроса и предложения, важным фактором в конкурентной борьбе, инструментом принятия решений и в конечном итоге определяет развитие, темпы экономического роста, уровень и качество жизни» [5, 348].

Последние двадцать лет развития российского образования внесли существенные изменения в сегменты рыночной конъюнктуры: появились новые агенты на рынке образовательных услуг, обновилась нормативная база, форматы обучения, определилась периодичность мониторингов, расширились возможности доступа к традиционным формам получения профессионального образования, активно привлекаются к оценке качества образования общественные организации, усложняются требования работодателей к уровню образования выпускников и качеству их подготовки.Сегодня в сферу образования включены следующие компоненты:образовательные программы и продукты различных уровней, сложности и целевой направленности; образовательные стандарты; образовательные учреждения и научные организации, предоставляющие образовательные услуги; ассоциации юридических лиц, общественные и государственно-общественные объединения, реализующие деятельность в сфере образования; органы, уполномоченные осуществлять функции управления и контроля в сфере образования, и подведомственных им учреждениях и организациях [6].

Все это, конечно, меняет и векторы развития в образовательной среде, создавая противоречия и конфликтные зоны. Так, по мнению Д.Н. Цыбулиной, «тенденции развития рынка услуг в экономике России являются неоднозначными и противоречивыми» [7]. Это объясняется разными причинами. С одной стороны, специфика развития российского рынка услуг определяется институциональным реформированием, поэтому в ландшафте рынка наблюдается структурная асимметрия. Например, Р.В. Козырьков считает, что структурно российский рынок образовательных услуг представлен производителями образовательных услуг; потребителями образовательных услуг; инфраструктурой (включая службы занятости, биржи труда, органы регистрации); контролирующими органами (лицензирование и аккредитация образовательных учреждений); поставщиками, обеспечивающими процесс производства образовательных услуг необходимыми для этого ресурсами; общественными институтами, причастными к продвижению образовательных услуг на рынке, так называемыми контактными аудиториями рынка образовательных услуг[8]. При таком изобилии участников образовательных отношений недостаточнаясформированность единых ценностных ориентиров и целей не позволяет субъектам исследуемого рынка мультиплицировать эффект реформирования сферы образования. С другой стороны, несмотря на слабость российского рынка образовательных услуг, он имеет значительный потенциал для развития и роста. Можно отметить такие положительные тенденции, как возможность реализации сетевых программ обучения, применение электронных видов обучения, внедрение лучших аналогов мировой системы образования, обеспечение прозрачности образовательных услуг, сохранение высокого потребительского спроса на предоставляемые услуги. Таким образом, образовательные услуги, предлагаемые в России, имеют ярко выраженные особенности, определяющие специфику выбора каналов и коммуникационных технологий их продвижения, диктуют особую специфику взаимодействия с потребителями (целевыми аудиториями). Только с учетом данных особенностей возможно формирование эффективной маркетинговой политики[9].

Изменение конъюнктуры рынка тесно коррелированно с результативностью деятельности образовательных организаций.Одним из показателей их эффективности сегодня выступает мониторинг, выявляющий современные противоречия в образовательной среде. В 2015 году мониторинговое исследование проводилось по 900 вузам и 1232 филиалам. Минобрнауки России отметил, что 57 вузов и 142 филиала выполнили менее четырех основных показателей мониторинга, из них государственных образовательных организаций – 25 вуза и 134 филиала, негосударственных

– 32 вуза и 8 филиалов. Предполагается, что результатом мониторинга эффективности будет работа учредителей вузов по формированию стратегии оптимизации подведомственной сети вузов. Для примера: в период с 2014 по 2015 гг. Минобрнауки России реорганизовал 17 подведомственных государственных образовательных организаций высшего образования и 190 филиалов вузов [10].

Заметим, что приведенная статистика лишь частично отражает факт наличия объективных противоречий, провоцирующих диффузию на рынке образовательных услуг (табл. 1).

Таблица 1 – Объективные противоречия развития рынка образовательных услуг

Встречные факторы, вызывающие противоречия в развитии рынка образовательных услуг		
Сокращение продолжительности жизнеспособности основных образовательных программ, реализуемых посредством услуг (ежегодная актуализация)	⇔	Увеличение жизненного цикла образования конкретного индивида
Рост числа субъектов образовательных отношений, предполагающий динамичное изменение системы организации и управления в сфере образования		Замедленная модернизация системы организации и механизмов управления в сфере образовательных услуг
Формирование работодателями запроса на компетенции в рамках реализации образовательных услуг		Нежелание работодателей софинансировать сферу образования для формирования определенного набора компетенций

Итак, учитывая все вышеназванные ограничения и барьеры, кобщим показателям конъюнктуры рынка образовательных услуг, с нашей точки зрения, можно отнести:

1. соотношение спроса и предложения на услуги;
2. тенденции развития рынка;
3. уровень устойчивости или колебаемости рынка;
4. степень деловой активности;
5. уровень инновационного риска;
6. масштаб конкурентной борьбы;
7. нахождение рынка в определенной фазе конъюнктурного цикла.

Более подробно рассмотрим седьмой показатель, так как для любой конъюнктуры рынка в целом и отдельных его сегментов характерны следующие четыре стадии: подъем конъюнктуры; конъюнктурный бум; ослабление конъюнктуры; конъюнктурный спад. Подъем конъюнктуры связан с повышением активности преобразований и модернизационных процессов в связи с реформированием сферы образования и оживлением экономики в целом. Проявление подъема конъюнктуры характеризуется ростом объема спроса на конкретные образовательные услуги и инновационные инструменты, изменением уровня цен на них, возрастанием конкуренции среди субъектов образовательных отношений и т.п.

Конъюнктурный бум характеризует резкое возрастание спроса на инновационные инструменты оказания и полученияобразовательных услуг, особенно объекты образовательной сферы инвестирования, которые сфера образования удовлетворить полностью не может. В этот период растут цены на объекты инвестирования, повышаются доходы субъектов образовательных отношений, реализующих инновационные образовательные услуги. Рынок образовательных услуг в этот период достигает своего пика.

Ослабление конъюнктуры рынка образовательных услуг связано со снижением инвестиционной активности в инновационной области образовательной сферы и в связи с началом спада в данном секторе экономики, относительно высоким предложением различных образовательных услуг при снижении спроса на них. Для этой стадии характерны сначала стабилизация, а затем и начало снижения цен на большинство образовательных услуг из-за сужения рынка в конкретном секторе.

Конъюнктурный спад является наиболее неблагоприятным периодом рынка образовательных услуг с позиций инвестиционной активности, объема продажи различных образовательных продуктов, внедрения новых инструментов и уровня доходности субъектов образовательных отношений, реализующих образовательные услуги. На этой стадии конъюнктуры рынка образовательных услуг существенно снижаются на них цены, и рынок достигает своего пика.

Таким образом, в связи с циклическим развитием и постоянной изменчивостью рынка образовательных услуг в разрезе отдельных его сегментов необходимо систематически изучать состояние его конъюнктуры для формирования эффективной образовательной стратегии, корректировки финансовой политики по отдельным индикаторам, принятия экономически обоснованных решений. Сегодня – это требование времени. На необходимость новой парадигмы государственного управления экономикой указывает в своих трудах В.Н. Лившиц [11]. Но надеяться на прорывные технологии управления в системе образования не имеет смысла. Сложность быстрого достижения нового качества конъюнктуры рынка образовательных услуг объясняется М.А. Рыбачук. Занимаясь проблемой разработки системной теории сбалансированности экономики в контексте пространственно-временного подхода, он пишет: «существует всего четыре принципиально различных типа систем: объектные, средовые, процессные и проектные. Объектные системы имеют определенные границы и расположение в пространстве, но длительность их существования заранее не определена. Средовые системы не имеют ни определенных пространственных границ, ни определенной локализации во времени. Процессные системы не имеют пространственных ограничений, но ограниченны во времени. Проектные системы, в свою очередь, локализованы и в пространстве, и во времени» [12, 132].

Образовательные отношения формируются в основном в средовой системе, поэтому российский рынок образовательных услуг часто характеризуется дисбалансом предложения и спроса, который, по мнению Г.А. Чередниченко, связан с множеством разнородных факторов: динамикой спроса, сложностями прогнозирования структуры подготовки по специальностям, неудовлетворительными размерами зарплат, предлагаемых молодым специалистам (в частности,

в бюджетной сфере) и др. Кроме того, он уточняет, что дисбаланс «одновременно есть следствие завышенных опций молодежи в получении ряда привлекательных для нее специальностей, а также девальвации дипломов, за получением которых часть молодежи, удовлетворяя свои ориентации, обращается к образовательной инфраструктуре низкого качества» [13, 23].

Противоречия, присущие современной системе образования, требуют разрешения посредством ее ориентации на потребителей образовательных услугза счет обеспечения непрерывности, качества, дифференциации и доступности различных образовательных программ, а также за счет ориентации на общественное участие представителей российских организаций и предприятий в развитии и оценке всех элементов образовательного процесса. К примеру, согласно Программе развития профессионального образования, число образовательных программ, прошедших процедуры профессионально-общественной аккредитации, должно возрасти со 150 единиц в 2015 году до 1200 единиц в 2020 году [14].

Итак, анализ конъюнктуры рынка образовательных услуг в Россиипоказал, что модели качества высшего и среднего профессионального образования не являются эталонными и требуют их обновления в соответствии с современными реалиями. Их модернизация важна, так как система высшего образования является общенациональным институтом в любом государстве, определяющим уровень развития народа, его экономики, культуры и политики, а система среднего профессионального образования обеспечивает национальную экономику компетентными профессионалами.

Рост конкуренции на рынке образовательных услуг объясняется интеграцией российского образования в мировой образовательный процесс, необходимостью повышения качества образования и качества подготовки специалистов. В противном случае возрастают риски неконкурентоспособности образовательных организаций и ухудшения конъюнктуры российского рынка образовательных услуг во всех его секторах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Терминологический словарь библиотекаря по социально-экономической тематике. — С.-Петербург: Российская национальная библиотека, 2011.

2. Завалько Н.А. Специфические особенности образовательных услуг в аспекте маркетинговых отношений // Креативная экономика. — 2011. — № 6 (54). — С. 80-84. — Режим доступа: http://old.creativeconomy.ru/articles/4017/

3. Баталова О. С. Специфика образовательной услуги как основа маркетинговой политики вуза [Текст] // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.).— Т. II. — М.: РИОР, 2011. — С. 7-12.

4. Маркетинг. Общий курс / под редакцией Н.Я. Колюжновой, А.Я. Якобсона. – М.: Омега-Л, 2006. — 476 с.

5. Сыроваткина Т.Н., Федорова О.И., Зуева Е.Г. Особенности образовательной услуги как продукта экономики образования // Вестник Оренбургского государственного университета.— 2012. — №13 (149). — С. 344-348.

6. Богданова Э.Н. Эффективность развития рынка образовательных услуг// // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. — 2012. — №6. — URL: http://www.uecs.ru

7. Цыбулина Д.Н. Особенности и проблемы развития образовательных услуг в экономической динамике // Креативная экономика. — 2011. — № 4 (52). — С. 77-80. — Режим доступа: http://old.creativeconomy.ru/articles/3400/

8. Козырьков Р. В. Специфика экономических отношений на рынке образовательных услуг// Проблемы современной экономики. — № 2 (38). — 2011// Режим доступа: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3655

9. Юрчук Л.Н. Роль общественности в формировании образовательных услуг // Современная педагогика. — 2014. — № 8 [Электронный ресурс]. URL: http://pedagogika.snauka.ru/2014/08/2582 (дата обращения: 03.02.2016).

10. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://минобрнауки.рф/%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8/6923

11. Лившиц В.Н. О необходимости изменения действующей парадигмы государственного управления экономикой России // Экономическая наука современной России. — 2015. — № 1 (68). — С. 18–28.

12. Рыбачук М.А. Анализ и измерение пропорций системной организации: пример Университета «Дубна» // Экономическая наука современной России. — 2014. — № 3 (66). — С. 130–146.

13. Чередниченко Г.А. Запросы рынка труда и образовательные стратегии молодежи / Г.А. Чередниченко – М., 2015. – 64 с.

14. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://минобрнауки.рф/%D0%BF%D1%80%D0%B5%D1%81%D1%81-%D1%86%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%80/3361

УДК 336.1:63(71)
ББК 65.9 (7 Кан)+65.32

Лещева М.Г.
д-р экон.наук, профессор, зав. кафедрой
Ставропольский государственный аграрный университет,
г. Ставрополь

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА: ОПЫТ КАНАДЫ

Аннотация. В статье изучен опыт государственной поддержки сельского хозяйства Канады. Рассмотрены основные программы и проекты, реализуемые правительством Канады в целях наращивания темпов развития аграрного сектора экономики страны, повышения его конкурентоспособности и устойчивости. Сделан вывод о необходимости учета позитивного зарубежного опыта в практике совершенствования форм и методов государственной поддержки российского сельского хозяйства.

Abstract. In article experience of the state support of agricultural industry of Canada is studied. The main programs and projects realized by the government of Canada for the purpose of increase in building-up of rates of development of agrarian sector of national economy, its competitiveness and stability are considered. The conclusion is drawn on need of accounting of positive foreign experience in practice of enhancement of forms and methods of the state support of the Russian agricultural industry.

Ключевые слова: сельское хозяйство, государственная поддержка, зарубежный опыт, инновационная стратегия, программы и проекты реализации инновационной деятельности

Key words: agriculture, WTO, state support, foreign experience, innovative strategy, programs and projects for implementation of innovative activity

Устойчивое развитие сельского хозяйства России в современных условиях макроэкономической нестабильности объективно предполагает наличие адекватной государственной политики, важным звеном которой является аграрный протекционизм.

Необходимость обеспечения продовольственной безопасности, предотвращение избыточной миграции сельского населения в города и другие соображения, обусловленные национальными особенностями развития сельского хозяйства, уровнем развития производительных сил, позицией страны на мировом продовольственном рынке определяют важность поддержки этой отрасли экономики в развитых и развивающихся странах. Изучение их опыта целесообразно

с точки зрения возможности его использования для усовершенствования мер государственной поддержки отечественного сельского хозяйства. Такие исследования проводятся многими российскими учеными. В частности, публикации Папцова А.Г., Набиева Т.Т. посвящены вопросам эффективности государственного регулирования аграрного сектора в развитых странах [1, 2]. Сравнительный анализ принципов формирования и расходования аграрного бюджета в России, США, Канаде и ЕС проведен в исследовании В.Я. Узуна [5]. Опыт управления инновационным развитием агропродовольственного комплекса на примере США и Канады рассмотрен в трудах Кадомцевой М.Е. [4], Папцова и Шеламовой Н.А. [3]. Вместе с тем актуальные методы и инструменты государственной поддержки сельского хозяйства Канады, опыт которой представляет значительный интерес для России в связи со сходством федеративного устройства государств, природных условий, отраслевой структуры, рассмотрены недостаточно полно.

Этим определяется цель исследования – изучить направления, методы и инструменты господдержки сельского хозяйства Канады, с точки зрения возможностей использования ее позитивного опыта в отечественной практике.

Условия, материалы и методы. Исследования проведены на основе официальной статистической информации с применением диалектического, абстрактно-логического, сравнительного методов, изучения данных МСХ Канады [6].Использованные в анализе показатели уровня, структуры и направления поддержки базируются на данных Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и разработанных ею методиках оценки [6].

Канада является одним из ведущих производителей пшеницы, семян рапса, кукурузы, бобов сои, ячменя, молока, мяса крупного рогатого скота и свинины. Страна является чистым экспортером сельскохозяйственных продуктов и занимает третье место в мире по экспорту сельскохозяйственной продукции, постоянно наращивая его объемы. Стоимость валовой продукции сельского хозяйства за 1995-2015гг. возросла в 2 раза (рисунок 1), доля агропродовольственного экспорта в общей стоимости экспортируемых Канадой товаров увеличилась с 6,8 до 9,9 %.

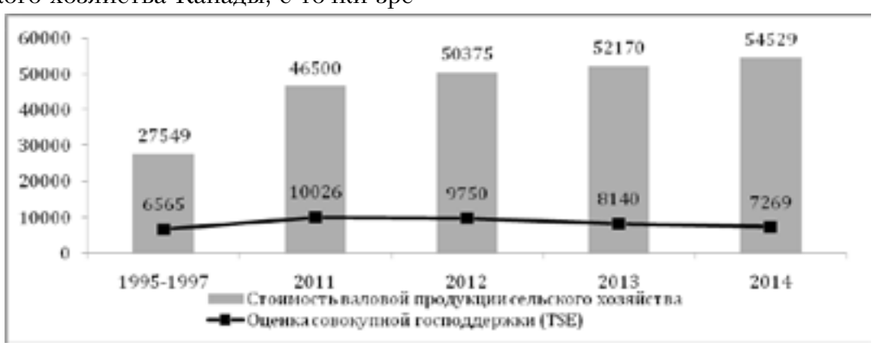


Рисунок 1 – Динамика стоимости валовой продукции и государственной поддержки сельского хозяйства Канады, млн канадских долларов

Уровень господдержки сельского хозяйства относительно ВВП за этот период сократился с 0,8 до 0,4 % ВВП, а в валовых поступлениях фермеров с 0,19 до 0,12 % (рисунок 2).

Рисунок 2 – Уровень государственной поддержки сельского хозяйства Канады, %.

Абсолютная величина господдержки отрасли в последние годы устойчиво снижается. Денежный эквивалент всех трансфертов сельхозпроизводителям, возникших в результате государственной поддержки (TotalSupportEstimate - TSE) за 2011-2014 гг. сократилсяна 28 % (2757 млн. долл.). При этом стоимость валовой продукции отрасли увеличилась на 8029 млн руб., или 17 %, что свидетельствует об эффективности применяемых мер.

Рассмотрим их более подробно. В соответствиис методикой Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)в составе господдержки сельского хозяйства выделяются:

поддержка производителей (ProducerSupportEstimate – PSE) – ежегодный денежный эквивалент трансфертов от потребителей и налогоплательщиков сельхозтоваропроизводителям, возникший в результате государственной политики поддержки сельского хозяйства, вне зависимости от их характера, целей и влияния на производство или доходы производителей;

бюджетное финансирование общих услуг (General ServicesSupportEstimate – GSSE) – ежегодный денежный объем валовых трансфертов на общие услуги, предоставляемые сельхозпроизводителям в целом, возникший в результате политики господдержки сельского хозяйства;

бюджетная поддержка потребителей (CohsumerSupportEstimate – CSE) включает явные и неявные трансферты, связанные с компенсацией потребителям высоких рыночных цен на продукцию сельского хозяйства.

Соотношение этих направлений протекционизма в Канаде отражает приоритеты аграрной политики страны, ориентированные в первую очередь на поддержку производителей сельскохозяйственной продукции.

Около 70 % господдержки сельского хозяйства страны предоставляется производителям

(ProducerSupportEstimate, PSE), остальное направляется на финансирование услуг общего характера (GeneralServicesSupportEstimate, GSSE), причем доля этих расходов ежегодно растет. Бюджетная поддержка потребителей сельскохозяйственной продукции и продовольствия в Канаде применяется в ограниченных масштабах и составляет всего 0,1 % ее общего объема (рисунок 3).

Рисунок 3 – Структура государственной поддержки сельского хозяйства Канады, %

Основной мерой протекционизмасельского хозяйства является поддержка рыночных цен. На эти цели затрачивается от 50 до 63 % общей суммы поддержки производителей(таблица 1).Несмотря на требование ВТО ограничивать виды поддержки, искажающие рынок, онасохраняет свое значение и зависит от изменения цен на мировых рынках на товары, предложение которых подлежит регулированию.(В Канаде это молочные продукты, мясо птицы, свинина, говядина, яйца, бобовые, рапс, лен).При снижении мировых цен происходит наращивание поддержки.Бремя ее лежит на потребителях сельскохозяйственной продукции и продовольствия, которые приобретают их по внутренним ценам, превышающим мировые.

Вторым по значимости направлением поддержки производителей являются несвязанные выплаты на единицу посевной площади и голову скота.Доля их в общей сумме поддержки производителейза рассматриваемый период сократилась с 35,7 до 30%. Эта мера поддержки все чаще используются, чтобы стимулировать применение новых технологийпроизводства, в первую очередь, содержащих экологические ограничения.

Субсидирование входных ресурсов (кредитов, оборотных и основных средств) уменьшилось с 14,1до 7,2%. Выплаты на тонну продукции в настоящее время не осуществляются (таблица 1).Однакозначение мер, искажающих условия торговли усилилось, доля затрат на них в общей сумме поддержки производителей за 1995-2014 г. увеличилась на 10 процентных пунктов.

Таблица 1 – Ключевые составляющие государственной поддержки агропроизводителей Канады и России, %

Показатели	Годы	Канада	Россия
Уровень государственной поддержки производителей, % от доходов фермеров	1995-1997	28,5	16,2
	2012-2014	14,3	10,8
Поддержка на основе производства и продаж продукции	1995-1997	50,2	47
	2012-2014	62,8	49
в т.ч. поддержка рыночных цен	1995-1997	46,8	35
	2012-2014	62,8	42
выплатынатоннупродукции	1995-1997	3,4	12
	2012-2014	0	7
Субсидированиевходныхресурсов	1995-1997	14,1	49
	2012-2014	7,2	44
Прямые выплаты фермерам	1995-1997	35,7	0
	2012-2014	30,0	7
Прочие	1995-1997	0	0
	2012-2014	0	4
Доля наиболее искажающих мер в общем объеме государственной поддержки производителей, %	1995-1997	58	73
	2012-2014	68	63

В России, в соответствии с обязательствами, принятыми по Соглашению о вступлении в ВТО, доля наиболее искажающих мер поддержки последовательно сокращается, но все еще составляет значительную величину – 63 %. Свыше 40 % поддержки российских производителей приходится на поддержку рыночных цен, возникающую в основном за счет ограничения импорта и тарифной защиты, 44,3 % составляет субсидирование приобретения оборотных ресурсов и инвестиций, 12 % - выплаты на тонну продукции. В целом в России преобладает связанная ценовая, ресурсная, продуктовая поддержка производителей, а в Канаде – ценовая и несвязанная.

Все большее значение в государственной поддержке канадских фермеров играет бюджетное финансирование общих услуг (GSSE). В его структуре выделяются следующие основные направления:более 39% приходится на научные исследования и аграрное образование, 40 % - на содержание инспекционных и контрольных служб, 10 % - на развитие инфраструктуры, 11 -% маркетинг и прочие.Такое соотношение затрат определяется приоритетами аграрной политики страны, ориентированной на широкое внедрение инноваций, модернизацию производства и расширение рынков сбыта сельскохозяйственной продукции. Структура государственного финансирования общих услуг АПК в России в настоящее время характеризуется примерно такими же пропорциями (таблица 2).Однако ретроспективные данные отражают существенные различия в направлениях расходования средств. Так, приоритетное значение финансирования научных исследований сохраняется в Канаде на протяжении 20 последних лет. В России это направление приобрело ощутимое значение лишь в последние годы. Большое и все возрастающее внимание в Канаде уделяется финансированию инспекционных и контрольных служб, в России же удельный вес затрат на эти

цели в течение всего исследуемого периода существенно ниже.

Таблица 2 – Структурагосподдержки общих услуг АПК в Канаде и России, %

	Направления финансирования							
	Научные исследования и образование		Инспекционные и контрольные службы		Инфраструктура		Маркетинг и прочие	
	1995-1997	2012-2014	1995-1997	2012-2014	1995-1997	2012-2014	1995-1997	2012-2014
Россия	12	42	8	26	15	13	64	19
Канада	41	39	22	40	12	10	24	11

Анализ выявил, что система господдержки сельского хозяйства в Канаде является многоканальной и охватывает практически все аспекты управления бизнесом и развития сельских территорий.

За реализацию политики государства в сфере сельского хозяйства несут ответственность федеральноеправительство,правительства десяти провинций и трех территорий. Их скоординированная деятельность осуществляется на основе пятилетних многосторонних соглашений, призванных эффективно претворять в жизнь федеральныепрограммы и решать вопросы регионального значения. Действующее в настоящее время соглашение (2013 - 2018 г.г.) опирается на механизмы, выработанныееще во времена Великой депрессии 1930–х и усовершенствованные в последующие годы.

Основные меры поддержки сельского хозяйства объединены в комплекс программ «Рамки дальнейшего роста–2»(GF2), общий бюджет которых составляет3 млрд. долларови охватывает следующиеподпрограммы:Агроинвест (AgriInvest), Агроустойчивость (AgriStability), Агострахование (AgriInsurance), Агровосстановление (AgriRecovery), Агрориск(AgriRisk). Действуют также три федеральные программы с бюджетом 1 млрд долларов: Агроинновации (AgriInnovation), Агромаркетинг (AgriMarketing) и Агроконкурентоспособность (AgriCompetitiveness).

Выделение средств из федеральногои региональных бюджетов осуществляется на основе софинансирования. Оно позволяет федеральным властям быть уверенными, что регионы поддерживают данное мероприятие и предусмотрели средства на его выполнение, а фермерам дает гарантии получения субсидий, при условии выполнения ими определённых требований. У федерального центра, провинций и территорий возникают обязательства перед фермерами. Сельхозпроизводителю не может быть отказано в получении поддержки по причине отсутствия средств, как это происходит в России.

Программа «Агроинвест» предназначена для аккумуляции денежных средств фермеров для инвестиций или текущих расходов. Механизм ее реализации состоит в следующем: сельхозпроизводитель открывает в

участвующем в программе банке депозитный счет и вносит на него сумму, верхний предел которой ограничен согласованной с правительством допустимой величиной. Такую же сумму, но не более 15000 $, составляет государственный взнос.Средний баланс счета составляет $20000. Фермер может воспользоваться средствами, накопленными на его счету, в годы, когда его доходы падают ниже установленного уровня.

Программа «Агроустойчивость» выполняет задачу стабилизации доходов фермеров и предусматривает господдержку при снижении доходов ниже 70 %базового уровня, рассчитанного как средний за три из последних пяти лет (максимальные и минимальные значения не участвуют в расчете). Программой предусмотрена компенсация 70 % величины недополученного дохода. Участвующие в программе фермеры делают ежегодный денежный взнос. Он составляет 4,5 доллара за каждую тысячу расчетного базового уровня доходов фермера, плюс оплатаадминистративных расходов. Сумма выплат по программе зависит от величины потерь. Если потери составляют 15 % базового уровня, то компенсация осуществляется в размере 50 % потерь, если 30 %, то компенсация равна 60 % потерь. Если ущерб составляет 100 базового уровня, то компенсируется 70 % потерь.

Рисунок 4 – Пример расчета ежегодного фермерского взноса по программе «Агроустойчивость» при базовом уровне доходов фермера 100 тыс. долларов [7]

Программа «Агрострахование» призвана стабилизировать доходы производителей путем минимизации производственных потерь, вызванных неблагоприятными погодными условиями. Она работает следующим образом: в начале календарного года производители получают уведомления об условиях страхования; фермеры выбирают уровень защиты и делают соответствующие страховые взносы; по итогам сельскохозяйственного года они сообщают о фактических доходах.Если имеет место их снижение по сравнению с исторически сложившимся за предшествующие годы уровнем, то осуществляется государственная поддержка. Ежегодно около 150000 фермеров участвуют в этой программе. Совокупная страховая сумма (сумма защиты) равняется приблизительно 11 миллиардам CAD в год, около 45-55% производителей ежегодно получает платежи.

Программа «AgriRecovery" служит для поддержки фермеров, несущих потери от наводнений, смерчей, торнадо идругих стихийных бедствий в тех случаях, когда другие программы не доступны для покрытия чрезвычайных расходов.Механизм ее реализации таков: правительство провинции или территории выступает с инициативой провести оценку ущерба от стихийного бедствия.Оценка осуществляется совместно представителями федеральных и региональных правительственных служб.Если они делают вывод о том, что фермеры не способны самостоятельно преодолеть последствия стихийного бедствия, то принимается решение об оперативном оказании специальной помощи со стороны государства. Выплаты осуществляются одновременно с федерального и регионального уровня в пропорции 60:40.

Программа «Агрориск» предназначена для поддержки новых инструментов управления рисками в сельском хозяйстве. На одобренные в рамках программы научные исследования по разработке новых инструментов управления рисками в течение финансового годаможет быть получено до 500000 долларов государственной помощи. Для демонстрации эксплуатационной жизнеспособности новых инструментов управления рисками в целях привлечения частного бизнесаправительство может предоставить до 8 млн долларов в год.

Программа «Агроинновации» направлена на повышение экономического роста, продуктивности, конкурентоспособности, адаптивности и устойчивости сельского хозяйства Канады, расширения внутренних и международных агропродовольственных рынков на основе ускорения темпов инновационного развития. Участниками программы являются предприниматели аграрного сектора и пищевой промышленности, отраслевые ассоциации и фермерские организации, некоммерческие и общественные организации. В рамках программы реализуются две цели: 1) поддержка научных исследований, ведущих к инновационному сельскому хозяйству до их коммерциализации; 2) коммерциализация и распространение инноваций. Бюджет программы составляет 698 млн CAD на пять лет. Средства распределены следующим образом: на поддержку научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ, разработку и внедрение инновационных продуктов, технологий, процессов, методов и услуг в области сельского хозяйства - 34 % общей суммы; на финансирование внедрения инноваций в практическую деятельность предпринимателей - 66 %.

По первому направлению возможнофинансирование двух типов проектов:

Агро-наука кластер, в рамках которыхосуществляется безвозмездная поддержка предпринимательских, научных и государственных структур с целью мобилизации и координации их опыта и научных знаний по приоритетным для сельского хозяйствапроблемам, носящим национальный характер;

Агро-наука проект, по которым поддержка оказывается решению менее глобальныхнаучно-исследовательских задач национального, регионального или местного уровня.

По второму направлению осуществляется господдержка поздних стадий прохождения инноваций на пути от научных исследований и разработок, через стендовые испытания, пилотные проекты, предкоммерческую демонстрацию к полной коммерциализации.

Это очень важный этап внедрения

инноваций, на котором осуществляется переход от научных результатов к их практическому применению и тиражированию. Недостаточное внимание к этой стадии инновационного процесса в отечественном сельском хозяйстве приводит к разрыву между количеством научных разработок и их внедрением в производство, оторванности науки от практики.

Государственную поддержку по этой программе в виде безвозмездных взносов получают заявители, которые могут убедительно пр одемонстрировать:инновационный аспект предлагаемого продукта, процесса, технологии или услуги; техническую осуществимость и готовность инноваций к выходу на рынок; доказательства,подтерждающие потребность и спрос на инновацию со стороны рынка; наличие финансового и управленческого потенциала для успешного завершения проекта. При этом приоритет отдается проектам, которые способствуют созданию или расширению экспортных рынков; являются фундаментальными для аграрного сектора. Финансирование осуществляется по результатам рассмотрения обоснованных заявок. Величина государственной поддержки по программе не может превышать 10 млн долларов в год.

Программа «Агромаркетинг» предназначена для расширения сбыта сельскохозяйственной и агропродовольственной продукции как внутри страны, так и за рубежом.Бюджет программы на 2013-2018 гг. составляет 341 млн долларов. В рамках программы предусмотрена финансовая поддержка проектов по следующим направлениям: 1) развитие рынка;2) обеспечение гарантий качества продукции.

Первое направление подразумевает разработку и реализацию долгосрочных стратегий завоевания лидерских позиций на глобальных рынках. Сумма финансирования по каждому проекту определяется в ходе рассмотрения заявок организаций и ограничена 2,5 млн долларов в год. Поддержка оказывается на условиях софинансирования, при этом доля государства, как правило, не превышает 85 % затрат на проект. Заявки, претендующие на поддержку, должны включать мероприятия, ориентированные на увеличение экспорта или расширение доли внутреннего рынка (реклама, демонстрация продукта, участие в торговых ярмарках, выставках, исследование рынка и другие). Приоритет отдается проектам, реализация которых обеспечивает проникновение на новые рынки, более высокие темпы роста развивающихся рынков, приводит к позитивному изменению потребительских предпочтений.

По второму направлению господдержка оказывается проектам, реализация которых способствует повышению уровня доверия потребителей к качеству продовольственной продукции (обеспечивают уверенность, что еда безопасна, произведена из экологически чистого сырья, содержит атрибуты, которые потребители ищут и за которые платят). Из бюджета программы осуществляется софинансированиеподготовки инспекторов, работающих в системе безопасности пищевых продуктов; проекты, способствующие развитию национальной системы эпидемиологического контроля, стандартов качества, прослеживаемости растений, животных и продуктов. Решение о господдержке принимается на основе рассмотрения обоснованных заявок соискателей. Максимальная сумма средств, выделяемых по этому направлению – 1 млн

руб.Минимум 25 % расходов по проекту оплачивает заявитель. Господдержка осуществляется путем возмещения расходов, либо предоставления авансов для осуществления деятельности.

Программа «Агроконкурентоспособность» рассчитана на 2013-2018 гг. и имеет бюджет 114,5 млн долларов. Она нацелена наповышение потенциала канадского сельского хозяйства для развития лидерства, повышения конкурентоспособности, адаптации к вызовам и управления рисками. В раках программы осуществляется поддержка интегрированных структур, молодых фермеров, формирования современной нормативно-правовой среды.

Наряду с федеральными программами поддержка фермеров осуществляется на уровне территорий и провинций. Региональные органы государственной власти оказывают оперативную помощь фермерам в связи с возникающими текущими проблемами: нехваткой пастбищных кормов, засухой, болезнями растений и животных и др.

Сельскохозяйственная организация может одновременно получать поддержку по разным программам, при этом государственное финансирование из всех источников ограничивается 85% общей суммы, оставшуюся часть фермер оплачивает самостоятельно деньгами или продукцией.

Взаимодополняющая деятельность федеральных и региональных государственных органов власти позволяет эффективно реализовывать множество мер поддержки сельского хозяйства Канады.

Учет опыта государственной поддержкиканадских фермеров при совершенствованииее форм и методов в Россиибудет способствовать распространению инноваций,повышению устойчивости и конкурентоспособности отечественного сельского хозяйства.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Папцов А.Г., Набиев Т.Т. К вопросу о роли, сущности и эффективности государственного регулирования аграрного сектора в развитых странах / Доклады Таджикской академии сельскохозяйственных наук. – 2014. – № 1 (39).– С. 41-48.*
2. *Папцов А.Г., Набиев Т.Т. Теоретические основы формирования системы государственной поддержки аграрного сектора / Доклады Таджикской академии сельскохозяйственных наук. – 2013. – № 4. – С. 67-73.*
3. *Папцов А.Г., Шеламова Н.А. Инновации в сельском хозяйстве Канады / АПК: Экономика, управление. – 2014. – № 11. – С. 67-76.*
4. *Кадомцева М.Е. Зарубежный опыт управления инновационным развитием агропродовольственного комплекса на примере США И Канады/ Региональные агросистемы: экономика и социология. – 2010. – № 1. – С. 13.*
5. *Узун В.Я. Принципы формирования и расходования аграрного бюджета в России, США, Канаде и ЕС // Аграрный сектор России в условиях международных санкций: вызовы и ответы: Материалы Международной научной конференции “Аграрный сектор России в условиях международных санкций: вызовы и ответы” 10-11 декабря 2014 г. Москва, РГАУ МСХА им. К.А. Тимирязева. – М.: РГАУ-МСХА, 2015. – С. 65-89.*
6. *Fact Sheet. The National School Lunch Program / Food and Nutrition Service USDA / http://www.fns.usda.gov/sites/default/files/NSLPFactSheet.pdf.*
7. *Agriculture and Agri-Food Canada, 2005.*

УДК 332.2+338+631.164
ББК 65.32

Кусакина О.Н.
д-р экон.наук, профессор,
Скиперская Е.В.
канд.экон.наук, доцент,
Ставропольский государственный аграрный университет,
г. Ставрополь

ВОЗДЕЙСТВИЕ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Аннотация. В статье рассматриваются факторы внешней макроэкономической среды, влияющие на результативность деятельности предприятий аграрного сектора экономики. Особое внимание уделяется фактору государственного регулирования экономики, экономическому и социальному факторам.

Abstract. This article discusses the factors external macroeconomic environment, affecting the productivity of enterprises of agrarian sector of the economy. Particular attention is paid to the factors of state regulation of the economy, economic and social factors.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, эффективность, инфляция, макроэкономические условия, эмбарго.

Keywords: agribusiness, agriculture, efficiency, inflation, macroeconomic conditions, the embargo.

Агропромышленный комплекс России – это сложная система, состоящая из сельскохозяйственных, перерабатывающих и обслуживающих предприятий, а также организаций машиностроительного комплекса, развитие которых определяется параметрами функционирования экономики страны в целом. Значение АПК для социально-экономического развития Российской Федерации велико, т.к. комплекс обеспечивает сырьем легкую и пищевую промышленность и продуктами питания население страны, поддерживая жизнеспособность сельских территорий.

Начиная с 1990 года, АПК находится в глубоком экономическом кризисе. На тот момент Правительством РФ финансированию агропромышленного сектора экономики не уделялось должного внимания, наращивались объемы производства добывающей промышленности и военного комплекса страны. Результатом такой политики было резкое сокращение государственной поддержки предприятий агропромышленного комплекса, что негативно отразилось на эффективности функционирования всех хозяйствующих субъектов АПК, но особый ущерб был нанесен сельскохозяйственному производству. Снижение объемов выпуска животноводческой продукции и ликвидация

предприятий мясного подкомплекса привело к росту безработицы в сельской местности, ухудшило состояние инфраструктуры села, вызвав отток населения.

С введением в действие Федерального закона «О развитии сельского хозяйства» ситуация коренным образом изменилась и основной задачей государственной аграрной политики стало развитие сельскохозяйственного производства и сельских территорий в целом. В реализации этой задачи важную роль сыграл «Приоритетный национальный проект «Развитие АПК», в котором определены основные мероприятия, направленные на повышение эффективности сельскохозяйственного производства. Результатом реализации этой программы стала положительная динамика основных показателей аграрных отраслей экономики [8].

Мировой экономический кризис 2008 г. и экономические санкции в отношении России в 2014 году значительно сказались на экономике страны в целом, обусловив необходимость оценки влияния внешней среды на развитие аграрного сектора экономики.

Надо отметить, что проблема исследования внешнего окружения предприятия возникла еще в конце 1950-х гг. и решалась в рамках системного подхода, реализуемого в рамках науки управления, что требовало рассмотрения компании как целостности, состоящей из отдельных элементов и имеющей связь с внешним миром.

Сущность категории «внешняя среда» была рассмотрена Токаревым Б.Е., который считал, что макросреда предприятия – это совокупность факторов, которые из-за своей масштабности не подпадают под управление предприятием, и, которые, возникают, изменяются и прекращаются на уровне региональных и общенациональных экономических процессов.

Другой ученый Джеральд Белл предположил, что внешняя среда предприятия состоит из множества элементов. К ним он отнес потребителей, конкурентов, поставщиков, финансовые учреждения, правительственные органы и поставщиков трудовых ресурсов, релевантных по отношению к операциям хозяйствующего субъекта.

Ф. Котлер, определяя макросреду предприятия, выделяет следующие уровни:

– деловая внешняя среда, состоящая из участников, работающих на выполнение основной задачи предприятия, – получения максимальной прибыли (покупатели, поставщики, дистрибьютеры);

– конкурентная внешняя среда;

– общественная внешняя среда, включающая контролирующие учреждения, которые осуществляют регулирование деятельности компании [1].

Следовательно, категорию «внешняя среда» можно рассматривать как единство основополагающих факторов прямого и косвенного воздействия на предприятие. В группе факторов прямого воздействия, оказывающих непосредственное влияние на деятельность компании, можно выделить: входные (поставщики материалов, трудовые ресурсы, капитал, законодательство, органы государственно-правового регулирования и т.д.) и выходные факторы (брокеры, дилеры, реклама, потребители, конкуренты и т.д.).

К факторам косвенного воздей-

ствия, которые не влияют на операции предприятий, но сказываются на них, относят: экономические, социокультурные, политико-правовые, технические, природные и т.д. (рисунок 1).

Рисунок 1 – Схема внешней и внутренней среды организации

В отношении аграрного сектора экономики действует несколько иная классификация факторов воздействия макросреды. Считаем, что наиболее значительное влияние на функционирование предприятий агропромышленного комплекса оказывают: фактор государственного регулирования, экономический, социальный и природно-климатический факторы.

Природно-климатический фактор в силу специфичности не зависит от вышеперечисленных факторов, в то время как между фактором государственного воздействия, экономическим и социальным фактором имеется как прямая, так и обратная связь. Рассмотрим более подробно влияние этих факторов.

К группе факторов экономической среды относят систему показателей, характеризующих экономическое развитие страны в целом, т.е. изменение объемов производства и потребления различных видов товаров и услуг, соотношения цен на сельскохозяйственную продукцию и товары промышленного производства, уровня инфляции, степени монополизации экономики, безработицы, а также изменения в налоговой политике страны, и т.д. Примером негативного воздействия экономической среды на деятельность предприятий аграрного сектора является экономический кризис в России в начале 90-х годов 20 века приведший к тому, что аграрным предприятиям стало экономически невыгодно производить животноводческую продукцию, и они резко сократили объемы её выпуска, обусловив импортозависимость.

В 2015 году аграрные предприятия осуществляли свою деятельность в сложных экономических условиях, которые в совокупности повлияли на формирование принципиально новой социально-экономической среды функционирования аграрной сферы страны. Усиление интеграционных процессов на экономическом пространстве СНГ, зарубежные санкции в отношении России и ответное продовольственное эмбарго Российской Федерации в отношении стран-членов Европейского Союза, США, Канады, Норвегии и Австралии, девальвация рубля, ускоренное импортозамещение, значительно сказались на отраслях аграрной сферы, вызвав изменение в структуре экспортно-импортных операций с сельскохозяйственным сырьем и продовольственными товарами.

По официальным статистическим данным, за исследуемый период значительно сократилась доля убыточных сельскохозяйственных предприятий, и аграрная отрасль получила более устойчивый характер развития по сравнению с другими отраслями экономики страны.

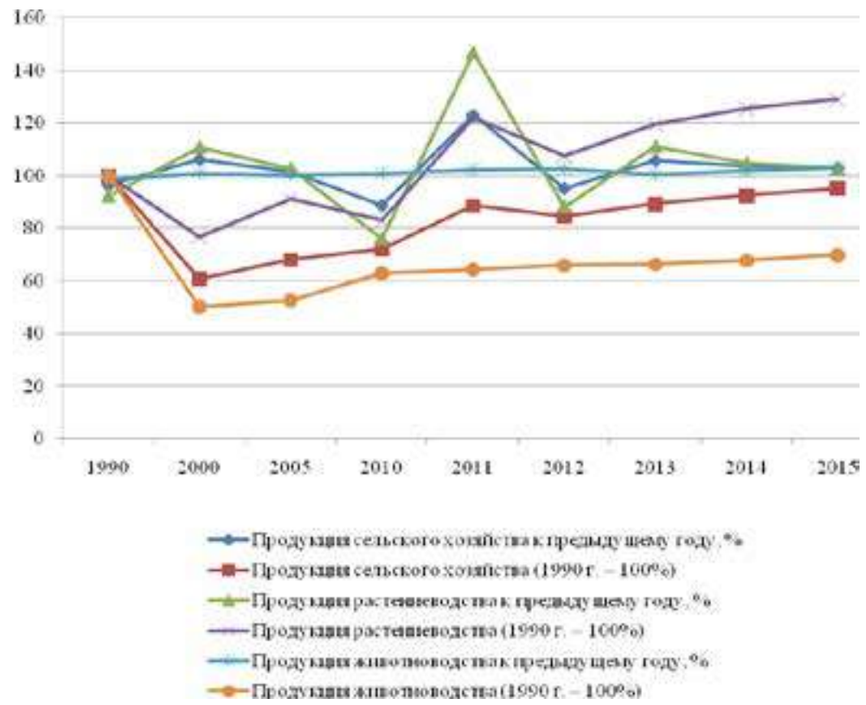


Рисунок 2 – Динамика производства продукции сельского хозяйства в Российской Федерации (в сопоставимых ценах)

Увеличить объем производства сельскохозяйственной продукции (рисунок 2) и сократить импорт сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров стало возможным за счет введенных Россией контрсанкций в отношении ряда зарубежных стран. Это способствовало расширению ниши на внутреннем агропродовольственном рынке для отечественных товаропроизводителей, а существенное снижение покупательной способности рубля привела к уменьшению внутреннего спроса на иностранную сельскохозяйственную продукцию, сырье и продовольствие.

В результате, импорт сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров на конец 2015 года составил 26,5 млрд. долл., сократившись на 13,6 млрд. долл. (33,6%) за счет снижения физических объемов импортных поставок свинины и говядины (на 26,7%), мяса птицы (на 44,2%), рыбы (на 38,3%), творога и сыров (на 36,5%). При этом, только 16,2% объема импорта сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров пришлось на страны СНГ, остальная доля (83,8%) на страны дальнего зарубежья [2, 5].

Для дальнейшего роста объемов производства продукции предприятиям аграрного сектора необходимо значительное увеличение финансирования как за счет средств федерального бюджета, так и за счет внешних инвестиционных вливаний. Что касается государственного финансирования, то в 2015 г. объем средств, направленных на реализацию Государственной программы, был выше предыдущего периода почти на 19% и составил 175 млрд. руб. При этом основная доля бюджетных расходов приходилась на финансирование подпрограмм «Развитие подотрасли растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства» и «Развитие подотрасли животноводства, переработки и реализации продукции животноводства». Это свидетельствует об усилении государственного внимания к экономическому состоянию аграрной отрасли. Однако полученные результаты от реализации программы можно назвать лишь удовлетворительными, т.к. государственные субсидии крайне неравномерно распределяются как по отраслям и предприятиям, так и по регионам. В 2015г. рентабельность предприятий, получивших государственную поддержку, составила 26-29%, без господдержки – 6-7%.

Что касается внешнего инвестирования, то иностранные инвесторы не заинтересованы в развитии аграрной сферы, так как сельскохозяйственное производство связано с большим количеством рисков, и они не уверены в возможности возврата своих финансовых вложений.

Кроме того, на процесс восстановления аграрной сферы оказывают влияние вновь изменившиеся условия макросреды, например, – ежемесячно растущий уровень инфляции, от которого зависят цены на конечную продукцию и сырье. Основными причинами такой ситуации являются: рост акцизов на автомобильное горючее, а также экономические санкции стран Европейского Союза и США в отношении России и ответное продуктовое эмбарго для Канады, США и ЕС. Из 16,7% – 10%-11% составляет вклад этих факторов.

Таким образом, можно сказать, что экономический фактор оказывает разнонаправленное воздействие на развитие аграрного сектора экономики. Однако, судя по показателям эффективности работы субъектов агробизнеса, влияние условий макросреды в настоящее время на деятельность аграрных предприятий остаётся в большей степени негативным, чем положительным.

В этой связи целесообразно обратиться к фактору государственного воздействия, который оказывает значительное влияние на функционирование предприятий агропромышленного комплекса. Он реализуется через инструменты – законы и законодательные акты, а также через инфраструктуру – деятельность государственных учреждений. Основным законом, регулирующим правовые отношения в России является Конституция. В то же время, относительно функционирования аграрного сектора важным является Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства», который «... устанавливает правовые основы реализации государственной социально-экономической политики в сфере развития сельского хозяйства как экономической деятельности по производству сельскохозяйственной продукции, оказанию услуг в целях обеспечения населения продовольственными товарами, промышленности сельскохозяйственным сырьем и содействия устойчивому развитию территорий сельских поселений и соответствующих межселенных территорий» [7]. Кроме того, Правительством РФ разработана и внедряется программа «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы» целью которой является оказание финансовой поддержки предприятиям аграрной сферы в виде дотации, субсидии и компенсации, выделяемых из государственного, республиканского и местного бюджетов.

Однако финансовый кризис значительно сказывается на эффективности функционирования аграрных предприятий и ставит под угрозу дальнейшую реализацию внедряющихся проектов. Поэтому Правительством РФ был разработан ряд антикризисных мер, направленных на обеспечение доступности финансовых ресурсов для предприятий аграрной сферы экономики, снижения импорта и стимулирования экспорта сельскохозяйственного сырья и продуктов питания [3, 4].

Все вышесказанное позволяет сделать вывод о том, что фактор государственного воздействия оказывает существенное влияние, как на результативность деятельность отдельных сельскохозяйственных предприятий, так и на эффективность функционирования всего агропромышленного комплекса в целом.

Значительное влияние на развитие аграрной сферы экономики оказывает социальный фактор, характеризующий население с точки зрения его численности и плотности, а также качества жизни, обеспеченности жильем, занятости, величины прожиточного минимума, размера средней заработной платы и т.д.

Важно отметить, что трудовые ресурсы играют немаловажную роль в воспроизводственном процессе и обеспеченность предприятий работниками напрямую зависит от демографической обстановки как в регионе, так и в стране в целом.

Важными показателем развития аграрной отрасли экономики является соотношение численности городского и сельского населения, т.к. производство продукции осуществляется в сельской местности. Проиллюстрируем это следующими цифрами, население Российской Федерации в 2014

году составило 143,7 млн. чел., из которых 106,6 млн. проживает в городской, а 37,1 млн. чел. – в сельской местности. В стране наблюдается естественный прирост численности населения, однако он происходит преимущественно за счет снижения числа сельских жителей (рисунок 3) [5].

Рисунок 3 – Численность населения России, млн. чел.

Другим показателем, характеризующим влияние социального фактора на развитие аграрной сферы экономики, является соотношение численности экономически активного и не активного населения, причем в последние годы доля первой группы населения значительно снизилась, а второй – возросла. Это позволяет говорить об увеличении численности населения предпенсионного и пенсионного возраста. В то же время уровень зарегистрированной безработицы имеет тенденцию к снижению, что связано увеличением потребности в рабочей силе в различных отраслях экономики, кроме сельского хозяйства, т.к. на сегодняшний день данная отрасль остается менее привлекательной для населения. Это связано, прежде всего:

– с низкой заработной платой в отрасли. Её размер варьируется в зависимости от региона от 7500 до 17 000 рублей. Более высокую оплату труда получает лишь управленческий персонал;

– тяжелыми условиями труда;

– сезонностью;

– неразвитостью социальной инфраструктуры в сельской местности [8].

Все это ухудшает социально-экономическую среду села, провоцируя отток рабочей силы, что наносит ущерб трудовому потенциалу сельских территорий и может привести к длительным негативным последствиям в социальной сфере.

Таким образом, любой из рассмотренных факторов (факторы государственного вмешательства, экономический, социальный) может оказать значительное влияние на результативность деятельности аграрных предприятий, однако особое внимание необходимо уделить фактору государственного регулирования, т.к. становление и развитие аграрной сферы будет зависеть от проводимой государством политики. Цель государственного вмешательства состоит в

формировании эффективно функционирующего рынка сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров, а также сохранении достигнутых положительных результатов развития аграрного сектора страны. Однако, развитие может происходить только при наличии благоприятных условий, которые в данный момент отсутствуют. Поэтому перед Правительством РФ стоит сложная задача по формированию четкой и сбалансированной политики, направленной на стабилизацию экономического состояния страны с учетом всех изменений, которые происходят во внешней макроэкономической среде государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Борис Д. Г. Факторы и механизм влияния макросреды на внешнеэкономическую деятельность промышленного предприятия: дис. канд. эконом.наук: 08.00.05. – Ставрополь, 2011. – 169 с.

2. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2015 году государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы» [Электронный ресурс]. URL: (Дата обращения: 28.09.2015).

3. Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.government.ru/content/governmentaktivity/antikrizismeriprf/5431178.htm. (Дата обращения: 18.09.2015)

4. Распоряжение Правительства РФ от 27 января 2015 г. N 98-р «О плане первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 г. (с изменениями и дополнениями)» [Электронный ресурс]. URL: http://base.garant.ru/70852914/ (Дата обращения: 18.09.2015).

5. Рабочая сила, занятость и безработица в России (по результатам выборочных обследований рабочей силы). – 2016 // Росстат. М., 2016. 146 с.

6. Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России. – 2015 // Росстат. – М., 2015. – 201 с.

7. Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» (по состоянию на 25 февраля 2007 года). – Новосибирск: Сиб. Унив. Изд-во, 2007. – 16 с.

8. Шумилова Ю.А. Воздействие внешних факторов макросреды на эффективность предприятий мясного подкомплекса // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2000. – № 4. – С. 56-61.

9. Таранова И.В. Международная специализация размещения агропроизводства как новая фаза иновационного развития // Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. – 2010. – № 2 (14). – С. 83-91.

10. Бережной В.И., Таранова И.В. Территориальное размещение и специализация субъектов аграрного сектора экономики региона. – Ставрополь, 2011.

11. Взаимосвязь специализации субъектов аграрного сектора экономики региона и развития сельских территорий Таранова И.В. // Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. – 2010. № – 4 (16). – С. 62-70.

УДК 332.2+338+631.164
ББК 65.32

Дозорова Т.А., Утьманова Н.А., Нейф Н.М.
Ульяновская ГСХА,
г. Ульяновск

ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА

Аннотация. В статье дано определение инновационного развития молочного скотоводства, представлен анализ производства молока в регионе, предложен алгоритм осуществления инвестиций в инновации в области молочного скотоводства.

Abstract. In the article the definition of innovation development of dairy cattle breeding, the analysis of milk production in the region, the proposed algorithm for the implementation of investment in innovation in the field of dairy cattle breeding.

Ключевые слова: молочное скотоводство, инновации, инвестиции, государственная поддержка сельского хозяйства.

Keywords: dairy cattle, innovations, investments, state support of agriculture.

В настоящее время стратегической задачей развития молочного скотоводства является дальнейшее его развитие на инновационно-инвестиционной основе. В соответствии с международными стандартами инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам [5]. Следует отметить, что практически все ученые, исследующие инновационные процессы в современной экономике, конечной целью использования инноваций в практике реального сектора производства считают изменение объекта управления и получение определенного эффекта (экономического, социального, экологического, научно-технического и т. п.).

Применительно к аграрному сектору экономики, с нашей точки зрения, наиболее емко цель применения инноваций определяет академик Э.Н. Крылатых. Так, согласно ее позиции, «интегральная цель научного обеспечения инновационных прорывов в аграрном секторе – это разработка и практическое применение ресурсосберегающих, экологически безопасных экономически оправданных технологий на основе повышения генетического потенциала сельскохозяйственных растений и животных, использования прогрессивных методов селекции и разработки интегрированных и специализированных информационных систем» [2, 33].

Придерживаясь данной точки зрения, на наш взгляд, инновационное развитие молочного скотоводства следует определить как непрерывный процесс функционирования отрасли на основе применения достижений науки и передового практического опыта с целью получения конкурентоспособной продукции и обеспечения потребностей населения качественными продуктами питания.

Инновационные процессы, обусловливающие непрерывное обновление производства в молочном скотоводстве на основе эффективного использования потенциала научно-технического прогресса, имеют стратегический характер и являются необходимым условием не только вывода отрасли из кризисного состояния, но и ее дальнейшего устойчивого развития.

Применительно к молочному скотоводству инновации ведут к стратегическим изменениям уровня материально-технического развития отрасли, что обуславливает привлечение значительных объемов инвестиционных ресурсов для строительства или модернизации производственных помещений, развития системы машин и оборудования, внедрения новых технологий, повышения генетического потенциала скота и т.п. Это обуславливает высокий уровень капиталоемкости инновационно-инвестиционных проектов в молочном скотоводстве в условиях длительных сроков окупаемости финансовых вложений в силу низкого уровня эффективности производства молока [1]. Кроме того, длительные сроки окупаемости вызывают нарастание рисков, связанных со слабопрогнозируемыми колебаниями рыночной конъюнктуры и другими изменениями в условиях хозяйствования при относительно низком уровне государственного регулирования воспроизводственных процессов в молочном скотоводстве.

Молочное скотоводство занимает особое место в системе продуктовых подкомплексов Ульяновской области. Группировка субъектов ПФО по производству молока по данным 2010–2015 гг. позволила разделить совокупность на четыре группы: регионы с производством молока до 400 тыс. т (Ульяновская область, Республика Марий Эл), с производством молока до 600 тыс. т (Кировская, Самарская, Пензенская области, Пермский край, Чувашская Республика и Республика Мордовия); с производством до 800 тыс. т (Нижегородская область, Удмуртская Республика); регионы с ежегодным производством молока свыше 800 тыс. т (Республики Башкортостан и Татарстан, Саратовская и Оренбургская области) (таблица 1).

Ульяновская область с общим валовым производством молока в регионе в размере 211,1 тыс. т в 2015 года вошла в четвертую группу с наименьшими количественными показателями. Темп сокращения производства молока в 2015 году по сравнению с 2010 годом составил 18,9 %. По уровню продуктивности коров Ульяновская область в 2015 году вошла во вторую группу с надоем молока 4226 кг в расчете на 1 корову [3]. В Приволжском федеральном округе самые высокие показатели продуктивности коров достигнуты в Кировской области – 6305 кг в расчете на 1 гол.

Таблица 1 – Группировка субъектов Приволжского федерального округа по валовому надою молока по данным 2010-2015 гг.

Субъекты ПФО	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015г.	Темп роста (+), снижения (-), %
свыше 800 тыс. т							
Республика Башкортостан	2078,1	1654,2	1710,1	1711	1773,1	1812,3	-12,8
Республика Татарстан	1932,9	1932,9	1883	1712,2	1728,3	1753,7	-9,3
Саратовская область	998,8	1015,7	964,4	826,4	777,4	728,3	-27,1
Оренбургская область	861,1	818,8	829,4	815,3	811,0	800,5	-7,0
до 800 тыс. т							
Нижегородская область	592,4	597,6	611,7	611,9	619,8	619,8	+4,6
Удмуртская Республика	671,2	687,4	711,2	711,7	724,1	720,6	+7,4
до 600 тыс. т							
Кировская область	505,2	516,9	534,9	523,8	541,8	579,5	+14,7
Пермский край	476,1	480,7	484,9	460,9	472,3	482,3	+1,3
Самарская область	398,7	407,5	418,8	421,4	434,9	440,6	+10,5
Чувашская Республика	494,6	489,3	457,6	422,8	420,9	424,2	-14,2
Пензенская область	466,6	483,8	411,0	350,2	326,7	331,8	-28,9
Республика Мордовия	458,1	475,8	467,5	452,0	408,8	404,3	-11,7
до 400 тыс. т							
Ульяновская область	260,4	261,0	267,5	267,4	232,5	211,1	-18,9
Республика Марий Эл	214,4	200,9	197,5	194,3	195,8	186,5	-13,0

Следует отметить, что в последние годы наблюдается отрицательная тенденция снижения производства молока за счет сокращения численности коров.

Производство молока на душу населения в Ульяновской области составило 210 кг, что на 34,2 % меньше, чем в среднем по Приволжскому федеральному округу (319 кг на душу населения.). Это не могло не отразиться на уровне потребления молока на душу населения. Так, если в Ульяновской области потребление молока на душу населения составило 240 кг, то в среднем по Приволжскому федеральному округу – 281 кг. Следовательно, уровень потребления молока на душу населения в Ульяновской области на 14,6 % ниже, чем в среднем по Приволжскому федеральному округу.

Кроме того, если сравнить производство молока и его потребление на душу населения, то можно отметить, что в целом в Приволжском федеральном округе потребности населения в молоке и молочных продуктах полностью удовлетворяются за счет собственных ресурсов, то в Ульяновской области – только на 87,5 %.

Таким образом, увеличение объемов производства молока в Ульяновской области имеет важное значение для обеспечения населения собственными продуктами питания. В связи с этим инновационный процесс является необходимым условием дальнейшее развитие молочного скотоводства в регионе, в основе которого должны быть положены следующие факторы:

– использование генетического потенциала сельскохозяйственных животных с целью повышения продуктивности коров;

– рост инвестиций и капитальных вложений, направленных на восстановление и укрупнение производства;

– повышение уровня механизации и автоматизации производственных процессов с целью минимизации затрат труда и материально-денежных средств;

– применение достижений научно-технического прогресса (внедрение инновационных технологий).

Усиление инновационной составляющей экономического роста невозможно без значительного увеличения уровня и качества инвестиций. Очевидно, что для роста инвестиционной активности в условиях сложившегося диспаритета цен, технологической отсталости большинства сельскохозяйственных организаций необходимо государственное регулирование межотраслевых отношений, создание благоприятных правовых и экономических условий, мотивирующих агробизнес к финансированию инновационных проектов.

Для активизации инновационно-инвестиционных процессов в сельском хозяйстве Правительством Российской Федерации было принято постановление «Об утверждении Правил предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов агропромышленного комплекса» (№ 624 от 24 июня 2015 г.), которым предусматривается предоставление из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов агропромышленного комплекса субсидий (в размере 20,0 %). В частности, для развития молочного скотоводства постановлением предусмотрено создание животноводческих комплексов молочного направления (молочных ферм) - численность коров (нетелей) 400 и более голов с соблюдением следующих условий: достижение проектной мощности по производству молока на созданных и модернизированных животноводческих комплексах молочного направления (молочных фермах) - не позднее 2 лет с момента введения их в эксплуатацию; уровень планируемой молочной продуктивности на созданных и модернизированных животноводческих комплексах молочного направления (молочных фермах) не ниже 6 000 кг на корову в год [4].

С учетом вышеотмеченных условий был разработан инновационно-инвестиционный проект по созданию животноводческого комплекса

молочного направления (поголовье дойного стада 400 гол.). Проект предусматривает создание двух молочных комплексов по 200 голов дойного стада с использованием современных технологий содержания животных и управления стадом. При выходе на проектную мощность предполагается ежегодно производить 2800 тонн молока.

Молочный комплекс в рамках настоящего проекта будет построен для использования технологии беспривязного содержания животных. Комплекс рассчитан для одновременного доения 24 дойных коров на доильной установке - «Ёлочка» Евро Класс. Для максимальной оптимизации процесса доения необходимо, чтобы при доении одной группы животных доильная установка была максимально заполненной. При использовании установки «Елочка» Евро Класс и поголовья группы 24 головы, доение одной группы будет осуществляться за 1 цикл работы доильной установки. Четыре группы такого размера составят поголовье в 96 голов. Данное поголовье и указанный размер доильной установки «Елочка» Евро Класс является наиболее оптимальным, так как минимизируется срок нахождения животных в доильно-молочном блоке и увеличивается время затрачиваемое животными на отдых и потребление кормов, что способствует увеличению их молочной продуктивности.

Таблица 2 – Расчет интегральных показателей эффективности инвестиционного проекта

Показатели	Рубли
Ставка дисконтирования,%	10,00
Период окупаемости - PB, лет	10
Средняя норма рентабельности – ARR,%	16,86
Чистый приведенный доход - NPV	6428135,67
Индекс прибыльности - PI	1,02
Внутренняя норма рентабельности – IRR,%	15,93

Представленные в таблице 2 результаты оценки эффективности реализации инновационно-инвестиционного проекта по созданию животноводческого комплекса молочного направления позволяют отметить, что проект признается эффективным, срок окупаемости составит 10 лет, необходимый объем инвестиций - 481 млн. руб.

Возможность реализации предлагаемого проекта обосновывается следующими факторами: государственная поддержка развития материально-технической базы сельского хозяйства; устойчиво растущий спрос на молоко как в Ульяновской области, так и в других регионах России; наличие сельскохозяйственных угодий, обеспечивающих необходимую продуктивность кормопроизводства; наличие трудовых ресурсов, имеющих достаточную квалификацию и опыт работы в сельскохозяйственном производстве; внедрение новых технологий содержания животных; повышения генетического потенциала скота и их продуктивности.

Таким образом, предложенный алгоритм осуществления инвестиций в инновации в области молочного скотоводства носит универсальный характер и позволяет совершенствовать инновационно-инвестиционный процесс в сельском хозяйстве Ульяновской области, обеспечить высокий генетический потенциал животных, рост объемов производства продукции животноводства. Активация инновационных процессов в молочном скотоводстве является реальным инструментом достижения устойчивости развития данной отрасли.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дозорова Т.А. Регулирование регионального рынка молока: монография / Т.А. Дозорова, Е.В.Банникова. – Ульяновск: УГСХА им. П.А.Столыпина, 2014. – 146 с.*
2. *Крылатых Э.Н. Регулирование инноваций и инновации в регулировании АПК // Государственное регулирование сельского хозяйства: концепции, механизмы, эффективность. – М: «Энциклопедия российских деревень», 2005.*
3. *uln.qks.ru – территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ульяновской области.*
4. *mcx.ru – Министерство сельского хозяйства Российской Федерации.*
5. *ГОСТ Р 56261-2014 Инновационный менеджмент. Инновации. Основные положения // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. Режим доступа: docs.cntd.ru document/1200118633*
6. *Анопченко Т.Ю., Новицкая А.И. Динамика и тенденции развития пищевой промышленности в современных условиях России // JOURNAL OF ECONOMIC REGULATION. – Т.6. – №1. – 2015. – С.20-27.*
7. *Таранова И.В. Международная специализация размещения агропроизводства как новая фаза иновационного развития // Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. – 2010. – № 2 (14). – С. 83-91.*
8. *Бережной В.И., Таранова И.В. Территориальное размещение и специализация субъектов аграрного сектора экономикирегиона. – Ставрополь,2011.*

УДК 334
ББК 65.292.9

Новиков В.С.
канд.экон.наук, доцент,
Кубанский государственный технологический университет,
г. Краснодар

СФЕРА ВИРТУАЛЬНЫХ УСЛУГ: ОСОБЕННОСТИ И ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ В СЛОЖИВШИХСЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. В представленном материале автором предпринята попытка отразить особенности и потенциал развития сферы виртуальных услуг в сложившихся социально-экономических условиях.Сделан вывод, что инфраструктуры сети Internet, пространство беспроводной передачи данных и программных продуктов функционируют в полную силу. Постепенно все население планеты вовлекается в процесс применения на себя всех благ от использования результатов сферы электронных машин, виртуальной экономики и сферы виртуальных услуг.

Abstract. It is safe to say that the rapid technology upgrades, infrastructure Internet, wireless data space and software products come and operates at full capacity. Whether we like it or not, gradually becoming the world's population is involved in the process of applying all the benefits from the use of the results of the scope of electronic machines, the virtual economy and the scope of virtual services. In its submission the author attempts to reflect the characteristics and potential of the development of the sphere of virtual services in the current socio-economic conditions.

Ключевые слова: сфера виртуальных услуг, виртуальная экономика, информационная экономика, инфраструктура сети Internet.

Keywords: the scope of virtual services, virtual economy, information economy, Internet infrastructure.

В современном условиях ведения бизнеса и предпринимательской деятельности максимально используются Internet-технологии и средства коммуникаций, повсеместно возникают индивидуальные условия субъектно-объектных отношений, инфраструктура Internet-предпринимательства характеризуется в своей основерефлексивностью, в тоже время рассогласованностью субъектов и объектов (а также инструментов) управления, увеличивается индетерминизм всех экономических процессов. Такая характеристика современного предпринимательства дает понять, что главный вектор предпринимательских усилий в регионе постепенно переходит в сферу виртуальных услуг. На сегодняшний

момент уже немало исследователей приводили аналитические данные, свидетельствующие о том, что сфера услуг (в том числе виртуальных) выходит на первый план[1,9].

Если вспомнить характеристики традиционных услуг, таких как: неосязаемость, неотделимость, неразрывность производства и потребления; непостоянство качества, изменчивость; недолговечность, неспособность к хранению; отсутствие владения; взаимозаменяемость услуг товарами[10], имеющими материальную форму, то по отдельным позициям можно утверждать что виртуальные услуги по своим характеристикам обладают более уникальными свойствами:

– минимальное время потребления;

– минимальные инфраструктурные и ресурсные затраты на предоставление виртуальной услуги (например, в сравнении с туристскими услугами, виртуальные услуги в сфере консалтинга);

– минимальные требования к организации рабочего места по предоставлению виртуальных услуг;

– максимальные требования к компетенциям сотрудников по предоставлению виртуальных услуг, а также по владению Internet-технологиями и возможностям использования программных продуктов;

– можем утверждать, что традиционные услуги предполагают некую материальную составляющую предоставления (проявления) услуги (фотографии после туристической поездки, билет в кинотеатр, диплом об образовании после получения образовательной услуги). Тогда как в процессе предоставления виртуальных услуг полностью отсутствует материальная составляющая как результат, к итогу только информация или некоторые алгоритмы действий для человека (например, виртуальные услуги в сфере консалтинга, финансового консультирования, аутсорсинга и т.д.) [2].

Конкуренция в сфере виртуальных услуг трансформирует не только структурные, но и функциональные контуры мирового экономического хозяйства, проявляющиеся в таких его важнейших характеристиках, в числе которых: доминирование сферы услуг; максимизация в составе средств производства – информации, например, как средство предсказания ситуации на рынке; формирование социально-ориентированного типа хозяйства; пересмотр научных и образовательных концепций развития человеческого капитала;увеличениенаукоемкости производства (товаров и услуг), новая идентификация средств производства;интегрированость производственных ресурсов и инфраструктурной базы.

Нами акцент сделан на сфере услуг, в виду того, что услуги являются самыми «мобильными» и лучше подстраиваемыми для удовлетворения запросов и потребностей потребителей. Сфера виртуальных услуг в авторском понимании представлена государственными (муниципальными), консалтинговыми, информационно-консалтинговыми, реинжиниринговыми, образовательными, аутсорсинговыми услугами одна из главных сфер производства инноваций – создает базовые условия для интенсивного роста рынков на основе быстрого обновления технологий, инфраструктуры сети Internet пространства и программных продуктов.

Стоит обозначить, что информационно-техническая революция об-

условила трансформацию оказания услуг. Первые 15 лет нового столетия показали, чтов показали динамичность развития информационно-коммуникационных технологий, что приводит в движение трансформацию форм и методов обслуживания в сфере виртуальных услуг. Internet-технологии изменили образ мышления всего человечества и бизнес-сообщества, сегодня превалируют: идея, знания, информация.

Все это предопределяет изменениеработы сферы услуг, в том числе виртуальных:

– совершенствуется методология и способы управления;

– совершенствуются приемы и методы оказания услуг, которые выходят на качественно новый уровень своего развития;

– происходит непрерывное формирование новых научных инструментов и подходов, где уточняются определения, даются новые характеристики, раскрывается сущность и значение терминологии как в сфере производства, так и в сфере услуг;

– происходит идентификация технологий, инфраструктуры сети Internet пространства и программных продуктов как единственно возможной платформы информационно-коммуникационных взаимодействий между субъектами и объектамив сфере виртуальных услуг;

– инициируется использование сети Internet, как уникальной маркетинговой платформы оказания виртуальных услуг, благодаря его уникальным коммуникационным характеристикам, а именно гибкости, интерактивности и обширной визуализации всех характеристик товаров и услуг, а также отсутствием территориально-временных преград способствует повышению эффективности оказания виртуальных услуг.

Надо сказать, что сфера виртуальных услуг представлена последним звеном инновационного цикла «образование – исследования – массовое освоение инноваций»[4]. На современном этапе социально-экономических отношений в РФ сфера виртуальных услуг является, не только в качестве необходимого звена воспроизводства, но и как основной элемент экономического роста, определяющего устойчивость внешних и внутренних конкурентных преимуществ виртуальной и информационной экономики современной России.

В этой связи перед сферой виртуальных услуг возникают первоочередные задачи, требующие безотлагательного решения, обусловленныенеобходимостью соответствия трансформационным изменениям[3] социально-экономического развития РФ:

1. Инновационной системе развития экономики РФ.

2. Социальным запросам поставщиков и потребителей сферы виртуальных услуг.

3. Требованиям глобализации, общемировой конкуренции производителей на рынках инноваций, труда и образовательных услуг.

Формирование глобального мирового пространства на основе виртуальной экономики регулирует связь последних с социальным проектированием сферы виртуальных услуг и предопределяет выбор общего вектора трансформации социально-экономических систем, историческую логику структурно-функциональной модернизации сферы виртуальных услуг, а так же сектор институциональных механизмов реализации трансформационной динамики сферы виртуальных услуг.

Трансформация сферы виртуальных услуг – это не только трансформация содержания и функций конкретной сферы общества, это актуальное условие оптимизации самих изменений национальной экономики, в качестве реализуемой меры должных изменений, в рамках которой идет выбормаксимально существенного и перспективного, происходит гибкая адаптация национального (регионального, местного) рынка виртуальных услуг к изменениям глобальной внешней среды через формирование и развитие новых целевых программ, инновационных проектов и технологий.

Для теоретического осмысления происходящих глобальных изменений когнитивных особенностей (т.е. определяемых характером, содержанием и механизмом создания, распространения и использования) современной экономики на макро- и микроуровне российскими и зарубежными следователями используются термины, «информационная экономика»[5] «новая экономика»[6], «экономика знаний»[8] и «экономика, основанная на знаниях»[9] в рамках которых исследуются различные эффекты экспоненциального приращения объема знаний и нарастающих темпов старения информации, связанных с тем, что 70-85% годовых приростов ВВП в условиях постиндустриального развития обеспечивается использованием системных знаний в различных областях человеческой деятельности.

С точки зрения динамического аспекта жизненного цикла виртуальных услуг необходимо отметить, что точная репликация виртуальных услуг от «сильного» поставщика виртуальных услуг к «слабому» способствует адаптации более слабого к внешним условиям рыночной среды, т.к. от интеграции выгоды больше получают более слабые поставщики виртуальных услуг, чем более сильные[1].

Под конкурентоспособностью сферы виртуальных услуг нами понимается значительное превосходство, конкурентное преимущество в стратегии и тактике предоставления услуги с целью более эффективного удовлетворения запросов населения и максимизации прибыли. С точки зрения системного подхода, наибольшего внимания следует уделить классификации конкурентных преимуществ виртуальных услуг по ряду признаков:

– источнику происхождения (т.к. именно факторы внешней среды отражают синтез тех условий, к которым адаптируются предприятия сферы виртуальных услуг, а внутренние – обуславливают как возможность, так и эффективность процесса адаптации); степени устойчивости; профилированию деятельности; функциональной принадлежности; периоду действия; возможности воспроизведения; степени защиты; уровню инновационности.

Отметим, что наряду с предложенной классификацией конкурентных преимуществ виртуальных услуг, существенное значение приобретает взаимосвязь условий конкурентоспособности и критериев их оценки. При этом условия жизнедеятельности для предприятий исследуемой сферы должно создавать государство, а потенциальные возможности зависят от уровня квалификации, профессиональной подготовленности, компетенций, опыта, креативности и ответственности руководства организаций, которое должно реализовывать эффективный менеджмент, повышая

конкурентные преимущества предлагаемых виртуальных услуг.

Распространение информации через сферувиртуальных услуг тождественно ее самовозрастанию, что исключает применение к этому феномену понятия редкости, а ее потребление не вызывает ее исчерпаемости как производственного ресурса; таким образом, сторонники теории информационного общества приходили к справедливому в целом тезису о том, что «в современной экономике редкость ресурсов заменена на их распространенность»[11].В работах, посвященных информационным технологиям, отмечаются тенденции интенсификации и информатизации труда работников в современной экономике, проявляющиеся непосредственно в том, что:

1. В последние годы в современной экономике отмечается устойчивая тенденция роста представителей общества с высшим образованием в экономически активной части населения.

2. В настоящее времяв производственно-сбытовой деятельностиприсутствует (с динамикой роста) большое количество работников, занятых «манипуляциями с символами», «работников знания», в должностные обязанности которых входят сбор, обработка и анализ информации (более 60% вновь создаваемых рабочих мест связано с обработкой информации).

3. Сегодня увеличивается число профессиональных особенностей и рабочих мест, связанных с использованием компьютера и электронных технологий.

4. Рост инвестиций в интеллектуальный потенциал, приводящий к увеличению образовательного уровня населения оказывает положительное воздействие на долгосрочный экономический рост и развитие.

Однако при прочих равных положительных характеристиках, виртуальные услуги имеют свои отрицательные характеристики:

– специфика предоставления виртуальных услуг (или товаров) заключается в безмерном их представлении в электронных магазинах сети Internet, что предполагает вход в соответствующий сегмент рынка с минимальными материальными (финансовыми) затратами. Такая особенность позволяет говорить о резком росте предложения на все виды услуг, что влечет за собой условия жесткой конкуренции и максимального снижения цены.

– условия обозначенные в позиции выше предполагают рост оказания несертифицированных услуг (или продажи контрафактной продукции).

– виртуальные услуги порождают такую особенность, как «пробная покупка», как правило, потребитель в праве попробовать дорогостоящую услугу (однажды) в физическом магазине (центре услуг), в последствии аналогичную потребитель будет выбирать уже только через сеть Internet по максимально приемлемой цене.

Мы можем сказать, что современная сфера виртуальных услуг находится на таком этапе своего формирования и развития, когда на главный план выходят интеллект и знания. В свою очередь виртуальная услуга и интеллектуальный капитал становится стратегическим фактором, а владение интеллектуальной собственностью – приоритетным направлением ведения бизнеса. Высокая скорость принятия решений, перемены (непрерывные, быстрые и сложные); формируют неопределенность и сокращают предсказуемость. Время и информация выступают движущими силами, как и такой существенно значимый аспект развития современного мира как глобализация.Можно заметить, что глобализация экономики (ее виртуализация и информатизация) содействует развитию сферы (виртуальных и виртуальных) услуг. Стоит заметить, что изначально рынок услуг возник как придаток к имеющемуся товарному рынку. Однако, спрос на все виды услуг, по мере насыщения рыночной ниши товарами и усложнения технологического и производственного процесса, интеллектуализации, кастомизации и необходимости формирования и развития комплексных предложений и прочихакцентовнынешнего «knowledgesociety» («общества знаний»)[4], имеет тенденцию устойчивого роста и развития. В преобладающем большинстве развитых стран сфера услуг обгоняет производственную сферу не только по темпам роста и появлению новых видов услуг, но также и по её адаптивности к потребностям рынка.

Сфера виртуальных услуг выступает одним из важных и существенных источников роста ВВП и главным объектом для сокращения числа безработицы посредством предоставления новых рабочих мест. Отмечено, что переход рабочей силы из всех отраслей материального производства в сферу услуг и действительное повышение долевого участия во внутреннем валовом продукте обозначилось общемировой тенденцией.Сопоставим два момента:

1) плодотворность интеллектуального производства в настоящий моментявляетсябазовым акцентом в глобальной конкурентной борьбе, тогда как знание выступает в качестве главного ресурса;

2) услуги составляют существенную долю ВВП большинства развитых стран.

Следует заметить, что сегодня сфера виртуальных услуг предстает наиболее конкурентоспособной и востребованной в системе мировых экономических отношений.Нельзя не согласиться с Э. Агабабьяном [1], что, перед экономически активном населением всех стран мираоткрылась проблема – найти приемлемые и эффективные формы контроля и регулирования, планирования и управления сферой виртуальных услуг в масштабе мирового хозяйства.На современном этапе развития экономических отношений, в торговле услугами во всем мире, в том числе и интеллектуальными, господствующее положение захватываюттехнологически и промышленно развитые страны Европы, Северной Америки, а также Южная Корея и Япония, специализирующиеся главным образом на финансовых, телекоммуникационных, информационных, образовательных и медицинских услугах. Доляперечисленных стран составляет более 50% мировой торговли сферы услуг. В развивающихся странах удельный вес в торговле услугами на мировом рынкезанимает значительно меньшую долю, в основном, они предоставляют туристские, транспортные и финансовые и оффшорные услуги.Россия также является экспортером и импортером услуг. В период 2000-2014 гг. существенно увеличилосьзначение внешнеэкономических связей РФ. Отметим, что внешнеторговый оборот услуг (и товаров) составилк 2014 г.до 60% объема ВВП, а финансовые ресурсы от ВЭД формируют важнейшую долю финансовых поступлений предприятий и выше 40% поступлений в федеральный бюджет РФ[7].

Однако, если сосредоточитьсяна

месте России в мире, то доля сырья и материалов в общем объеме экспорта России доходитдо 80%, тогда как машин и оборудования, включая военную технику – 5-7%. Российская доля в мировом обороте товаров и услуг снизилась, в сравнении с дореформенным периодом, с 2,5% примерно до 1,7%. Перспективные горизонты, открывающиеся в результате освоения новых территорий, новых видов полезных ископаемых и научно-технологических преобразований в мире, применяютв России явнонедостаточно, не смотря на довольно существенный потенциал. В связи с этим, исследование и анализ реальнойсферы виртуальных услуг актуально для России, в этом направлении присутствует главный ресурс интенсификации современного развития общества на основе знания, актуализируется человеческий капитал, который в наше время гораздо дорожевсякогопрочего ресурса. Выделим, что недостаточная реализация интеллектуального потенциала страны и сдержанная модернизацияповергаетнизкую конкурентоспособность российской сферы виртуальных услуг в мировом масштабе, что в свою очередь замедляет переход индустриального периода развития всего общества в постиндустриальный период.

Таким образом, развитие виртуальной и информационной экономики привело к радикальным условиям ведения предпринимательства, расширению сферы оказания виртуальных услуг.Влияние Internet-технологий, online-режимов работы на представление о методах и формах реализации экономической деятельности не ограничивает использованиесложившихся технологий виртуальной экономики. Наоборот, встречающиесяинструменты информационно-коммуникационного обеспечения финансовой и экономической деятельности оказывают радикальное воздействие на способы реализации предпринимательской деятельности.

Трансформируются бизнес-процессы, пересматриваютсябизнес-модели, формируется и развивается новая корпоративная (организационная) культура. Отношения с клиентами и бизнес-партнерами переключаются на новый высокий уровень развития. Виртуальная и информационная экономика успели предложить новые пути роста и совершенствования компаний[7]. Социально-экономический прогресс достигается за счет изменения концепции операционной деятельности, установления более тесных взаимоотношений с партнерами и клиентами. Новая экономическая основа виртуальной экономики состоит в действенном расширении аудитории, повышении результативности маркетинговой деятельности, форсировании процессов продаж и покупок всех видов услуг (товаров).

Виртуальная и информационная экономика оказываютзначительное влияние на итоги деятельности предприятия благодаря сокращениюдлительности деловых циклов, повышения качества услуг, предоставляемых клиентам, снижению затрат в процессе экономической деятельности, а, следовательно, и увеличения доли рынка.Виртуальная и информационная экономика не ограничиваются только технологическими элементами; в действительности оказывают значительное влияние на фундаментальные частистратегического менеджмента и экономической деятельности любого предприятия и организации.Обычным для Internet-технологий и online-режимов работы являются решения базирующиеся на открытых стандартах архитектуры системы виртуальной и информационной экономики. Следует подчеркнуть, что применение открытых стандартов, общедоступных информационныхресурсов и инфраструктуры обеспечивает системевиртуальной экономики меньшую доступность для деструктивных воздействий со стороны криминальных структур, конкурентов и частных персон-хакеров.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агабабьян Э. Мировая экономика виртуальных услуг: состояние, тенденции и регулирование // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 6. – URL: http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/4_6_03.htm.

2. Забродин А. Ю. Интеллектуальные услуги в бизнесе: справ.пособие. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. – 635 с.

3. Захарова Е.Н., Прохорова В.В. Кластер как технологический прорыв и основа модернизации территориального пространства // Вестник института Дружбы народов Кавказа. – №2(34). – 2015. – С. 95-102.

4. Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. – М.: Логос, 2000. – 304 с.

5. Интеллектуальные услуги в информационном обществе: научная монография / Под общей и научной редакцией Г.В. Астратовой и А.А. Копченова. – Челябинск: ЧГАА, 2009. – 212 с.

6. Марцева Т.Г. Рынок интеллектуальной собственности: проблемы и перспективы // Вестник Института Дружбы народов Кавказа. – №4(32). – 2014. – С. 1-5.

7. Основные способы формирования цепочек добавления потребительской стоимости в киберпространстве. URL: http://k-lan.narod.ru/Crypto/oeb_p2.htm.

8. Перова А.Е., Новиков В.С. Виртуализация финансовой сферы как тенденция и адаптация к современным экономическим условиям ведения бизнеса // Финансовая аналитика. Научно-практический и аналитический журнал. – №32 (122). – 2012. август – С. 48-54.

9. Спепанова Т.Е. Манохина Н.В. Экономика, основанная на знаниях (теория и практика). – М.: Гардарика, 2008, –238 с.

10. Тультаев Т. А. Маркетинг услуг. – М.: МФПА. – 2005. – 97 с.

11. Уэбстер Ф. Теории информационного» общества/Ф. Уэбстер. – М.: Аспект Пресс. – 2004. – 400с.

12. Таранова И.В. Международная специализация размещения агропроизводства как новая фаза иновационного развития // Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. – 2010. – № 2 (14). – С. 83-91.

13. Технология международных деловых коммуникаций Михайлова К.Ю., Ивахников С.П., Трухачев А.В., Сериков С.С., Воробьева Н.В., Иволга А.Г., Таранова И.В., Варивода В.С., Молчаненко С.А. – Ставрополь, 2012. (2-е издание, переработанное и дополненное).

14. Проблемы развития инновационных процессов в экономике России Таранова И.В., Воронкова О.С. // В сборнике: Актуальные вопросы развития инновационной экономики страны в условиях модернизации материалы Международной научно-практической конференции. ответственный редактор: А.Н. Плотников. – 2012.– С. 216-219.

УДК 334
ББК 65.292.9

Таранова И.В.
д-р экон.наук, профессор,
Подколзина И.М.
канд. экон.наук, доцент
Ставропольский государственный аграрный университет,
г.Ставрополь

СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «РОСГОССТРАХ»НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье рассматривается деятельность страховой компании «Росгосстрах» на современном этапе экономики. В условиях усиливающейся конкуренции на рынке страховых услуг возникает объективная необходимость адекватной оценки деятельности страховых компаний, анализа их инвестиционной привлекательности и степени надежности. Объективный анализ позволит определить отрицательные моменты в деятельности компании, что будет способствовать дальнейшему развитию страховой организации.

Страховая деятельность отмечается своеобразием, которое обусловлено характером услуги, предлагаемой страховой организацией. Это своеобразие находит отражение в особом механизме управления финансовыми ресурсами страховщика, в чем и состоит актуальность темы.

Предложен ряд перспективных направлений, которые экономически эффективно позволят повысить популярность страховой компании «Росгосстрах» и, тем самым, увеличить количество новых клиентов.

Abstract.The article discusses the activities of the insurance company «Rosgosstrakh» at the present stage of the economy. The main difference of insurance business is the desire of insurance companies to undertake risks of various business entities. With the increasing competition in the insurance market, there is an objective need for adequate evaluation of the activities of insurance companies, analysis of their investment attractiveness, and degree of reliability. An objective analysis will determine negative moments in company activity that will contribute to the further development of the insurance organization.

Insurance activity is marked by the peculiarity that due to the nature of the services offered by the insurance organization. This diversity is reflected in the special mechanism of management of financial resources of the insurer, what is the relevance of the topic.

Proposed a number of promising areas that cost-effectively will enhance the popularity of the insurance company «Rosgosstrakh» and, thereby, increase the number of new clients.

Ключевые слова: страхование, рынок страховых услуг, финансовые риски, страховые продукты.

Keywords: insurance, insurance market, financial risks, insurance products.

«Росгосстрах» – крупнейшая в России страховая компания, предоставляющая широкий спектр страховых услуг частным лицам и компаниям для защиты от самых разнообразных рисков. Публичное акционерное общество «Росгосстрах» является коммерческой организацией, созданной в организационно-правовой форме публичного акционерного общества, в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

Публичное акционерное общество «Российская государственная страховая компания» (ПАО «Росгосстрах») создано в феврале 1992 года, на базе Правления государственного страхования РФ при бывшем Министерстве финансов РСФСР. Компания образована в соответствии с постановлением Правительства РФ от 10.02.92 г. № 76 «О создании Российской государственной страховой компании».

Общество является правопреемником имущественных прав и обязанностей, включая ответственность перед страхователями, Правление государственного страхования РФ при Министерстве Финансов РСФСР.

Учредителем Общества выступил Государственный комитет РФ по управлению государственным имуществом. По состоянию на 31.12.2012г. 25 % плюс 4 акции от общего количества голосующих акций Общества находилось в федеральной собственности (управление пакетом акций осуществляет Федеральное агентство по управлению федеральным имуществом, 75 % минус 4 акции – в собственности Общества с ограниченной ответственностью «Тройка инвест»)

В группу компаний «Росгосстрах» входят:

– ПАО «Росгосстрах»;

–ПАО СК «РГС-Жизнь» (страхование жизни и негосударственное пенсионное обеспечение);

– ПАО «РГС-Медицина» (обязательное медицинское страхование);

– Негосударственный пенсионный фонд «РГС» (негосударственное пенсионное обеспечение и обязательное пенсионное страхование, лицензия № 407/2 от 13 декабря 2007 года);

ПАО «Росгосстрах-Банк» (универсальный коммерческий банк).

Уставный капитал Общества на 2015 год составляет 8 113 433 947 рублей и составляется из номинальной стоимости долей Участников. Увеличение Уставного капитала может осуществляться за счёт имущества Общества и (или) за счёт дополнительных вкладов Участников, и (или) за счёт вкладов третьих лиц, принимаемых в Общество. Общество продолжает действовать на рынке страхования, осуществляемого за счет средств федерального и местного бюджетов, в том числе обязательного страхования.

Приоритетным направлением деятельности Общества остается обслуживание массового сегмента физических лиц, в первую очередь, в области страхования: недвижимости (квартир и строений), домашнего имущества, от несчастных случаев и болезней, добровольного автострахования. Обществом продолжается разработ-

ка современных, и в большинстве случаев, не имеющих аналогов страховых продуктов и страховых программ, включая комплексные программы страхования. За период активного присутствия на рынке Общество предложило страхователям в общей сложности более 60 оригинальных страховых продуктов.

Основной стратегией и долгосрочной целью ПАО «Росгосстрах» является развитие страхования для обеспечения защиты имущественных интересов юридических лиц, предприятий и организаций различных форм собственности, и граждан РФ, иностранных юридических лиц и граждан, на договорной основе как на территории РФ, так и заграницей, в различных сферах их деятельности, посредством аккумулирования страховых платежей и выплат сумм по страховым обязательствам, а также получение прибыли на основе добровольного соглашения юридических и физических лиц, объединяющих свои средства путем выпуска акций.

Сформировавшаяся система бизнес-приоритетов соответствует основным тенденциям, сложившимся на российском страховом рынке, в силу чего приоритетными направлениями бизнеса Общества и Группы компаний РОСГОССТРАХ в целом являются:

– Страхование жизни и обязательное пенсионное страхование, в том числе путем обеспечения максимальной вовлеченности агентского корпуса в продажи;

– Страхования жизни и привлечения широкого круга клиентов ПАО «Росгосстрах» в обязательное пенсионное страхование через Негосударственный пенсионный фонд «РГС»;

– Развитие обязательных видов страхования, в первую очередь за счет активного продвижения на рынок обязательного страхования опасных производственных объектов (с учетом вступления в силу с 1 января 2014 года Федерального закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте»);

– Предоставление новых видов финансовых услуг, учитывая осуществленный в течение 2013 года полномасштабный запуск массовых продаж продукта «РОСГОССТРАХ КРЕДИТ»;

– Первоочередное развитие системы клиентского сервиса. Постановка такой стратегической задачи подразумевает постоянную реализацию мероприятий по изучению потребностей клиента, определению спроса со стороны разных клиентских групп, увеличению индекса клиентской удовлетворенности и ужесточению контроля за качеством клиентских данных;

– Развитие агентского корпуса и повышение эффективности сети продаж, в первую очередь за счет переориентации агентского корпуса на продажи современных рентабельных продуктов;

– Расширение сотрудничества с банками-партнерами за счет максимально широкого присутствия и увеличения доли в банках-партнерах как наиболее прибыльном сегменте[2].

С 2001 года Общество выполняет функцию уполномоченного агента государства по выплате компенсации по гарантированным сбережениям граждан Российской Федерации, имевших взносы в организациях государственного страхования по состоянию на 1 января 1992 года.

В 1992 г. общество имело договорные отношения более чем с 52 млн. страхователей. В целях восстановления доверия населения к страхованию жизни в целом и к Обществу, в частности, проводилась и проводится большая организационная работа по реализации Федеральных законов, предусматривающих выделение денежных средств на погашение внутреннего государственного долга, в виде выплаты компенсации по вкладам (взносам) отдельным категориям граждан Российской Федерации.

Заключенные в советские времена договоры о страховании жизни, страховки на детей, к достижению совершеннолетия, свадебные, долгое время считались пропавшими. Росгосстрах, в соответствии с Постановлением Правительства РФ №1249 от 30.12.2013, осуществляет компенсационные выплаты гражданам, чьи договоры страхования до 1 января 1992 года имели силу.

Выплата по страховке Росгосстрах начались с 2001 года. За этот период выплаты получили почти 14 миллионов человек, а их сумма превысила 11 миллиардов рублей.

В едином государственном реестре субъектов страхового дела по состоянию на 31.12.2015 зарегистрировано 420 страховых организаций (против 458 по состоянию на 31.12.2014).

Российский страховой рынок в 2015 году показал довольно значительные темпы роста операций.

Премии по рынку выросли на 12%, достигнув 905 млрд. рублей, тогда как дефлятор ВВП составил по итогам года 6,5%. Таким образом, рынок вырос в реальном выражении на 5,5%, а отношение премии к ВВП увеличилось по итогам года до 1,36% против 1,31% в 2014 году. Расходы населения на страхование увеличились в номинальном исчислении на 18% до 479 млрд. рублей, доля страховой премии в общих расходах домохозяйств на потребление достигла 1,39% против 1,3% годом ранее. Можно сказать, что относительные показатели российского страхового рынка вернулись на докризисные значения.

Рыночная доля Общества «Росгосстрах» в суммарной страховой премии без учета ОМС в 2015 году составила 11%, в том числе по добровольному страхованию 9%.

Уже несколько лет тройка лидеров рейтинга остается неизменной. В нее входят страховые компании «Росгосстрах» с 99.8 млрд собранных премий, СОГАЗ - 84.8 млрд руб. и «Ингосстрах» с 66.6 млрд руб.

Доля компании «Росгосстрах» на страховом рынке (без ОМС), по оценке экспертов РИА Рейтинг, по итогам 2014 года составила 11.0%, СОГАЗа– 9.4%, компании «Ингосстрах» – 7.4%. По итогам 2014 года эти показатели составляли 12.0%, 9.4% и 8.4% соответственно.

В структуре собранных премий у большинства компаний первой десятки наибольшую долю составляет добровольное страхование имущества. Исключением являются компания «ВТБ Страхование», где наибольшие сборы приходятся на личное страхование и СК «Ренессанс Жизнь», специализирующаяся на страховании жизни [3].

По сравнению с 2014 и 2013 годами доля обязательных видов страхования в страховом портфеле ПАО «Росгосстрах» уменьшилась на 6-7% и составила 42,1%, в то время как страховой портфель по ОСАГО по сравнению с 2014 годом показывает уверенный рост.

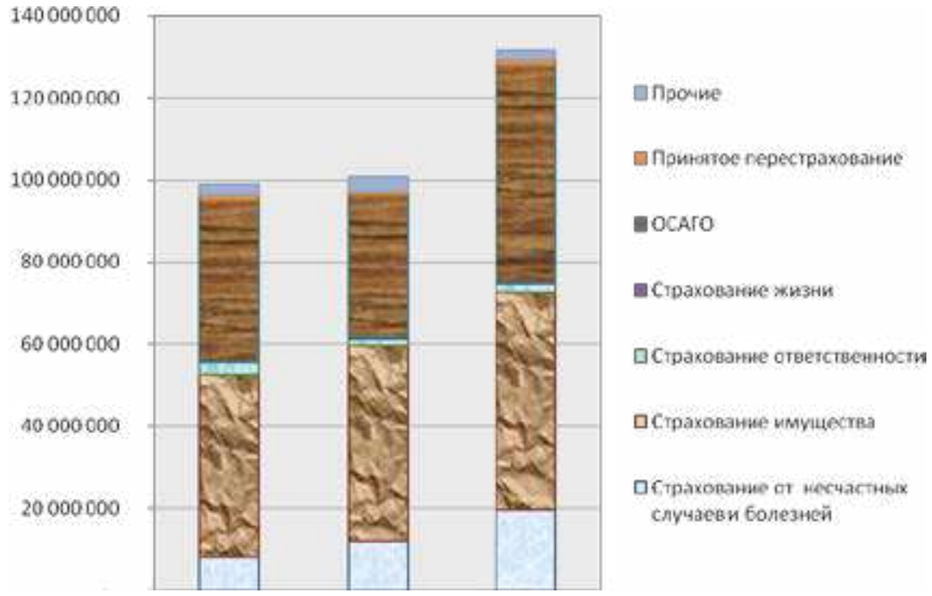


Рисунок 1 – Структура страхового портфеля компании

Анализируя показатели рисунка, можно сделать вывод о том, что компания специализируется на оказании услуг по страхованию имущества, ОСАГО и страхованию имущества. ПАО «Росгосстрах» является безоговорочным лидером на российском рынке по числу заключенных договоров страхования. В 2015 г. объем страховых взносов по договорам прямого страхования и принятого в перестрахование составил 131 млрд. руб., что составляет 130,5 % от объемов прошлого года. В структуре страхового портфеля большая доля премий приходится на страхование имущества (40,3%) и ОСАГО (40%). Доля перестрахования в страховом портфеле незначительна – всего 1,3% в 2015 г.

Лидером по объему выплат стала вышедшая в 2015 году на первое место компания «Росгосстрах», которая выплатила без учета ОМС 47.1 млрд. руб., а также «Ингосстрах», и СОГАЗ. В пятерку лидеров по выплатам вошли также РЕСО-Гарантия и СК «Согласие». По итогам работы за 2015 год Общество занимает 1 место в отраслевом рейтинге по объему собранной страховой премии.

В 2015 г. ПАО «Росгосстрах» произвел страховых выплат на общую сумму 55,8 млрд. руб., что выше аналогичного показателя предыдущего года на 8 млрд. руб. Прирост выплат в 2014 г. составил 15,5%, а в 2015 г. 16,8%.

Проанализировав таблицу, можно сделать следующие выводы: уровень выплат в 2015 г. по всем видам прямого страхования и принятого в перестрахование составил 42,4%. Однако уровень выплат по страхованию жизни составил 616,5%. Основной причиной высокого уровня выплат является отказ от пролонгации убыточных договоров по личному страхованию жизни и здоровья, заключенных в 2011 г. с МВД России и ФСКН Рос-

сии, убытки по которым продолжали в существенном объеме урегулироваться в течение 2014-2015 годов. Все выплаты осуществляются как из ранее сформированных, так и из собственных средств при недостаточности ранее сформированных резервов. Меньший коэффициент выплат пришлась на страхование от несчастных случаев и болезней (24,9%). Структура выплат с 2013 года существенно не менялась.

Таблица 1 – Структура страховых выплат

Виды страхования	2013		2014		2015	
Прямое страхование:	41210538	99,7	47123389	98,7	55061376	98,7
Добровольное страхование всего, в т.ч.	22 006 898	53,2	24 951 595	52,2	28 849 710	51,7
- от несчастных случаев и болезней	4 394 359	10,6	4 836 164	10,1	4 888 836	8,8
- имущества	16 789 494	40,6	19 098 625	40,0	23 253 531	41,7
-ответственности	787 204	1,9	979 478	2,1	646 480	1,2
- страхование жизни	35 841	0,1	37 328	0,1	60 863	0,1
Обязательное страхование всего, в т.ч.	19 203 640	46,4	22 171 794	46,4	26 211 666	47,0
ОСАГО	18 976 150	45,9	22 048 531	46,2	25 696 500	46,1
Перестрахование	140 072	0,3	641 162	1,3	718 409	1,3
ИТОГО (прямое + принятое)	41 350 610	100,0	47 764 551	100,0	55 779 785	100,0

Таблица 2 – Позиция компании по итогам 2013-2015 гг.

Показатели	2013	2014	2015	Отклонение 2015г. к 2013г.
Премии, всего без ОМС, млрд. руб.	266,0	251,7	250,9	-15,1
Рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года	1,2	3,1	7,0	5,8
Отношение премии «Всего без ОМС» к ВВП	1,6	1,4	1,2	-1,4
Сборы за счет средств граждан, млрд. руб.	111,3	148,5	156,9	45,6
Рост	0,6	8,1	15,2	14,6
Доля премии в расходах населения на конечное потребление	1,2	1,6	1,4	0,2
Доля премии в общих сборах	41,8	59,0	62,5	20,7
Сборы по страхованию жизни, млрд. руб.	23,4	30,0	35,2	11,8
Рост по сравнению с аналогичным периодом пр. года	10,0	14,5	28,4	18,4
Отношение премии по страхованию жизни к ВВП	0,1	0,2	0,2	0,1
Доля страхования жизни в общих сборах премии	8,8	11,9	14,0	5,2
Сборы по страхованию от НС, млрд. руб.	18,6	21,4	21,1	2,5
Рост по сравнению с аналогичным периодом пр. года	-22,3	-16,1	-16,1	6,2
Отношение премии автокаско к ВВП	0,3	0,3	0,2	-0,1
Доля КАСКО автотранспорта в общих сборах	16,1	18,7	18,9	2,8
Доля премии в общих сборах	3,1	4,3	4,8	1,7
Сборы по ОСАГО, млрд. руб.	36,7	57,2	60,8	24,1
Отношение премии по ОСАГО к ВВП	0,2	0,3	0,3	0,1
Доля ОСАГО в общих сборах	13,8	22,7	24,2	10,4

ПАО «Росгосстрах» занимает лидирующие позиции на страховом рынке, доля которого составляет 49%. «Росгосстрах» лидирует на рынке ОСАГО, страхованию имущества физических и юридических лиц, страхованию от несчастных случаев, страхованию жизни и по другим видам страхования.

Следует отметить следующее, что ситуацию на рынке, который страдает от затянувшегося финансового и экономического кризиса в стране, спасает сегмент ОСАГО, где за последнее время произошли две коррекции вверх в части стоимости страховых полисов.

РОСГОССТРАХ поднялся в рейтинге крупнейших компаний России РБК-500, обнародованном 22 сентября 2016 года, с 83 на 66 позицию и по-прежнему опережает всех отечественных страховщиков. Кроме того по результатам работы в 2015 году РОСГОССТРАХ входит в десятку представленных в рейтинге РБК-500 ведущих участников российского финансового рынка — наряду со Сбербанком, ВТБ, «Газпромбанком», Внешэкономбанком, Банковским холдингом Альфа–банка, «Открытие холдингом», Россельхозбанком и т.п.

Тарифная политика, проводимая страховой компанией «Росгосстрах», является экономически целесообразной, так как по средствам собранной премии и сформированным резервам покрывается весь объем выплат по страховым случаям. Но при формировании тарифной политики компания, осуществляя свою деятельность на всей территории России, должна учитывать сегментацию рисков по регионам, и при формировании тарифов ей необходимо использовать тарификационную систему, которая позволит ей, кроме определения размера тарифа, разделять риски по уровню и видам. Уровень достаточности страховых резервов при осуществлении страховой деятельности «Росгосстрах» соблюдается, а инвестиционная деятельность компании сильно подвержена влиянию общероссийского инвестиционного климата и дальнейшее ее развитие будет напрямую зависеть от состояния фондового рынка в России[6].

Для дальнейшего роста рентабельности страховых операций страховой компании «Росгосстрах» необходимо:

– наращивать величину собственного капитала. Рост собственных

– средств способствует и расширению инвестиционной активности компании, так как это дает возможность вкладываться в более рисковые, но и существенно более доходные финансовые инструменты.

– стремиться к снижению себестоимости страховых операций;

– расширять спектр услуг на рынке страхования;

– предлагать новые программы страхования, более выгодные, чем у

– конкурентов;

– расширять инвестиционную деятельность;

– управлять финансами компании на основе бюджетирования;

– внедрить автоматизированную систему управления.

«Росгосстрах» принимает на себя удар в критической ситуации и вынужден закрывать собой, своими финансами те бреши, которые сегодня образуются на страховом рынке, когда система ОСАГО вышла из сбалансированного состояния, — чтобы не допустить глобального обвала и не запустить «эффект домино» в столь социально значимой сфере. Сейчас уже всем очевидно, что из-за разгула так

называемых «автоюристов» сегмент ОСАГО не просто превратился в генератор убытков для страховщиков. Это уже прямая угроза всей страховой отрасли, всем страховым компаниям России — как немногим вошедшим в рейтинг РБК-500, так и тем, кто в него не попал. Сегодня для нормализации ситуации требуются уже экстренные меры, которые предпринимаются мегарегулятором в лице Банка России, Российским союзом автостраховщиков и правительством.

Сегодня под брендом РОСГОССТРАХ действуют компании: ПАО СК «Росгосстрах», ООО СК «РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ», ООО «РГС-Медицина» (ОМС), ПАО «РГС Банк» (РОСГОССТРАХ БАНК). Клиентская база системы РОСГОССТРАХ насчитывает более 43 млн человек. На территории Российской Федерации действуют более 4000 офисов и представительств РОСГОССТРАХ. Система РОСГОССТРАХ является одним из крупнейших российских работодателей – в ней работает более 100 тыс. человек, включая около 60 тыс. агентов.

Но, несмотря на наличие многих нерешенных проблем,«Росгосстрах» остается крупнейшей российской компанией в сфере личного страхования. Это компания с большими потенциальными возможностями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гладилин А.В., Гладилин В.А., Таранова И.В. Основные риски, сдерживающие факторы и конкурентные преимущества Северо-Кавказского экономического региона (на примере Республики Крым и Севастополя) // В сборнике: Современная наука: теоретический и практический взгляд сборник статей Международной научно-практической конференции: в 4-х частях. – 2016. – С. 78-80.

2. Гришанова С.В., Ельчанинова О.В., Ветрова М.Н.Особенности управленческого учета затрат в строительстве / Гришанова С.В., Ельчанинова О.В., Ветрова М.Н. // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2012. – № 3 (89). – С. 105-109.

3. Нестеренко А.В., Бездольная Т.Ю.Роль и значение аудита для обеспечения сохранности товаров на продовольственных складах // Современные проблемы развития национальной экономики. – Сборник статей VIII Международной научно-практической конференции: материалы и доклады. – 2015. – С. 125-129.

4. Подколзина И.М. Тенденции развития регионального рынка страховых продуктов //Аграрная наука – Северо-Кавказскому Федеральному округу // 75-я научно-практическая конференция. – 2011. – С. 329-333.

5. Таранова И.В., Подколзина И.М. Современное состояние и перспективы развития рынка агрострахования в России //Экономика сельского хозяйства России. – 2015. – № 4. – С. 51-55.

6. Татаринова М.Н., Товкаленко А.А.Особенности формирования себестоимости продукции свиноводства и анализ ее безубыточности // Все для бухгалтера. – 2016. – № 1 (285). – С. 2-5.

УДК 330.111.6
ББК 65.261

Татуев А.А.
д-р эконом.наук, профессор,
Ашхотов А.М.
д-р эконом.наук., профессор,
Кабардино-Балкарский государственный
университет им. Х.М. Бербекова,
г. Нальчик

ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ ПРИНЦИПОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Аннотация. Противоречия современного государственного финансирования образовательной системы обуславливают повышенное внимание к новым организационно-экономическим и интеграционным формам финансирования отрасли. В данном контексте растет актуальность интеграции финансовых ресурсов населения, корпораций и государства. Предлагается сформировать новую структуру экономических отношений, связанных с предоставлением образовательных услуг и разработать принципы, позволяющие с помощью универсальных электронных карт организовывать распоряжение средствами бюджетов и внебюджетных фондов на различных административных уровнях и направлять их на оплату образовательных услуг, в том числе с добавлением собственных средств граждан и финансовых ресурсов корпораций.

Abstract.Contradictions of modern public financing of educational system cause special attention to new organizational and economic and integration forms of financing of an industry. Relevance of integration of financial resources of the population, corporations and the state grows in this context. It is offered to create new structure of the economic relations connected with provision of educational services and to develop the principles allowing to organize by means of universal electronic cards the order means of budgets and off-budget funds at various administrative levels and to direct them to payment of educational services, including with addition of own means of citizens and financial resources of corporations.

Ключевые слова: страхование, рынок страховых услуг, финансовые риски, страховые продукты.

Keywords: образование, расходы на образование, финансирование образования, доступность образования, экономические отношения.

Образование в эпоху экономики знаний представляет собой довольно специфическую сферу, определенную характером отношений, возникающих между субъектами как в ней самой, так и во взаимодействии с другими сферами жизнедеятельности общества. При этом образование может выступать и в форме процесса, и в форме его результата, что опосредует сущность субъект-субъектных отношений в данной сфере. Между тем, сущность отношений в образовании в современных условиях также трансформируется, т.к. главной целью образования становится не создание конечного продукта потребления, а формирование производственного ресурса – человеческого капитала, способного к интеллектуальному труду.

Среди множества факторов, меняющих содержание образования, наиболее часто выделяются: усиливающаяся глобализация, обуславливающая изменение роли государства [11,14,13]; возрастающая значимость знаний в процессе экономического и культурного развития, выражающаяся в становлении концепции экономики знаний [1]; ускоренное развитие информационных и коммуникационных технологий в трансляции знаний и педагогических методиках [18]; расширение глобального рынка труда, возникновение новых требований к личностным качествам и профессиональным навыкам специалистов [7]. В совокупности данные изменения оказывают существенное влияние на воспроизводственные процессы – знания превращаются в основу современного производства.

Поэтому формирование новых экономических отношений в сфере образования выступает катализатором трансформации воспроизводственных отношений, в том числе финансовых, в обществе [5,9,6].

Необходимость формирования новых экономических отношений в определенной мере подтверждается спорными характеристиками эффективности использования государственных финансов, направляемых на развитие образования.

В таблице 1 представлены данные о доле государственных расходов на образование в ВВП и размере ВВП в расчете на душу населения в России и некоторых развитых странах мира. На основе этих данных можно произвести расчет размера государственного финансирования образования на душу населения в ВВП. Это позволит произвести сопоставление представленных стран по размерам государственных расходов на образование, приходящихся на конечного потребителя. А также сопоставить полученные данные и выявить степень их влияния на различные социально-экономические показатели, например, на уровень безработицы.

Итак, из таблицы 1 видно, что наибольший уровень государственного финансирования образования в расчете на душу населения в Норвегии – 3,7 тыс. долл. США по ППС на одного человека. Следом идет Дания – 3,0 тыс. долл. США по ППС на одного человека. Один из самых низких уровней расходов в России и Мексике – 0,8 тыс. долл. США по ППС, что в 4,6 раз меньше, чем в Норвегии.

На рисунке 1 представлена диаграмма рассеяния, отражающая связь между уровнем безработицы среди населения и уровнем государственного финансирования образования в расчете на душу населения. Анализ диаграммы позволяет говорить о невозможности визуального установления факта наличия какой-либо связи между значениями представленных показателей. Поэтому возникает необходимость проведения более детального исследования взаимосвязи.

Таблица 1 – Расчет размера государственных расходов на образование в ВВП на душу населения в России и некоторых странах мира *

	Доля гос. расходов на образование в ВВП, %	ВВП на душу населения, тыс. долл. США	Гос. расходы на образование на душу населения, тыс. долл. США
Австралия	4,5	38,8	1,7
Австрия	5,7	39,8	2,3
Бельгия	6,4	36,9	2,4
Великобритания	5,3	36,8	2,0
Венгрия	4,8	20,7	1,0
Германия	4,5	37,2	1,7
Дания	7,5	39,5	3,0
Израиль	5,8	25,7	1,5
Ирландия	6,0	42,6	2,6
Исландия	7,3	39,0	2,8
Испания	4,9	33,2	1,6
Италия	4,5	33,3	1,5
Канада	4,8	38,9	1,9
Мексика	5,0	15,3	0,8
Нидерланды	5,3	42,9	2,3
Новая Зеландия	6,1	29,0	1,8
Норвегия	6,1	60,6	3,7
Польша	5,0	18,1	0,9
Португалия	5,5	25,0	1,4
Республика Корея	4,9	26,9	1,3
Россия	4,0	20,4	0,8
Словакия	4,1	23,2	1,0
Словения	5,3	29,2	1,5
США	5,3	46,9	2,5
Финляндия	6,3	37,8	2,4
Франция	5,8	34,2	2,0
Чешская Республика	4,2	25,8	1,1
Швейцария	5,5	45,9	2,5
Швеция	6,6	39,3	2,6
Эстония	5,9	21,8	1,3
Япония	3,6	33,9	1,2

* таблица рассчитана и составлена автором на основе данных: Индикаторы образования: 2013: статистический сборник. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013. – С.264; Международная статистика // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/IssWWW.exe/Stg/d6/26-22.htm

Проведем корреляционно-регрессионный анализ. Визуальная оценка распределения данных на диаграмме рассеяния позволяет сделать заключение об отсутствии ярко выраженных аномальных точек. Следовательно, дальнейший анализ можно провести на основе исходной генеральной совокупности.

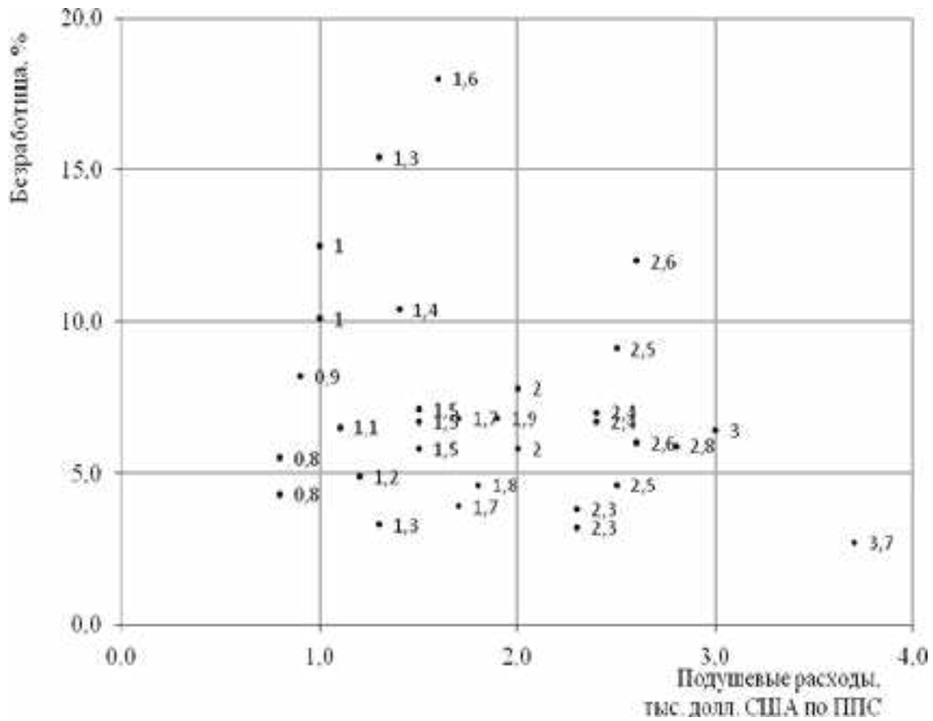


Рисунок 1 – Связь между уровнем безработицы среди населения и уровнем государственных расходов на образование в расчете на душу населения

(диаграмма составлена автором на основе данных: Индикаторы образования: 2013: статистический сборник. – Москва: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013. – С.261-262; Таблица 1)

Для этого можно воспользоваться средствами табличного редактора MS Excel. Внесем в таблицу редактора MS Excel данные об уровне безработицы среди населения и уровне государственных расходов на образование в расчете на душу населения. На основе этих данных построим диаграмму рассеяния, отражающую на плоскости связь между показателями безработицы и государственных расходов. Затем на плоскость диаграммы рассеяния добавим график регрессионной функции, уравнение функции ($y=f(x)$) и коэффициент степени достоверности аппроксимации (R^2) – аналога коэффициента детерминации (R^2). Затем вручную организуем перебор типичных форм регрессионной связи (экспоненциальной, логарифмической, степенной и полиноминальной), предложенных в MS Excel. И ориентируясь на значение коэффициента степени достоверности аппроксимации (R^2) остановим свой выбор на той форме, которая дает наибольшее значение R^2 (таблица 2) [10].

Таблица 2 – Формы регрессионной связи с коэффициентами достоверности аппроксимации и уравнениями функции регрессии для данных из диаграммы на рисунке 1*

Форма регрессионной связи	Уравнение функции регрессии	Степень достоверности аппроксимации
Экспоненциальная	y = 8,9e-0,2x	R^2 = 0,1
Линейная	y = -1,2x + 9,4	R^2 = 0,1
Логарифмическая	y = -1,8ln(x) + 8,1	R^2 = 0,0
Полиноминальная 2 степени	y = -0,7x2 + 1,6x + 6,9	R^2 = 0,1
Полиноминальная 3 степени	y = 0,2x3 - 1,7x2 + 3,6x + 5,8	R^2 = 0,1
Полиноминальная 4 степени	y = -2,8x4 + 24,4x3 - 74,8x2 + 93,4x - - 31,8	R^2 = 0,1
Полиноминальная 5 степени	y = 2,1x5 - 25,5x4 + 116,6x3 - 250,8x2 + + 250,7x - 84,0	R^2 = 0,2
Полиноминальная 6 степени	y = 0,6x6 - 5,9x5 + 15,0x4 + 13,1x3 - - 109,9x2 + 153,8x - 57,8	R^2 = 0,2
Степенная	y = 7,4x-0,3	R^2 = 0,1

* таблица рассчитана и составлена автором на основе данных: Рисунок 1

Из таблицы 2 видно, что наибольшее значение коэффициента степени достоверности аппроксимации (R^2) равно 0,2 ед. и определяется полиноминальными формами связи 5 и 6 степеней. В условиях отсутствия принципиальной разницы в степени достоверности, предпочтение следует отдать более простой форме связи, каковой является полиноминальная 5 степени. Однако даже эта сложная форма связи не позволяет с достаточной степенью точности описать зависимость в распределении данных, представленных на диаграмме на рисунке 1 (R^2 = 0,2). В свою очередь, это свидетельствует о невозможности установления статистически значимой и легко интерпретируемой связи между показателями уровня безработицы среди населения и уровня государственных расходов на образование в расчете на душу населения по анализируемым странам (таблица 1).

Также, в данном ключе интерес представляет и анализ связи между уровнем безработицы среди населения с высшим образованием и уровнем государственных расходов на образование в расчете на душу населения. На рисунке 2 представлена диаграмма рассеяния, иллюстрирующая на плоскости связь между этими показателями. Визуальная оценка данных также не позволяет выявить наличие четкой связи. Поэтому проведем более глубокое исследование, аналогично проведенному выше (для диаграммы на рисунке 1).

Подбор различных форм регрессионной связи для данных, представленных на диаграмме на рисунке 2, позволил выявить наибольшее значение коэффициента степени достоверности аппроксимации (R^2) равное 0,2 ед. для полиноминальной формы связи 6 степени. Однако даже эта сложная форма связи не позволяет с достаточной степенью точности описать зависимость в распределении данных, представленных на диаграмме на рисунке 2 (R^2 = 0,2). В свою

очередь, это также свидетельствует о невозможности установления статистически значимой и легко интерпретируемой связи между показателями уровня безработицы среди населения с высшим образованием и уровня государственных расходов на образование в расчете на душу населения по анализируемым странам (таблица 1).

Таким образом, получается, что размеры государственного финансирования образования практически не оказывают влияния на уровень безработицы населения. Причем это справедливо как для общей безработицы, так и для безработицы среди населения с высшим уровнем образования. Следовательно, безработица в современном обществе знаний попрежнему определяется иного рода факторами, в т.ч. и состоянием экономики. В свою очередь состояние экономики, уровень ее развития, согласно теории общества знаний, должны определяться уровнем образования населения. При этом уровень образования населения, как было показано выше, во многом определяется уровнем государственного финансирования. Следовательно, уровень государственных расходов на образование должен оказывать влияние на уровень экономического развития. Проверим ниже данную гипотезу на основе анализа эмпирических данных.

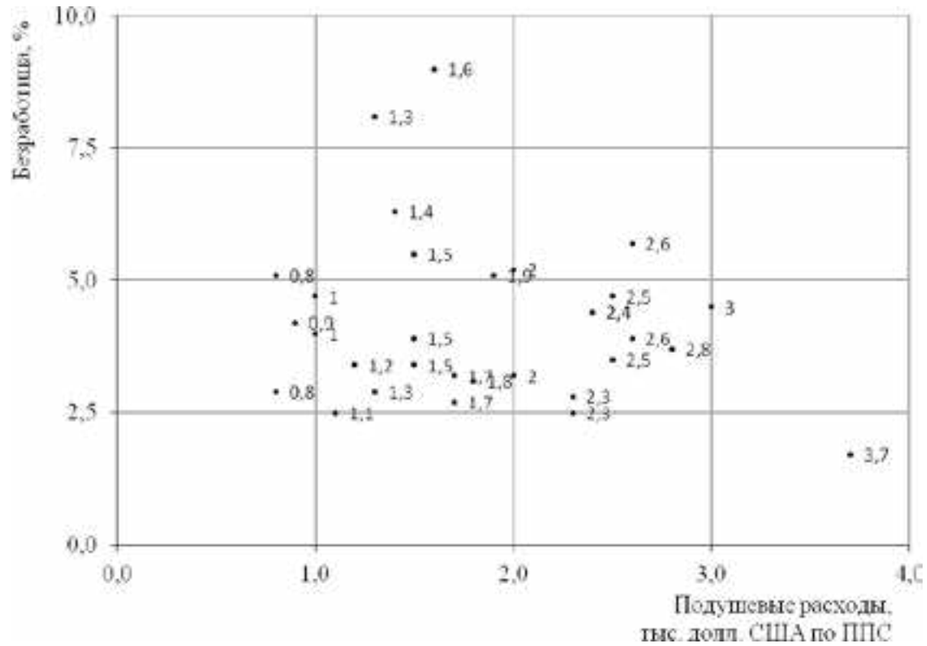


Рисунок 2 – Связь между уровнем безработицы среди населения с высшим образованием и уровнем государственных расходов на образование в расчете на душу населения

(диаграмма составлена автором на основе данных: Индикаторы образования: 2013: статистический сборник. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013. – С.261-262; Таблица 1)

Сопоставим показатели государственного финансирования образования с показателями уровня развития экономики. На рисунке 3 представлена диаграмма рассеяния, иллюстрирующая связь между уровнем государственных расходов на образование на душу населения и уровнем внутреннего валового продукта по ППС на душу населения в России и некоторых странах мира. Визуальная оценка данных позволяет выявить наличие прямой связи. Для количественного уточнения данной связи проведем корреляционно-регрессионный анализ с помощью средств табличного редактора MS Excel.

Внесем в таблицу редактора MS Excel данные об уровне государственных расходов на образование на душу населения и уровне внутреннего валового продукта по ППС на душу населения. На основе этих данных построим диаграмму рассеяния, отражающую на плоскости связь между показателями государственных расходов и развитии экономики. Затем на плоскость диаграммы рассеяния добавим график регрессионной функции, уравнение функции (y=f(x)) и коэффициент степени достоверности аппроксимации (R^2) – аналога коэффициента детерминации (R^2). Затем вручную организуем перебор типичных форм регрессионной связи (экспоненциальной, логарифмической, степенной и полиноминальной), предложенных в MS Excel. И ориентируясь на значение коэффициента степени достоверности аппроксимации (R^2) остановим свой выбор на той форме, которая дает наибольшее значение R^2.

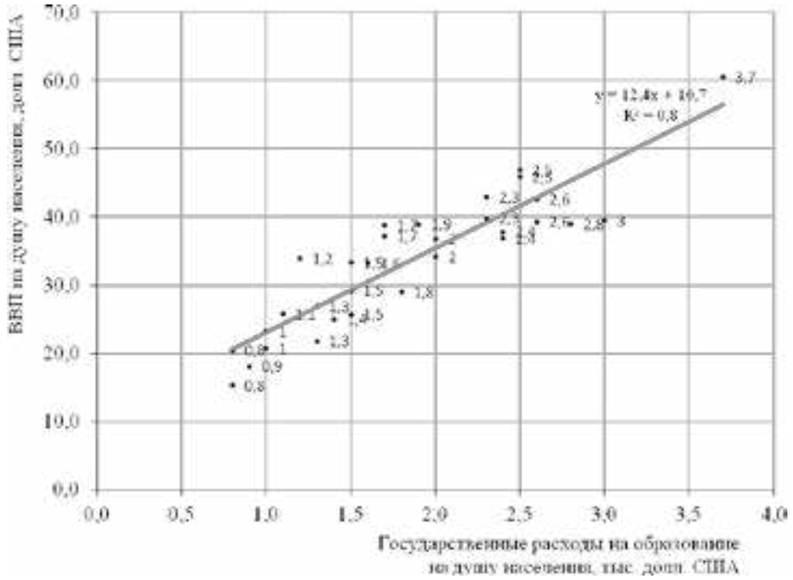


Рисунок 3 – связь между уровнем государственных расходов на образование на душу населения и уровнем внутреннего валового продукта по ППС на душу населения в России и некоторых странах мира

(диаграмма рассчитана и составлена автором на основе данных: Индикаторы образования: 2013: статистический сборник. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013. – С.264; Международная статистика // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/IssWWW.exe/Stg/d6/26-22.htm)

Наибольшее значение коэффициента степени достоверности аппроксимации (R^2) равно 0,9 ед. и определяется полиноминальными формами связи 3 и выше степеней. При этом значение коэффициента степени достоверности аппроксимации (R^2) линейной формы связи равно 0,8 ед. Поэтому, в условиях отсутствия принципиальной разницы в степени достоверности, предпочтение следует отдать более простой форме связи – линейной. В результате чего получим, что связь между уровнем государственных расходов на образование на душу населения и уровнем внутреннего валового продукта по ППС на душу населения является прямой и линейной, которая с достаточно высокой степенью точности определяется уравнением y = 12,4x + 10,7. Т.е. при увеличении государственных расходов на образование в 80% случаев происходит увеличение ВВП на душу населения на 12,4 тыс. долл. США по ППС.

Между тем, высокий уровень связи между уровнем государственных расходов на образование на душу населения и уровнем внутреннего валового продукта по ППС на душу населения может иметь несколько иной характер в плане причины и следствия. Так, вспомним, что источником финансирования государственных расходов на здравоохранение, как правило, являются различные государственные бюджеты и внебюджетные фонды, размер которых напрямую зависит от уровня развития экономики. Поэтому, в действительности, более правдоподобным выглядит утверждение о том, что уровень государственных расходов на образование на душу населения определяется уровнем внутреннего валового продукта по ППС на душу населения, а не наоборот.

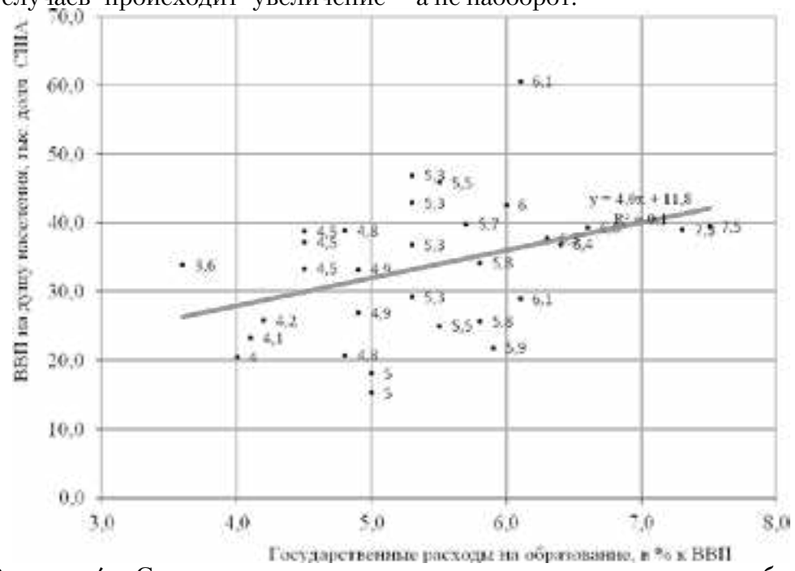


Рисунок 4 – Связь между уровнем государственных расходов на образование в % к ВВП и уровнем внутреннего валового продукта по ППС на душу населения в России и некоторых странах мира

(диаграмма рассчитана и составлена автором на основе данных: Индикаторы образования: 2013: статистический сборник. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013. – С.264; Международная статистика // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/IssWWW.exe/Stg/d6/26-22.htm)

В связи с этим представляет необходимым рассмотреть иные параметры, с помощью которых можно будет установить степень влияния государственных расходов на образование на экономическое развитие. Рассмотрим связь между уровнем государственных расходов на образование в % к ВВП и уровнем внутреннего валового продукта по ППС на душу населения. В данном случае влияние показателей государственных расходов на уровень экономического развития является более логичным, нежели иначе.

На рисунке 4 представлена диаграмма рассеяния, иллюстрирующая связь между уровнем государственных расходов на образование в % к ВВП и уровнем внутреннего валового продукта по ППС на душу населения в России и некоторых странах мира. Визуальная оценка данных позволяет предположить существование прямой связи. Для количественного уточнения данной связи проведем корреляционно-регрессионный анализ с помощью средств табличного редактора MS Excel, аналогично тому, как это было осуществлено ранее.

Подбор различных форм регрессионной связи для данных, представленных на диаграмме на рисунке 4, позволил выявить наибольшее значение коэффициента степени достоверности аппроксимации (R^2) равное 0,2 ед. для линейной и полиноминальной форм связи 3 и более высоких степеней. В условиях отсутствия принципиальной разницы в степени достоверности, предпочтение следует отдать более простой форме связи – линейной. В результате чего получим, что связь между уровнем государственных расходов на образование в % к ВВП и уровнем внутреннего валового продукта по ППС на душу населения в России и некоторых странах мира может быть охарактеризована как прямая и линейная. При этом данная связь может быть определена уравнением $y = 4{,}0x + 11{,}8$.

Однако статистическая значимость полученной связи является низкой. Т.к. коэффициент степени достоверности аппроксимации (R^2) – аналога коэффициента детерминации (R^2) – равен всего лишь 0,2 ед. При этом коэффициент линейной корреляции (также рассчитанный с помощью средств табличного редактора MS Excel), соответственно, равен 0,4 ед., что также незначительно для установления достоверной связи между значениями рассматриваемых показателей. Поэтому, принимая во внимания низкий уровень статистической достоверности полученной связи, можно говорить только о неопределенной возможности оказания влияния уровнем государственных расходов на образование в % к ВВП на уровень внутреннего валового продукта по ППС на душу населения.

В целом же, прямое государственное финансирование систем образования не дает однозначной картины соответствующего повышения эффективности экономического развития. На наш взгляд, такая ситуация позволяет говорить о том, что нужна новая система финансирования образования, интегрирующая всех участников процесса, представленных в воспроизводственных структурах.

В настоящее время экономические отношения в сфере образования формируют рыночные и нерыночные механизмы взаимодействия субъектов образовательного процесса. При этом эффективная работа рыночного механизма становится возможной лишь тогда, когда в рамках экономических отношений, обслуживаемых рыночным механизмом, исключается внешний эффект. Т.е. речь идет об исключении возможности для лиц, не участвующих в данных отношениях, извлекать выгоду. Если масштабы внешнего эффекта невелики, а круг взаимодействующих субъектов ограничен, то побочное воздействие образования может быть взято под контроль непосредственными участниками экономических отношений. Однако экономическая суть образования, как блага, проявляется в том, что масштабы его внешних эффектов столь велики, а число взаимодействующих с этими эффектами лиц столь значительно, что побочное воздействием не может быть взято под контроль, в т.ч. и государством, пока государство исполняет свои сущностные функции.

Именно масштабность внешних эффектов, формируемых в сфере образования, и объясняет несостоятельность рыночных механизмов.

Данные положения свидетельствуют о том, что сформировавшаяся к настоящему моменту система экономических отношений в сфере образования не может быть отнесена к действию чисто рыночных или нерыночных механизмов. Поэтому сама по себе сфера образования является своего рода экономическим пространством, где система экономических отношений регулируется квазирыночными и финансовыми механизмами при непосредственном вовлечении в процесс предоставления и использования образовательных благ различных субъектов общества.

На этом фоне в последние годы все более острым становится вопрос об ответственности государства за сферу образования. В настоящее время происходит ослабление роли государства и усиление роли международных структур – Организации объединенных наций, Организации по международной торговле, Мирового банка, Международного валютного фонда и др. В этой связи многими специалистами высказывается точка зрения о необходимости сокращения государственного финансирования образования. В научной литературе часто встречается утверждение о переходе традиционно государственной сферы образования в сторону негосударственного сектора экономики. Однако статистическая информация не подтверждает данной тенденции. В большинстве стран все же преобладает государственное финансирование сферы образования [3].

Повышение массовости российского высшего образования объясняет трудности, испытываемые государством при финансировании сферы высшего образования. Согласно опросам, 45% населения считает, что государство плохо справляется со своими обязанностями в сфере образования[1]. В связи с этим возникает важный вопрос о перспективах объединения государственного и частного финансирования образования, как это происходит, например, в США, Австралии, Корее и на Филиппинах. Однако применение модели широкого софинансирования образования государством и частными инвесторами все же скорее является исключением, чем правилом для развитых стран.

В большинстве случаев общественные, т.е. государственные, расходы на высшее образование значительно превышают частные. Данный факт соответствует принятому 19 сентября 2003г. в Берлине коммюнике Конференции министров высшего образования, в котором высшее образование

1 База данных ВЦИОМ // Официальный сайт. – URL: http://wciom.ru/zh/print_q.php?s_id=816&q_id=57478.

объявляется общественным благом, а ответственность за него возлагается на государственные структуры [8].

Между тем, сегодня проблема платного образования, особенно в государствах широко практикующих частное финансирование, стала как никогда актуальной. Так, в последние годы стоимость получения высшего образования в некоторых случаях является не просто высокой, а экономически нецелесообразной. Примеры таких ситуаций можно встретить в любой стране, однако наиболее явными проблемами взаимосвязи рынка труда и образования, несмотря на сильную экономику, обладают США.

В связи с тем, что все большее число дипломов не оправдывают вложенные в них значительные средства, многие американские выпускники сомневаются в целесообразности оформления кредита на обучение. Согласно исследованию Pew Research Centre, доход молодых людей, получивших высшее образование в возрасте от 25 до 32 лет, в среднем на $17 500 в год превышает доход их ровесников, имеющих только диплом об окончании средней школы. Однако эту разницу перекрывает стоимость четырехлетнего обучения на дневном отделении престижного университета (порядка 60 тыс. долл.) [17].

Средний долг по студенческому кредиту выпускника, получившего диплом бакалавра в 2012 г., составлял в среднем 30 тыс. долл., что во многом препятствует, например, дальнейшей покупке дома, организации собственного бизнеса и т.д. Согласно данным некоммерческой организации The Project on Student Debt, в 15% случаев заемщики объявляют банкротство в первые три года после начала погашения долга.

Так, несмотря на рекордно низкие процентные ставки на покупку жилья, ипотека в США многим гражданам недоступна по причине накопившихся долгов по кредитам на образование. Многие американцы в возрасте 40 лет до сих пор не могут расплатиться по взятым долговым обязательствам перед банками. По последним данным, полученным из ФРБ Нью-Йорка, на данную возрастную группу приходится более половины студенческих займов. Усугубляет проблему пузырь объемом более 150 млрд. долл., образовавшийся на рынке студенческого займа, а также высокие процентные ставки для некоторых существующих кредитов (более 12%). В отличие от ипотечных, студенческие кредиты практически не предусматривают возможности рефинансирования долга по более низким ставкам. По данным Бюро финансовой защиты потребителей (CFPB), с 2007 г. частный и федеральный долг студентов увеличился вдвое и к 2012 г. уже превышал один трлн. долл. Основной причиной такого резкого изменения является отсутствие у многих родителей возможности оплачивать обучение своих детей вследствие кризиса 2008 г. Согласно информации Федерального резервного банка Нью-Йорка, почти треть студентов-заемщиков имеют просроченные платежи [16].

По данным ФРБ Нью-Йорка, около 37 млн. человек имеют государственные и частные студенческие займы. При этом около половины выданных кредитов находятся в отсрочке, что позволяет заемщикам не вносить за них плату во время учебы в университете или в случае безработицы. Однако во многих случаях за этот период происходит увеличение суммы долга за счет добавления процентов к основной сумме кредита.

В России расходы на образование

находятся на низком уровне и не отвечают требованиям сообщества развитых стран. Однако при недостаточности финансирования в России число специалистов с высшим образованием находится на уровне многих развитых странах мира, как в абсолютном значении, так и по отношении ко всему населению, что зачастую пагубно сказывается на качестве получаемого образования.

Многие исследователи высказывают опасения, что в процессе внедрения в сферу образования коммерческих составляющих будут возникать новые барьеры внутри общества. Если система образования не будет подвержена полному реформированию, то обеспечить себе высокий социальный статус и высокую заработную плату смогут только граждане, имеющие денежные средства на образование. При этом у тех граждан, у кого нет возможности обеспечить получение платного образования, не смогут обеспечить его в дальнейшем и своим детям в силу невозможности устроиться на высокооплачиваемую работу [19].

Экономическая доступность высшего образования для семей выражается в двух формах: доступность обучения на контрактной основе и возможность использования различных способов подготовки к поступлению. В целом по выборке для 49% семей платное образование недоступно вовсе, 42% допускают обучение на коммерческой основе, но преимущественно в государственных учебных заведениях. Высокая доля родителей, стремящихся предоставить ребенку возможность получить образование на платной основе характерна не только для областных, но и для районных центров (38%) и деревень (33%). Финансирование обучения детей в вузах жители районных центров и деревень производят, как правило, не за счет текущих доходов (большинство этих семей принадлежат к группам с низкими доходами), а за счет продажи продуктов натурального хозяйства.

Наименьшие возможности оплаты образования у неполных семей (лишь 27% из их числа готовы платить за обучение), семей, где хотя бы один из супругов уже вышел на пенсию (31%), а также семей рабочих (37%). Стоит отметить, что готовность дать платное образование не зависит от количества детей в семье и отсутствия работы (официальной) у одного из супругов.

Отношение к платному образованию в современных условиях функционирования системы образования двояко. Для 30% родителей платность образования повышает его доступность, но для 70% это, наоборот, делает образование недоступным. Сторонники точки зрения, что платное образование увеличивает его доступность, есть в каждой социальной группе. В среднем, возможность поступить в вуз на контрактной основе занимает 6 из 16 мест по важности для поступления (на первых местах располагаются уровень школьной подготовки, возможность честно пройти по конкурсу, личные таланты и способности абитуриентов, льготы при поступлении). Однако для семей руководителей предприятий и владельцев крупного бизнеса, а также в семьях со средним душевым доходом платное обучение ставится на второе место – сразу после уровня школьной подготовки [2].

Согласно мнению большинства выпускников, школьная подготовка не обеспечивает уровень знаний, достаточный для поступления туда, куда они планируют. 67% из них применя-

ют дополнительные формы подготовки к вступительным экзаменам. При этом самая распространенная форма – это очные подготовительные курсы при вузах – их посещают 59% выпускников, занимающихся дополнительно; 42% выбирают репетиторство; 38% - факультативные занятия в школе.

Относительно родительских оценок экономической доступности отдельных форм подготовки, то доступными для большинства являются только факультативные занятия в школе. Однако 10% семей не могут себе позволить воспользоваться даже и этой формой подготовки. Следующую по доступности форму подготовки – индивидуальные занятия со школьными учителями – может позволить себе каждая третья семья. Услуги же репетиторов не в состоянии оплатить 38% семей, а занятия на очных курсах – 25%. При этом они все же являются самыми распространенными формами подготовки, что определяется мнением 66% родителей, что только законченное высшее образование является приемлемым уровнем для образования их детей/внуков [15].

Индикатором экономической доступности образования выступает доля затрат на подготовку в структуре семейного бюджета. Только 18% семей ничего не тратят на дополнительную подготовку, а у 19% семей эти затраты составляют незначительную часть общих расходов. Для половины семей школьников подготовка к поступлению вызывает большое финансовое напряжение, при этом 13% из них берут деньги в долг или продают что-либо из ценных вещей. По доле затрат на образование особо выделяются сельские жители. Большинство из них во время учебного года на дополнительную подготовку либо не тратят ничего, либо расходуют незначительную часть семейного бюджета. Однако деньги откладываются на период вступительных экзаменов для оплаты краткосрочных подготовительных курсов, транспорта и проживания в городе, а также для взяток членам приемной комиссии. Вопрос об оплате подготовки подтверждает наличие проблемных групп, которые были выделены ранее: неполные семьи, семьи пенсионеров и безработных. В этих социальных группах особенно высока доля семей, вынужденных брать в долг деньги на оплату подготовки.

Таким образом, становится видно, что системообразующая отрасль современной экономики столкнулась с проблемой обеспечения доступа к образованию широких слоев населения. Кроме того, усиливается функциональная роль мотивов получения образования, рассматриваемых прежде всего в качестве анализа условий, средств и путей решения задачи с постановкой цели и определения плана действий [4]. При этом традиционно действуют факторы интеллектуального уровня [12] и ориентира на успех [20].

В данном контексте, следует особо подчеркнуть, что модернизация системы образования объективно предполагает трансформацию значительной части существующих социально-экономических отношений. Организационно-технологическая возможность реализации непосредственной приоритетности мотивационных факторов в становлении новых экономических отношений открывается на современном этапе проведения административной реформы, в ходе которой был принят Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг», предусматривающий выпуск универсальных электронных карт граждан.

Данная карта будет представлять собой материальный носитель, содержащий введенную в него цифровую информацию о пользователе и о его правах на получение государственных и муниципальных услуг. Соответственно пользователями универсальной электронной картой могут быть граждане РФ, а также иностранные граждане и лица без гражданства в тех случаях, когда это предусмотрено федеральными законами.

Универсальная электронная карта станет содержательным документом, удостоверяющим личность гражданина, права застрахованного лица в системах обязательного страхования, иные права гражданина на получение государственных и муниципальных услуг, в том числе в сфере образования. Таким образом, пользователи универсальных электронных карт становятся непосредственными участниками бюджетно-распорядительных отношений. В этом случае важно разработать принципы, позволяющие с помощью универсальных электронных карт организовывать распоряжение средствами бюджетов и внебюджетных фондов на различных административных уровнях и направлять их на оплату образовательных услуг, в том числе с добавлением собственных средств граждан и финансовых ресурсов корпораций.

На этой основе сформируется новая структура экономических отношений, связанных с предоставлением образовательных услуг. Эти новые отношения позволят существенно увеличить доходы системы образования и сформировать более равные условия доступа к качественному высшему образованию представителей всех слоев населения. В данном контексте дополнительно развиваются мотивы роста персональных затрат на получение знаний, определяющих основную специфику соответствующих систем управления и траекторию развития экономических отношений в системе образования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акинин П.В. Инновационные модели развития России в контексте создания экономики, основанной на знаниях // Экономика: теория и практика. – 2006. – №1(10). – С.4-9. Мукимбеков М.К. Глобализация и интеграция мировых рынков образовательных услуг // Экономика образования. – 2011. – №2. – С.61-64.

2. Альтбах Ф. Доступность образования подразумевает неравенство // Экономика образования. – 2011. – №2. – С.114-117.

3. Байкин Т.А. Правовое регулирование отношений в сфере образования: социально-экономический аспект // Право и образование. – 2011. – №11. – С.16-20.

4. Городецкая А.К., Кузминская В.А. Мотивация личности к образованию в течение всей жизни // Совет ректоров. – 2013. – №11. – С.51-55.

5. Гишкаева Л.Л. Постиндустриальная экономика и человеческий капитал // Вестник экономической интеграции. – 2013. – №11(68). – С.7-11.

6. Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала. – СПб.: СПбУЭФ. –1994. – С.83.

7. Ермолов Ю.А. Современные факторы трансформации процесса труда в условиях формирования экономики знаний // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – №8. – С.74-78.

8. Затепякин О.А. Проблемы модернизации экономических отношений

в системе образования // Сборник научных трудов Sworld. – 2008. – Т.6. – №3. – С.86-88.

9. Капелюшников Р. Структура российской рабочей силы: особенности и динамика // Вопросы экономики. – 2006. – №10. – С.19-40.

10.Лялин В.С., Зверева И.Г., Никифорова Н.Г. Статистика. Теория и практика в Excel. – М.: Финансы и статистика, Инфра-М, 2010. – С.425-428.

11.Мукимбеков М.К. Глобализация и интеграция мировых рынков и образовательных услуг // Экономика образования. – 2011. – №2. – С.61-64.

12.Обуховский К. Психология влечений человека. – М.: Прогресс, 1971. – С.23.

13.Омарова Н.К. Об экономических отношениях системы образования в условиях глобализации // Вопросы структуризации экономики. – 2009. – №4. – С.144-149.

14.Салмина А. Социальные запросы россиян к государству: факторы формирования и межстрановые сравнения // Мир России: Социология, этнология. – 2012. – Т.21. – №3. – С.133-164.

15.Сухочев В.И. Право на образование и обеспечение его доступности - конституционная норма или жизненно важная потребность индивидов? // Право и образование. – 2011. – №1. – С.4-16.

16.Студенческие кредиты подрывают ипотечный рынок США // Вести. Экономика. – URL: http://www.vestifinance.ru/articles/26268.

17.США останутся без квалифицированных кадров? // Вести. Экономика. – URL: http://www.vestifinance.ru/articles/41664.

18.Татуев А.А. Трансформация приоритетов модернизации высшей школы при переходе к обществу знаний // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 8 (263). – С.27-34.

19. Шевченко И.О., Гаврилов А.А. О теневых экономических отношениях в сфере высшего образования // Социологические исследования. – 2005. – №7. – С.117-123.

20. Шокина И.Н. Личностно-деятельностный подход – основа мотивации к образованию // Поволжский торгово-экономический журнал. – 2011. – №2. – С.81-89.

21. Управление персоналом организации Бережной В.И., Таранова И.В. Технологии и методы // Ставрополь, 2011.

22. Организационно-экономические инструменты пространственно-равномерного регионального развития Таранова И.В. – Ставрополь, 2012.

23. Технология международных деловых коммуникаций Михайлова К.Ю., Ивахников С.П., Трухачев А.В., Сериков С.С., Воробьева Н.В., Иволга А.Г., Таранова И.В., Варивода В.С., Молчаненко С.А. – Ставрополь, 2012. (2-е издание, переработанное и дополненное).

24. Проблемы развития инновационных процессов в экономике России Таранова И.В., Воронкова О.С. // В сборнике: Актуальные вопросы развития инновационной экономики страны в условиях модернизации материалы Международной научно-практической конференции. ответственный редактор: А.Н. Плотников. – 2012.– С. 216-219.

УДК 330
ББК 65.012.3

Владимиров С.А.
академик Российской академии естествознания,
д.э.н., профессор,
Северо-Западный институт управления Российской Академии
народного хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ (РАНХГиС)

О СУЩНОСТИ И КЛЮЧЕВЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ ЭФФЕКТИВНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Все прожекты зело исправны быть должны,
дабы казну зряшно не разорять и отечеству ущерба не чинить.
Кто прожекты станет абы как ляпать, того чина лишу
и кнутом драть велю.
Петр 1.

Аннотация. Предложена инновационная методология формирования государственной инвестиционной программы на длительный период – до 33-40 лет, состоящей из жестких («квантированных») рядов инвестиционных проектов любого уровня и сфер социально-экономической общественной деятельности, различающихся исключительно по строгим, заранее установленным государством, численным значениям ограниченного числа показателей экономической эффективности государственных инвестиций, которые находятся в гармоничной сбалансированной взаимосвязи с утвержденным высшим государственным органом управления народным хозяйством Российской Федерации национальным параметром (нормой дисконта), характеризующим минимальные требования общества к эффективности инвестиционных проектов, численное значение которого определяется по авторской методике, в увязке с прогнозами экономического и социального развития страны, в том числе темпом экономического роста [2,3].

Abstract. A innovative methodology for creating your country of vennoy-investment program for a longer period - up to 33-40 years old, consisting of a hard (“kvantirovannyh”) series of investment projects at all levels and areas with socio-economic-social activity, differing only by strict, pre-established state , the numerical values of a limited number of indicators of economic efficiency of public investments, which are harmonious balanced relationship with the approved high state of the Russian Federation, the body managing the national economy national parameters (discount rate), which characterizes the minimum requirements of society to the effectiveness of investment projects, the numerical value of which is determined by the author’s method , in conjunction with forecasts for economic and social development of the country, including the

pace of economic growth [2, 3].

Ключевые слова: макроэкономика; государство; инвестиции; эффективность; сбалансированность; национальный параметр минимальной общественной эффективности инвестиций; программы; проекты; регулирование.

Keywords: macroeconomics; State; investments; efficiency; balance; setting national minimum general-stvennoj efficiency investments; programs; projects; regulation.

Экономическая мысль развивалась в значительной мере потому, что люди стремились дать оценку различным социально-экономическим системам, измерить их эффективность. Положительные реформационные преобразования в экономике России невозможны без эффективного государственного регулирования деятельности компетентных структур, специализирующихся на привлечении и оценке результативности инвестиций в наиболее значимые для государства и общества сферы жизнедеятельности, в том числе отрасли отрасли народного хозяйства (особенно строительство) и регионы [1]. При этом объективный анализ макроэкономической политики государства (регионов) должен абстрагироваться от факторов узкоотраслевого характера. Бюджетная реформа последних лет предусматривает принципиально новую организацию управления общественными финансами, предусматривающую переход от парадигмы «управления затратами» к парадигме «управления результатами».

Под «стратегической сбалансированной программой государственных инвестиций (ССПГИ)» автором понимается совокупность исключительно государственных инвестиций, включенных в государственный бюджет на прогнозируемый период от одного до максимум сорока лет и предполагаемых к вложению на всех рынках (фондовом и реальных инвестиций), состоящая из жестких («квантированных») рядов инвестиционных проектов любого уровня и сфер социально-экономической общественной деятельности, различающихся исключительно по строгим, заранее установленным государством, численным значениямограниченного числа показателей экономической эффективности государственных инвестиций, которые находятся в гармоничной сбалансированной взаимосвязи с утвержденным высшим государственным органом управления народным хозяйством Российской Федерации национальным параметром (нормой дисконта), характеризующим минимальные требования общества к эффективности инвестиционного проекта, численное значение которого определяется по авторской методике, в увязке с прогнозами экономического и социального развития страны, в том числе темпом экономического роста[2,3].

Сущность и принципиальное отличие предлагаемой методологии формирования государственной инвестиционной программы от традиционно сложившейся в том, что решающее значение приобретает не количество и, как правило, голословно обещаемая зачастую безответственными инициаторами самых разных уровней «несомненная-качественная» эффективность предлагаемых ими инвестиционных проектов

(у разных авторов для современной России это количество варьируется от пятнадцати – двадцати до сорока-пятидесяти тысяч), а жесткая сбалансированность количества и экономической эффективности инвестиционных проектов с участием государства на прогнозируемый конкретный период времени.

Перед макроэкономической политикой развитого государства при формировании содержания ССПГИ обычно ставятся следующие цели: стабилизация и ускорение темпов экономического роста; борьба с инфляцией; осуществление необходимых структурных сдвигов в производстве и экономике вообще; более полное и эффективное использование производственных ресурсов; стимулирование НТП; подготовка квалифицированных кадров; повышение конкурентоспособности национального производства (экономики) на мировом рынке. При этом основными требованиями к содержанию ССПГИ являются: сочетание долгосрочных, средне- и краткосрочных инвестиционных программ; масштабы и структура (отраслевые и региональные аспекты); принципы инвестиционной политики государства; необходимые меры по реализации инвестиционных программ.

Главной причиной, серьёзно осложняющей в настоящее время эффективное управление значительным множеством инвестиционных проектов с участием государственных инвестиций, по мнению автора, является отсутствие внятной и строгой методологии и методики формирования содержания государственной инвестиционной программы, зачастую преследующей не до конца согласованные, нередко противоречащие друг другу цели социально-экономического развития.

Исходя из вышеуказанной причины можно перечислить дополнительные объективные факторы, заведомо затрудняющие объективную оценку всей совокупности предлагаемых государству или инициируемых им инвестиционных проектов:

а) технические затруднения в управлении чрезвычайно большим множеством инвестиционных проектов с разными показателями стоимости, доходности и сроками окупаемости, отраслевой, региональной, социальной принадлежности;

б) невозможность качественно (достоверно, своевременно и полно) проверять всю техническую, организационную и финансовую информацию, служащую основой для решений об участии государства в конкретном инвестиционном проекте;

в) быстрый рост стоимости получения соответствующей информации о ходе реализации и фактически достигнутой экономической эффективности инвестиционных проектов, а на фондовом рынке – накапливающиеся высокие издержки трансакций по продаже одних активов и покупке других – комиссионные брокерам, расходы на регистрацию сделок и пр.

Этапы формирования содержания ССПГИ определяются прежде всего расчетным горизонтом (сроком) прогнозирования, в свою очередь определяемым степенью точности абсолютного большинства экономико-статистических расчетов, не превышающей ± 3%, что для показателя общественной эффективности инвестиционных проектов соответствует R= 0,03, то есть максимальному сроку окупаемости около 33-40 лет ($t_{ок} = 1 / R_{ок}^{min}$ =1/0,03 = 33). Предлагаемый автором перспективный пе-

риод (33-40 лет) вполне соответствует практике макроэкономического программирования и стратегического долгосрочного развития страны в целом и ее конкретных регионов и отраслей. ССПГИ включает всевозможные национальные и международные крупномасштабные инвестиционные проекты, в том числе, реструктуризация отраслей народного хозяйства, фундаментальные научные исследования и разработки, включая сферу ВПК-безопасности страны, новые города, их крупные районы, уникальные инженерные общественные сооружения (например, проект железной дороги, проходящей через Берингов пролив и соединяющей Байкало-Амурскую магистраль с Аляской США или газонефтепродуктопровод по дну Балтийского моря из России в Германию-Англию), крупные социально-экологические проекты, производственные предприятия, корабли, самолеты и т.п.

Учитывая, что по организационно-процедурным причинам почти невозможен эффективный (жесткий) контроль за реализацией инвестиционных проектов с участием государства в сроки меньшие (или некратные) одному кварталу, автор предлагает качественно новую научно обоснованную методологию формирования сбалансированной стратегической программы государственных инвестиций (ССПГИ).

Введем шкалу конкретных реальных значений показателя общественной эффективности государственных инвестиций, исходя из принципа:

а) при сроке окупаемости инвестиционных проектов с участием государства до четырех лет включительно – конкретные значения показателей общественной эффективности инвестиций утверждаются высшим государственным органом на каждый квартал, начиная с первого квартала расчетного горизонта прогнозирования соответствующего бюджета;

б) при сроке окупаемости свыше четырех лет до восьми лет включительно – полугодичные;

в) при сроке с девяти лет до десяти включительно – ежегодные;

г) при сроке с одиннадцати лет до шестнадцати включительно – одно значение показателя общественной эффективности государственных инвестиций на каждые два года;

д) при сроке окупаемости с семнадцати до сорока лет включительно – одно значение показателя общественной эффективности государственных инвестиций на каждые четыре года.

Вышеуказанный ряд конкретных утвержденных высшим государственным органом неизменных численных значений показателей общественной эффективности государственных инвестиций может быть представлен в виде:

а) таблицы:

№№ инвестиц.ряда	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Срок окупаем.,t_{ok}, лет	0,25	0,5	0,75	1,0	1,25	1,50	1,75	2,0	2,25	2,50	2,75
R	4,00	2,00	1,33	1,00	0,80	0,67	0,58	0,50	0,45	0,40	0,37

12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
3,0	3,25	3,50	3,75	4,0	4,50	5,0	5,50	6,0	6,50	7,0	7,50
0,34	0,31	0,29	0,27	0,25	0,23	0,20	0,19	0,17	0,16	0,15	0,14

24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34
8,0	9,0	9,50	10,0	11-12	13-14	15-16	17-20	21-24	25-28	29-32
0,13	0,12	0,11	0,10	0,09	0,08	0,07	0,06	0,05	0,04	0,03

б) в графической форме:

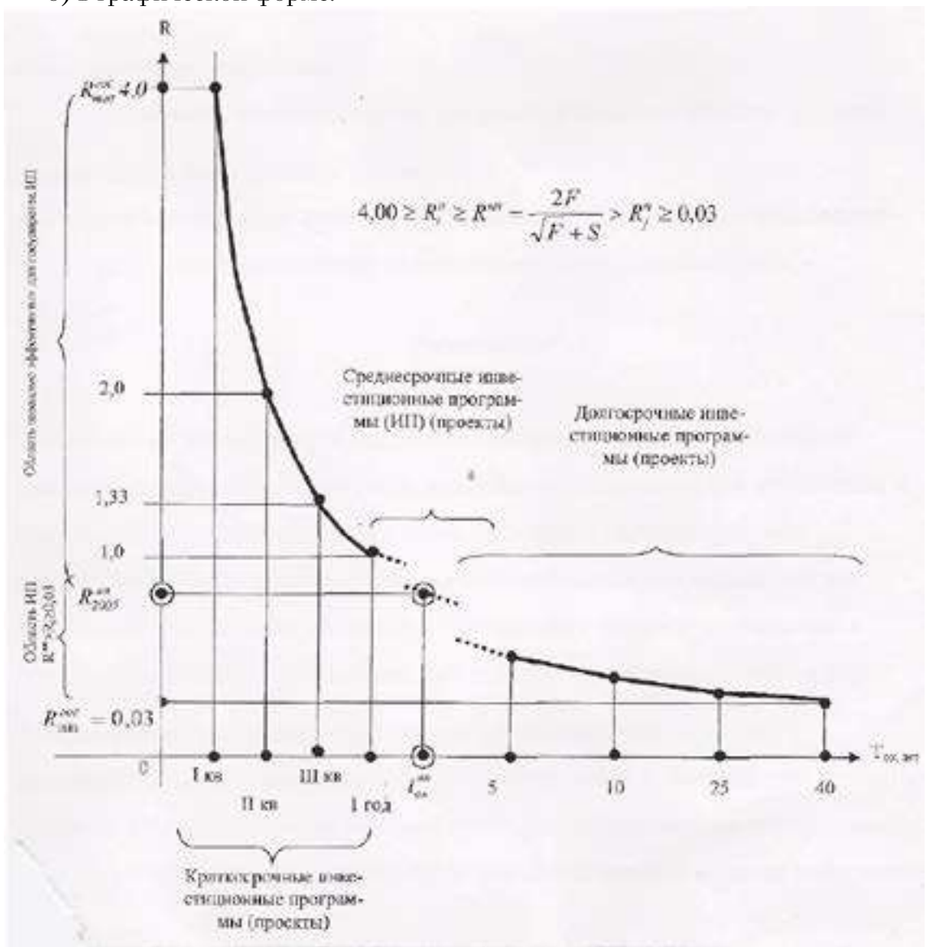


Рисунок 1 – Схема стратегической сбалансированной программы государственных инвестиций развитого государства

Таким образом, ССПГИ предусматривает на прогнозируемый (в том числе «плавно перетекающий») срок до сорока лет максимум тридцать четыре строго определенных показателя общественной эффективности государственных инвестиций, («квантов эффективного экономического действия государства»), включающих в себя ограниченное множество (соответственно их общую стоимость) инвестиционных проектов всевозможных отраслей и регионов народного хозяйства, общественной жизни, жестко сбалансированных относительно утвержденных высшим госорганом темпов экономического роста, нормы государственных инвестиций и национальным параметром $R^{нп}$(нормой дисконта), характеризующим минимальные требования общества к эффективности вышеуказанных инвестиционных проектов, в свою очередь увязанного с прогнозами экономического и социального развития страны на соответствующий

период времени.

При этом каждый инвестиционный ряд, в зависимости от своей общей стоимости и показателя экономической эффективности, вносит соответствующий вклад в достижение установленного высшим государственным органом темпа экономического роста на соответствующий прогнозируемый период, то есть справедливо равенство: $F^{вос} = \sum f_i + \sum f_j$, (1)

где: f_i, f_j – соответственно доли экономического роста, достигаемые за счет государственных инвестиций, с показателями экономической эффективности соответственно не меньшей и меньшей, чем утвержденный государством национальный параметр, в соответствии с авторской методикой определяемым по формуле [3]:

$$R^{нп} = \frac{2F^{вос}}{S^{вос} + \sqrt{F^{вос}}}, \quad (2)$$

где: – $S^{вос} = F^{вос} / g^{вос}$ показатель общественной эффективности государственных расходов; $g^{вос}$ - норма государственных расходов.

В соответствии с предлагаемой автором методологией формирования ССПГИ происходит жесткая ранжировка представленных соответствующими инициаторами государству инвестиционных проектов не, как правило, по бесконечно различающимся многочисленным «хитровычисленным» значениям показателей эффективности, а по вышеуказанной неизменной утвержденной государством шкале (ряда) конкретных численных показателей экономической эффективности государственных инвестиций. Если инициаторы (независимо от их уровня) соответствующих инвестиционных проектов не в состоянии по любым причинам безусловно соответствовать требованиям вышеуказанной шкалы эффективности государственных инвестиций, их претензии на получение государственных инвестиций должны быть немедленно отвергнуты.

Очевидно, что в общем случае общая сумма государственных инвестиций (и, соответственно, их норма) на прогнозируемый период включает в себя три вида инвестиций (инвестиционных рядов) по отношению к количественному значению показателя их экономической эффективности: –

а) с положительным значением – R> 0 (в том числе $R>R^{нп}$);

б) с нулевой эффективностью – R=0 (в том числе безвозмездные – по скрытой логике политиков покровительствующих неким общественным силам, включая временных союзников...);

в) с отрицательной эффективностью – R<0 (убыточные инвестиции как по причинам неверного прогнозирования, так и по причинам преднамеренного казнокрадства-банкротства в самой грубой и вульгарной форме – полученные инициаторами проектов государственные инвестиции не только разворовываются, но и навсегда переводятся за границу).

В реальной жизни последние два вида государственных инвестиций необходимо учитывать как заведомо неэффективные и при заданных государственным бюджетом темпе экономического роста и норме инвестиций абсолютно недопустимо утверждать, что-де общественный показатель эффективности государственных инвестиций заведомо легко определяется отношением вышеуказанных темпа экономического роста к производной от бюджета норме государственных

инвестиций. Очевидно, что фактическая норма государственных инвестиций с R>0 составит:

$$s^{вос} - s^{R=0} - s^{R<0} = s^{R>0} \quad (3)$$

Только одно это обстоятельство неизбежно заставляет назначать $R^{нп}$ в соответствие с авторской методикой, а не безвольно назначать численное значение показателя общественной эффективности государственных инвестиций в прогнозируемом бюджете «от достигнутого». Не трудно заметить, что при стремлении суммы государственных инвестиций с показателями общественной эффективности не большими нуля к нулю, показатель общественной эффективности государственных инвестиций $R^{вос}$ будет стремиться к численному значению национального параметра,то есть:

$$(s^{R=0} + s^{R<0}) \Rightarrow 0,$$

$$R^{вос} = F^{вос} / s^{вос} \Rightarrow R^{нп}$$

В свою очередь, государственные инвестиции с положительным значением показателя общественной эффективности инвестиций делятся на две строго определенных группы:

1) s_i – определяемых численным значением показателя общественной эффективности государственных инвестиций не меньшим, чем утвержденный высшим государственным органом национальный параметр (то есть для этой группы государственных инвестиций всегда справедливо соотношение – $R_i \geq R^{нп}$) и

2) s_j - определяемых численным значением показателя общественной эффективности государственных инвестиций меньшим, чем утвержденный высшим государственным органом национальный параметр $(R_j < R^{вос})$

Введём следующие обозначения:

α_i^n – доля нормы государственных инвестиций, приходящаяся на соответствующий инвестиционный ряд в прогнозируемый период с показателем общественной эффективности государственных инвестиций не меньшим, чем утвержденный высшим государственным органом (то есть – $R_i^n \geq R^{нп}$);

β_j^n - доля нормы государственных инвестиций, приходящаяся на соответствующий инвестиционный ряд в прогнозируемый период с показателем общественной эффективности меньшим, чем утверждённый высшим государственным органом (то есть – $R_j^n < R^{нп}$).

Нетрудно видеть, что $\sum \alpha_i^n s^{вос} + \sum \beta_j^n s^{вос} = s^{вос}$

откуда следует: $\sum \alpha_i^n + \sum \beta_j^n = 1{,}0$ (4)

На основании вышеизложенного, справедливо равенство:

$$\alpha_i^1 s^{вос} R_i^1 + \alpha_i^2 s^{вос} R_i^2 + \ldots + \beta_i^{24} s^{вос} R_j^{24} = R^{нп} s^{вос}$$

что эквивалентно (после деления обеих частей равенства на $s^{вос}$):

$$\sum \alpha_i^n R_i^n + \sum \beta_j^n R_j^n = R^{нп} \quad (5)$$

В достаточно интересном и простом случае – при $\alpha_i^n = \beta_j^n = \frac{1}{\hbar} s^{вос}$, получим:

$$\sum R_i^n + \sum R_j^n = \hbar \quad , \quad (6)$$

Приведем основные примеры.

1. Пусть в прогнозируемом государственном бюджете задано самое простое – соотношение между s_i и s_j - когда $s_i = s_j = 0{,}5 s^{вос}$. Следовательно, $\hbar = 2$, поэтому для соблюдения условия сбалансированности СПГИ, допустим при $R_i^n = 1{,}3$,

и например, заданных государством $R^{нп}$=0,318(что соответствует $t_{ок}^{нп} = 3{,}14 года$, то есть расположению нормативного срока окупаемости между двумя соседними - двенадцатым и тринадцатым инвестиционными рядами, определяемыми численными значениями показателей общественной эффективности государственных инвестиций равными соответственно: $R_i^n = R^{13} = 0{,}31$ и $R_j^n = R^{14} = 0{,}33$) необходимо выполнение (6), то есть:

$R_j^n = kR^{нп} - R_i^n =$ = 2x0,318 – 1,33 = – 0,694 – что свидетельствует о заведомой несбалансированности СПГИ при принятых значениях R_i^n. =1,33 и $s_i = 0{,}50 s^{зос}$, поскольку прогнозировать заведомо отрицательную эффективность государственных инвестиций в государственном бюджете преступно (хотя очевидно, что в данном случае имеет место умышленное занижение невероятного в открытой сбалансированной экономике темпа экономического роста: 1,33 x 0,50 = 0,655- то есть $F^{состеверолит}$ =65,5%. В то же время, сбалансированная СПГИ при вышеуказанных значениях макроэкономических показателей–s_i, s_j, $R^{нп}$безусловно реальна в случаях, определяемых соответствующими экстремальными соотношениями, вытекающими из (6): так как $R_j^{34} \geq 0{,}03$, следовательно $R_i^{max} \leq 2R^{нп}$ –0,03 = 0,616 – 0,03 = 0,613. Учитывая жестко заданную государством шкалу значений показателей общественной эффективности государственных инвестиций, приходим к выводу, что в нашем конкретном случае $R_i^{max} = R_i^7 = 0{,}58$. Методом перебора («ползучего эмпиризма») с учетом жестких требований к погрешности расчетов, которая не должна превышать $\pm 3\%$ абсолютного значения вычисляемого показателя экономической эффективности государственных инвестиций, приходим к выводу, что возможны следующие сочетания инвестиционных рядов в прогнозируемой ССПГИ:

а) $R_i^{12} = 0{,}33$ и $R_j^n = 2R^{нп} - R_i^{12} = 2$ x 0,318 – 0,33 = 0,306 ≅ 0,31 = R_j^{13} (с точностью (0,31- 0,306)/0,31= 1,3%, что вполне допустимо);

б) $R_i^8 = 0{,}45$ и R_j^n = 0,636 - 0,45 =0,186 ≅ R_j^{19} =0,19 (с безусловно допустимой погрешностью – 0,6%).

в) $R_i^{11} = 0{,}37$ и R_j^n = 0,636 – 0,37 = 0,266 ≅ R_j^{15} =0,27 (с такой же погрешностью- 0,6%).

Сочетания остальных инвестиционных рядов – $R_i^{7,8,10}$ и $R_j^{14,15,17-18,21-34}$ не соответствуют требованиям сбалансированности СПГИ (погрешность удовлетворения требования (6) превышает 6-10%).

2. Достаточно показательным будет пример с разнообразными значениями и структурой s_i и s_j. Пусть (при прежнем значении утвержденного высшим государственным органом $R^{нп} = 0{,}318$):

а) $s_i = 0{,}60 s^{зос}$, в свою очередь, состоящая из инвестиционных рядов, максимальное число которых не должно превышать согласно утвержденной государством шкале двенадцати рядов и конкретная стоимость которых определяется в долях от утвержденной государственным бюджетом суммы (точнее – нормы) государственных инвестиций, например: α_i^1=0,10; $\alpha_i^5 = 0{,}30$; $\alpha_i^{12} = 0{,}20$;

б) $s_j = 0{,}40 s^{зос}$состоящая из не более двадцати двух рядов (34 – 12 = 22), определяемых аналогично вышеуказанным ограничениям, например: $\beta_j^{13} = 0{,}10$; $\beta_j^{16} = 0{,}15$; $\beta_j^{31} = 0{,}10$.

Проверим СПГИ на сбалансированность согласно (5) и таблице:

0,10 x 4,00 + 0,30 x 0,80 + 0,20 x 0,33 + 0,10 x 0,31 + 0,15 x 0,25 + 0,10 x 0,06 = 0,7805 ≠ 0,318, следовательно, прогнозируемая СПГИ заведомо не сбалансирована относительно утвержденных высшим государственным органом фундаментальных макроэкономических показателей, а именно: и $F^{зос}$ $R^{нп} = 0{,}318$.

Если исходить из предположения, что $F^{зос}$ и $\beta_j^{13,16,31} = const$, тогда необходимо откоррективатьα$_i^n$. В первую очередь необходимо ограничить $\sum \alpha_i^n R_i^n = R^{нп} - \sum \beta_j^n R_j^n$ в соответствии с (5): 0,318 – (0,031 + 0,0375 + 0,006) = 0,2435.

Методом переборов («ползучего эмпиризма») можно предложить два варианта ССПГИ при безусловном соблюдении требований (4) и (5) в пределах допустимой погрешности:

а) $R_i^8 = 0{,}67$ при $\alpha_i^6 = 0{,}10$; $R_i^{11} = 0{,}37$ при $\alpha_i^{11} = 0{,}20$; $R_i^{12} = 0{,}33$ при $\alpha_i^{12} = 0{,}30$, то есть откорректированный вариант имеет следующий вид:

0,10 x 0,67 + 0,20 x 0,37 + 0,30 x 0,33 + 0,10 x 0,31 + 0,15 x 0,25 + 0,10 x 0,06 = 0,3145, то есть погрешность относительно требований (3) не превышает (0,318 – 0,3145)/0,318 =1,1%, что вполне допустимо;

б) $R_i^{10} = 0{,}40$ при $\alpha_i^{10} = 0{,}10$; $R_i^{11} = 0{,}37$ при $\alpha_i^{11} = 0{,}20$; $R_i^9 = 0{,}45$ при $\alpha_i^9 = 0{,}30$, то есть второй откорректированный вариант ССПГИ имеет следующий вид:

0,10 x 0,40 + 0,20 x 0,37 + 0,30 x 0,45 + 0,10 x 0,31 + 0,15 x 0,25 + 0,10 x 0,06 =0,3235, то есть погрешность относительно требований (3) не превышает (0,318 – 0,3235)/0,318 =1,7%, что также вполне допустимо.

При всех остальных сочетаниях $\alpha_i^n R_i^n$ в этом примере при вышеуказанных ограничениях утвержденных высшим государственным органом численных значений макроэкономических показателей на прогнозируемый период, погрешность при попытках удовлетворить требование (5) намного превышает 7-10%.

Авторская методика предполагает три этапа формирования портфеля государственных инвестиций:

а) вначале включаются в ССПГИ (финансируются) только инвестиционные проекты с $R_i^n \geq R^{нп}$ (по любому экономико-математически и юридически обоснованному расчетом экономической эффективности предпочтению господствующей политической, хозяйственной, научной элиты и общественных сил);

б) включение в ССПГИ (финансирование) инвестиционных проектов граничного участка – $R_j^n \approx R^{нп}$;

в) финансирование инвестиционных проектов с $0{,}03 \leq R_j^n < R^{нп}$ по любому предпочтению вышеуказанной элиты и общественных сил, но при обязательном условии (5), то есть выявление наиболее предпочтительных ИП среди неравноценных...

В соответствии с предлагаемой методологией все инициаторы соответствующих инвестиционных проектов с участием государства будут поставлены в двойные рамки:

1) если по истечению утвержденной государством шкалой срока окупаемости государственных инвестиций не будет достигнута соответствующая их экономическая эффективность, инициатор обязан вернуть соответствующую задолженность, определяемую как «омертвление» государственных средств;

2) и наоборот, если соответствующий инициатор инвестиционного проекта досрочно достигнет установленной государством эффективности инвестиционного проекта, сверхдоговорная прибыль остается в его собственности.

Таким образом, в соответствии с предлагаемой автором методологией и методикой сам факт получения государственных инвестиции соответствующим инициатором будет свидетельствовать об основательности его намерений, что в конечном счете приведет к повышению экономической эффективности государственных инвестиций, в том числе и за счет возможного снижения их неэффективного объема, путем исключения соответствующих ИП, лоббируемых недобросовестными и неэффективными инициаторами любого уровня. Очевидно, что требования к содержанию прогнозирования ССПГИ в территориально-отраслевом разрезе конкретных регионов, отраслей народного хозяйства и общественной жизни полностью определяются аналогично.

При оценке и анализе экономической эффективности инвестиционных проектов в строительстве и отбору их для финансирования используются следующая методология и принципы: моделирование потоков продукции, ресурсов и денежных средств; учет результатов анализа рынка, финансового предприятия, претендующего на реализацию проекта, степени доверия к руководителям проекта, влияние его реализации на окружающую природную среду, конкурентоспособность, экономическую безопасность и т.д.; определение эффекта посредством сопоставления ожидаемых интегральных результатов и предстоящих затрат с ориентацией на достижение требуемой нормы дохода на капитал или иных показателей; приведение предстоящих разновременных доходов и расходов к условиям их соизмеримости по экономической ценности в начальном периоде; учет влияния инфляции (все расчеты делаются либо только на основе реальных величин, очищенных от инфляции, либо только на основе номинальных величин), задержек платежей, неопределенности и иных рисков, связанных с осуществлением проекта; учет альтернативных издержек (учет всех гипотетически возможных доходов, которые предприятие не получит, инвестируя данный проект); учет возможных параметров в осуществлении проекта; расчеты на основе реального поступления и расходования денег, а не бухгалтерских проводок.

Наиболее сложным и важным является вопрос об определении риска в расчетах эффективности. Понимание экономической действительности будет неполным, если систематически не учитывать неизбежных факторов неопределенности и риска. Фундаментальная неопределенность будущего означает, что будущие значения переменных неизвестны и не могут быть определены при помощи теории вероятностей. Информации о будущем до тех пор, пока оно не наступило, просто не существует, поэтому, сколь бы ни были велики возможности сбора и обработки данных, будущее останется неопределенным, то есть источник неопределенности заключен не в человеке, а в самой сути окружающего мира. Не существует полностью рациональных общественных процессов вообще, а в экономике тем более.

Одновременно инвестиционные проекты переходят из сферы расчетов, планирования в зону принятия решений «на ходу», лавирования.

Естественно, анализ эффективности инвестиционных проектов опирается на сочетание знания и искусства, расчетов и эмоций, тонких и не всегда надежных человеческих отношений, внезапных искушений, спадов, порывов и т.д., то есть втягивается в иррациональную сферу. «Снимаются» неопределенности субъективными оценками экспертов, конструкторов, руководителей, сделанными ими, как правило, не на основе абсолютно точного знания, а на основе собственного опыта, интуиции, предпочтения или интереса. Общая математическая теория оптимального уменьшения неопределенности изучает два основных вопроса: а) можно ли уменьшить неопределенность до заданного уровня? и б) сколько это будет стоить? Можно выделить две причины, по которым ограничиваются приближенным решением: а) либо задачу невозможно решить точно, б) либо точное решение не нужно.

Определение степени сложности представляет собой общую проблему формулировки и оценки инвестиционных моделей. Условие соответствия действительности говорит в пользу создания сложных моделей ИСЭП. Возможности же определения проектных данных и связанные с этим затраты, проблема нахождения оптимального решения и способность участников ИСЭП (прежде всего лица принимающего решения) правильно и своевременно интерпретировать результаты исследования его эффективности свидетельствуют о необходимости ограничиться «реалистическими моделями».

В настоящее время отечественные монополии не достаточно заинтересованы в создании детальной и прозрачной системы оценки сметной стоимости строительства объектов, так как это может привести к определенному снижению стоимости, а значит и к уменьшению объемов инвестиций, направляемых на реализацию инвестиционных проектов, что потребует определенных усилий по дополнительной мобилизации внутренних ресурсов для обеспечения ввода объектов в установленные сроки на проектную мощность. При проведении конкурсов как среди подрядчиков, так и поставщиков материально-технических ресурсов зачастую превалируют лоббистские интересы.

Центр тяжести проектных работ должен быть перенесен с нового строительства на изучение нужд и потребностей переустройства действующих предприятий, поведенческую практику большинства населения данной группы населенных мест, удовлетворение его материальных и духовных потребностей в рамках суточного и недельного циклов жизнедеятельности, анализ демографической ситуации, платежеспособного спроса населения. Особое внимание должно уделяться всесторонней и объективной экспертизе проектных решений на их соответствие современным требованиям НТП.

Информационное обеспечение любой сложной социально-экономической системы, в том числе ИСЭП, относится к категории понятий, которым нет однозначного исчерпывающего определения. Если сокращение добычи полезных ископаемых, выпуска предметов потребления, средств производства, сужение сферы услуг оказывает отрицательное, но не катастрофическое влияние на положение страны, то нехватка или отсутствие необходимой для принятия решений информации может привести к непоправимым общественным катаклизмам даже при наличии необходимого

для жизнедеятельности страны запаса материальных ресурсов.

В РФ проблема информационного обеспечения определяется прежде всего тем, что новая система статистической и бухгалтерской отчетности еще не создана, а старая резко ухудшилась из-за падения дисциплины отчетности. Сформированная в последние годы практически новая российская статистика должна поэтому учитывать сомнительную во многих отношений приватизацию, бурно разросшуюся коррупцию, экономическую разбалансированность, сохранение значительного теневого сектора российской экономики и пр. До сих пор отсутствует полная информация об уровне фактической эффективности капитальных вложений в отдельных отраслях и подотраслях промышленности и хозяйствах в сравнении с предусмотренными в проектах, о «лаге» капитальных вложений и т.д. Игнорирование общих условий систематического учета затрат может привести к искажению учетной информации, и как следствие, поставить под угрозу само существование как участников, так, естественно, и самого ИСЭП.

Необходима разработка ежегодных справочников стоимостных показателей по отраслям, регионам и типам инвестиционных проектов на единицу мощности создаваемой строительной продукции, создание классификатора строительной продукции, отражающего полную номенклатуру объектов, входящих в перспективный план капитального строительства.

Требуется не просто информация, а недостающее знание, определяемое отсутствием, противоречивостью и нечеткостью необходимых (в том числе исходных) данных, альтернативностью возможных путей решения, особенностями отдельных рынков и методов проникновения на эти рынки, то есть комплексное изучение информационных потоков. Экономический анализ, выступая основным потребителем информационных данных, используемых в процессе ретроспективного, текущего и перспективного анализа, скорее, чем какая-либо другая специальная наука, выявит достоинства и недостатки действующей системы экономической информации.

Целями создания автором системы показателей эффективности ИСЭП является: а) анализ их взаимосвязей; б) определение степени воздействия реализации ИСЭП на улучшение конечных результатов деятельности предприятия (участников) за счет экономии трудовых, материальных, амортизационных и прочих затрат, снижение себестоимости продукции; в) улучшение конкурентоспособности продукции, финансового состояния предприятия за счет повышения рентабельности, дохода и прибыли, внеоборотных активов, собственного капитала; г) оценка эффективности ИСЭП в целом; д) согласование общегосударственных, корпоративных и личных интересов при производстве и распределении конечных результатов; е) обеспечение взаимосвязи с нормативными показателями, показателями налогообложения, образования фонда оплаты труда и экономического стимулирования [4].

Систему показателей эффективности ИСЭП определяют факторы надежности, полезности, качества, экономичности, финансовой реализуемости, технологичности, эстетичности, «фоновые» условия реализации ИСЭП, «сопряженный» эффект, эффективность предэксплуатационной

подготовки, рациональной структуры инвестиций в народном хозяйстве и другие.Особую группу показателей эффективности ИСЭП составляют: а) интегральный показатель экономической безопасности; б) организационной эффективности (способности лица, принимающего решение и участников ИСЭП правильно воспринимать информацию и своевременно делать выводы вплоть до прекращения проекта); в) точность всех экономических расчетов.

В случае принятия соответствующими государственными органами авторской методологии формирования ССПГИ очевидными являются следующие положительные для общества последствия:

а) появляется более зримая качественно высшего уровня состязательность инициаторов инвестиционных проектов с участием государства – не противопоставление вообще: «старое – новое» (в том числе протаскивание в Россию псевдо-новых – давно отживших в развитых странах «грязных» технологий), а противопоставление- «более экономически эффективное относительно $R^{ЭЭ}$ » – «менее экономически эффективное относительно $R^{НЭ}$ »);

б) повышение авторитета добросовестных экономистов и финансовых математиков;

в) дебюрократизация управленческих структур в сфере государственных инвестиций, поскольку станет невозможным беспредельное волюнтаристское безответственное внедрение госбюрократами любого уровня «своих» инвестиционных проектов в ССПГИ по причине их «интуитивно-социально-экономической эффективности»;

г) возможность оперативной корректировки содержания ССПГИ по результатам каждого квартала, года, соответствующего отчетного периода, с применением жестких государственных санкций. Например, по результатам бюджетного года не достигли R_i^n конкретные инвестиционный проекты в соответствующих инвестиционных рядах, тем самым подвергли опасности достижение утвержденного государством темпа экономического роста. Одновременно, другие инвестиционные проекты с участием государственных инвестиций достигли соответствующего норматива экономической эффективности раньше соответствующего срока окупаемости. Очевидно, не представляет особенного труда соответствующая корректировка ССПГИ на будущий бюджетный год.

Понятно, что сами корректировки состава инвестиционных проектов в составе государственных бюджетов и тем более их причины и последствия могут быть чрезвычайно болезненными для авторитета и тщеславия весьма авторитетных политиков, высших хозяйственных руководителей, общественных деятелей, экономистов, различных экспертов – инициаторов заведомо экономически неэффективных ИП (вплоть до отстранения их от государственных должностей, лишения соответствующих званий, статусов, привлечения к уголовной ответственности).

Суть корректировки - гибкое реагирование (принудительное регулирование) количества и экономической эффективности инвестиционных проектов в ограниченной стоимости ССПГИ. При этом соотношения между количеством инвестиционных проектов в соответствующем инвестиционном ряду, определяемые конкретными показателями обществен-

ной эффективности государственных инвестиций и сроками окупаемости могут быть самыми различными (от знаменитого закона нормального распределения до абсолютно случайных, хаотичных) и определяются исключительно сбалансированностью сумм государственных инвестиций соответствующих рядов, их соответствующими показателями экономической эффективности относительно утвержденных высшим государственным органом национального параметра и темпа экономического роста.

Авторская методика создает научную базу для обращенной в будущее управленческой инвестиционно-инновационной деятельности путем более широкого внедрения дескриптивных (описательных) методов управления. Однако следует не забывать, что сущность текущего бюджета должна основываться не на описательной, а на разнообразной количественной информации (элементами которой, в свою очередь, могут быть результаты прогнозов с помощью эконометрических, имитационных, сценарных, оптимизационных моделей в соответствии с реальным экономическим потенциалом.

Это позволит вовлечь в процесс принятия решений (в том числе стратегических) по государственным инвестициям более широкий круг добросовестных компетентных участников, выдвинуть на первый план анализ возможных последствий их реализации, начать обсуждение заблаговременно и вести его последовательно и конструктивно. Такие методы станут важным элементом социального механизма гражданского общества.

Очевидно, что научное обоснование содержания ССПГИ тесно связано с экономическим прогнозированием, планированием, предплановыми исследованиями вообще и позволит [5]:

– обнаружить в народном хозяйстве тенденции, ведущие к обострению противоречий и принять меры по их разрешению за счет модернизации существующих структур;

– предвидеть импульсы, ожидаемые со стороны НТП;

– определить направления, требующие наиболее пристального внимания и выявить альтернативы по каждому из них;

– сформировать заслуживающие специального анализа варианты прогноза;

– оценивать последствия решений, сопряженных с каждым из этих вариантов;

– сформировать рекомендации государственным плановым органам.

Автор умышленно избегает темы диверсификации инвестиций (в том числе простая диверсификация, диверсификация по Тобину, диверсификация по отраслям, и странам, диверсификация согласно модели оценки капитальных активов, диверсификация по Марковицу – Тобину с использованием показателя чистой текущей стоимости -NPV), полагая, что все инициаторы инвестиционных проектов, претендующие на государственные инвестиции в любом объеме, компенсируют всевозможные риски за свой счет и ни в каком случае – за счет государства. Таким образом, структура ССПГИ обеспечивает прогнозируемую стабильную доходность всех государственных инвестиций при минимальном риске этих инвестиций (при почти полном отсутствии систематических –неустранимых рисков, связанных с государственной инвестиционной политикой...). В результате оптимальная ССПГИ отыскивается путем простого подбора, осуществляемого на по достаточно простой, хотя и очень насыщенной множеством вычислений компьютерной программе.

Чтобы быть уверенным в правильном отборе финансовых инвестиционных проектов с привлечением государственных инвестиций, необходимо проводить квалифицированный анализ не просто фондового рынка и трендов на нем, а ситуации на рынках реальных товаров (продукции компаний, покупных ресурсов на нее) и финансового состояния компаний, чьи акции являются инвестиционными активами. Ведь фондовый рынок лишь отражает – плохо или хорошо – изменение указанных факторов. Более того, следует учитывать и изменение макроэкономической ситуации в стране и в мире в целом, потому что оно также может разрушить сложившиеся статистические зависимости. Таким образом, эффективная работа пооптимальнойдиферсификации портфеля государственных инвестиций может осуществляться только командой равноправных высокопрофессиональных финансовых математиков и экономистов.

Очевидно, что авторский подход к формированию ССПГИ существенно отличается от продолжительное время (более сорока лет, с 1947 года) пропагандировавшейся в СССР и используемой немалым количеством современных российских экономистов методики академика Хачатурова Т.С а также современными МР-2000 [6]. В соответствии с первой методикой допустимыми и заслуживающими реализации могут признаны лишь такие решения о капитальных вложениях (читай –современных государственных инвестициях), которые характеризуются достаточно высоким ожидаемым ежегодным уровнем ежегодной отдачи – не ниже фиксированного для всего народного хозяйства норматива (его численное значение рекомендовалось не меньшим 12-15%, при соответствующем сроке окупаемости не большим 8-9 лет). Этот порочный подход был распространен с капитальных и на другие виды ресурсов – трудовые, природные и прочие. В основе подобных построений лежат предпосылки, выполнение которых в хозяйственной реальности проблематично – в частности, о возможности достаточно точного стоимостного оценивания всех факторов, имеющих значение для принимаемого решения, в том числе социальных, экологических, научно-технических, о возможности любого перераспределения ресурсов между потребляющими их хозяйственными объектами в течение экономически обозримого периода.

В соответствии с МР-2000 для принятия решения об экономической эффективности любого инвестиционного проекта достаточно рассмотреть совокупность нескольких показателей (прежде всего - чистая приведенная стоимость, внутренняя норма доходности, срок окупаемости и др.), без увязки их с прогнозами экономического и социального развития страны, темпами экономического роста, минимальными требованиями общества к эффективности инвестиционного проекта, тем более с участием государственных инвестиций.

Предлагаемый автором подход к формированию ССПГИ, очевидно, свободен от этих недостатков и предполагает:

а) реальное взаимодействие формальных и содержательных аспектов планирования государственного бюджета – главной сметы доходов и расходов общественной жизни;

б) учет системных эффектов, воз-

никающих практически при любых взаимодействиях хозяйственных единиц (субъектов) на всех уровнях экономических структур;

в) учет требований неформального анализа результатов моделирования и их коррекцию (в том числе экспертами, государственными и общественными органами и организациями).

Автор выражает надежду, что в современных условиях, при условии принятия его рекомендаций высшими госорганами, настоящая работа будет способствовать повышению эффективности производственной, финансовой и инвестиционной деятельности всех участников инвестиционного процесса различных отраслей, регионов и форм собственности, отбору действительно целесообразных инвестиционных предложений, придаст новый импульс развитию теории, методологии и практики экономического анализа в более эффективном управлении инвестиционными программами и проектами во всехотраслях и регионах и тем самым содействовать повышению конкурентоспособности российской экономики, повышению уровня и качества жизни ее граждан [7].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. – М.:Дело, 2002.– 808с.*
2. *Владимиров С.А. О показателе эффективности инвестиций//Финансы. – 2002. – № 6. – С. 73.*
3. *Владимиров С.А. Определение минимальной общественной эффективности инвестиционно-строительных проектов – один из главных способов борьбы с коррупцией//История государства и права. – 2002. – №6.*
4. *Владимиров С.А. Минимальное значение показателя общественной эффективности инвестиционных проектов в открытой экономике//Известия высших учебных заведений. – Строительство.– 2001. – № 2-3. – С. 68.*
5. *Экономико-математический энциклопедический словарь / Под. ред В.И.Данилова-Данильяна. – М.: ИНФРА-М., 2004.*
6. *Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). – М.: Экономика. – 2000.*
7. *Владимиров С.А.Модель сбалансированной макроэкономической системы//Проблемы теории и практики управления. – 2014. – № 5. – С. 126-134.*

УДК 330
ББК 65.012.3

Гладилин В.А.
канд.экон.наук, доцент,
Ставропольский филиал Московского педагогического государственного университета,
Гладилин А.В.
д-р экон.наук, профессор, Заслуженный деятель науки РФ,
Северо-Кавказский федеральный университет,
г. Ставрополь

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ РАЗРАБОТКИ КЛАСТЕРНОЙ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТА РФ

Аннотация. В статье рассматривается региональная инновационная стратегия, которая должна быть направлена на координацию усилий по созданию инновационной инфраструктур и, развитие инновационного предпринимательства. В итоге подошли к выводу, что властям придется потратить силы на улучшение взаимодействия региональных администраций с существующими компонентами инновационной инфраструктуры, например, научно-исследовательскими и образовательными центрами, инфраструктурой финансирования инноваций и инновационными компаниями.

Abstract. The Implementation of the regional innovation strategy should be focused on coordination of efforts on creation of innovative infrastructure, development of innovative entrepreneurship. Also, the authorities will have to spend force on improving interaction between regional administrations with existing components of the innovation infrastructure, for example, research and educational centers, infrastructure financing innovation and innovative companies.

Ключевые слова: Инновации, кластер, стратегия, регионы, политика.

Keywords: Innovation, cluster, strategy, regions, politics.

Четко поставленные цели, выбор отраслевых приоритетов, наличие квалифицированных кадров и позитивное отношение общества – вот залог успешного развития инноваций в регионах и, как следствие, экономического процветания территорий. Основные принципы разработки стратегии инновационного развития субъекта РФ. Для ускорения темпов роста экономики во всем мире традиционно используются инновации [3].

Тревожные макроэкономические показатели вынуждают регионы обращать внимание на инновации. В 2017 году дефицит региональных бюджетов может составить 700 млрд рублей, что является следствием общего торможения в экономике и сокращения инвестиций. Одиннадцать российских регионов уже находятся в кризисе. Так, по данным Росстата, в сентябре текущего года промпроизводство упало в 42 регионах. За январь – август в 13 регионах зафиксировано отрицательное сальдо между прибылью

и убытками всех предприятий. Сборы по налогу на прибыль за три квартала снизились в 32 регионах. Все факторы вместе сошлись в 11 субъектах. В «зону риска» попали в числе прочих Сахалин, Ставропольский край, Костромская и Липецкая области. Как отмечают правительственные чиновники, «подушка безопасности еще есть». Но насколько ее хватит и хватит ли для выполнения соцобязательств и инфраструктурных проектов, намеченных властями, неизвестно.

Реализация региональной инновационной стратегии должна быть направлена на координацию усилий по созданию инновационной инфраструктуры, развитие инновационного предпринимательства. Также властям придется потратить силы на улучшение взаимодействия региональных администраций с существующими компонентами инновационной инфраструктуры, например, научно-исследовательскими и образовательными центрами, инфраструктурой финансирования инноваций и инновационными компаниями[4].

Следствием эффективной реализации инновационной стратегии станет модернизация производств, повышение конкурентоспособности региональных предприятий, рост ВРП и налогооблагаемой базы, увеличение числа высокотехнологичных рабочих мест и средней зарплаты по региону. Обозначить цели и задачи инновационного развития – это первый шаг при разработке всей программы развития. Цели можно сформировать на основе статистических данных, профессиональной экспертизы региональной инновационной стратегии, статистическим анализом и сопоставлением с другими региональными практиками [5].

Данный анализ может быть проведен на основе «Рейтинга инновационного развития субъектов РФ». В нем исследуются региональные инновационные системы по четырем группам показателей: социально-экономические условия инновационной деятельности, научно-технический потенциал субъекта РФ, инновационная деятельность в регионе и качество региональной инновационной политики [1].

На втором этапе формирования программы должны быть определены отраслевые приоритеты поддержки инноваций. В силу бюджетных ограничений и сложившейся региональной структуры экономики, со своими конкурентными преимуществами и недостатками, поддерживать инновационное развитие всех отраслей невозможно. Необходимо проведение форсайт-исследования и анализа текущей ситуации для определения потенциала ключевых отраслей. Часто под инновациями подразумевают появление новых отраслей и предприятий, однако эффект от внедрения инноваций в уже имеющихся, традиционных отраслях гораздо выше, чем от создания новых [2].

На третьем этапе разработки инновационной стратегии региона необходимо провести ее увязку с федеральной инновационной политикой. То есть учесть федеральные приоритеты, чтобы получить софинансирование из федерального бюджета. Инструменты софинансирования могут быть разными: программы государственно-частного партнерства, в том числе, участие в различных инновационных программах госкомпаний, кластерах, технологических платформах. По оценке эксперта, на закупки и

разработку инновационных решений крупнейшими госкомпаниями выделяется 400-450 млрд рублей ежегодно.

Для эффективной реализации инновационной политики, надо обеспечить координацию всех органов региональной власти, отвечающих за финансы, образование, бюджет, экономическое развитие. Наличие квалифицированных кадров также является необходимым условием инновационного развития региональной экономики. Можно установить самое современное оборудование, но если на нем некому работать, оно никак не повлияет на эффективность бизнеса. При этом речь идет не только о квалифицированной рабочей силе. Требуются ученые и исследователи, а также компетентные чиновники. Зачастую невозможно купить самую современную технологию. Чтобы преодолеть технологический разрыв, нужны собственные разработки. А от региональных чиновников, ответственных за инновационное экономическое развитие, во многом зависит эффективность реализуемых мероприятий.

Успех проводимой политики по инновационному развитию региона во многом определяется отношением общества к инновациям. В связи с этим в стратегию следует заложить мероприятия по популяризации инновационной деятельности. Например, создание специализированного интернет-портала, освещение в региональной прессе историй успеха инноваторов и инновационно-активных предприятий.

Стратегия должна быть реалистичной. Она не должна содержать невыполнимых мероприятий, недостижимых показателей, невероятных проектов. Также стратегия должна пройти общественное обсуждение, с участием представителей делового сообщества, ведущих научных и образовательных организаций, профильных НКО. Текст стратегии должен актуализироваться и корректироваться раз в три-четыре года. Для ответственных за реализацию стратегии чиновников в зависимости от достигнутых результатов должны быть установлены премии или санкции – вплоть до увольнения».

Инновационное развитие в России – неоднозначный процесс. Вопреки распространенному мнению о том, что в развитии инноваций большую роль может играть политическая воля и государственная поддержка, исследования показывают, что это не всегда так.

Хотя государство пропагандирует и старается материально стимулировать развитие инноваций, Россия остается сырьевой страной и, согласно подавляющему большинству экспертных оценок, ситуация вряд ли кардинально изменится в обозримом будущем. Можно ли выделить главные проблемы и причины этого?

Круг компаний, так или иначе затронутых мерами государственного стимулирований инноваций, весьма широк, до половины инновационно активных фирм. С 2012 года содействие инновациям – один из приоритетов государственной политики. МАЦ провел исследование, посвященное эффектам государственного стимулирования инновационной деятельности. Вопреки распространенному мнению о том, что государство поддерживает предприятия-«аутсайдеры», авторы исследования пришли к выводу, что механизмы стимулирования в большей степени направлены на успешные компании.

Современная российская бизнес-среда, отягченная преобладанием ие-

рархичных монополизированных структур, узостью поля горизонтальных связей и крайней институциональной разобщенностью социума просто не способствует созданию полноценных кластерных сетей. Но лишь малая часть применяемых инструментов стимулирования связана с поддержкой динамики развития компаний, а реализуемые меры слабо акцентированы на поддержке новых бизнесов, говорится в исследовании. Оказывая поддержку, государство, тем не менее, не берет на себя часть рисков инновационной деятельности поддерживаемых компаний, в чем последние остро нуждаются.

В результате, можно наблюдать позитивную динамику «фронтальных» показателей деятельности компаний – рост объемов производства, экспорта, рентабельности, но не увеличение в доле инновационной продукции. Таким образом, сама по себе государственная поддержка оказывает слабое влияние на рост производительности за счет инноваций.

Сегодня тема инноваций в России неразрывно связана с созданием инновационных кластеров. Исследователи в этой области задаются вопросом, насколько эффективной может быть деятельность кластеров в российских условиях? Летом 2014 г. Россия выдвинула свой вариант кластерной политики, сформировав «Перечень пилотных программ развития инновационных территориальных кластеров», куда по итогам конкурсного отбора вошли 25 кластерных проектов с высоким научно-техническим потенциалом, хотя федеральные власти и собираются существенно поддерживать эти региональные проекты, перспектива образования в стране динамичных инновационных кластеров достаточно слаба, проблема, не только в том, что кластеры создаются «сверху» без предварительного тестирования рынком, но и в том, что они завязаны на индустриальный тип роста, поэтому в лучшем случае в стране могут появиться протокластеры производственного типа. В последние годы присутствует проблема закрытости создаваемых в России инновационных центров. Непонятно, как можно совместить полузакрытый режим ЗАТО с образованием на таких территориях открытых сетевых экосистем, готовых к свободному переливу информации и знаний за свои границы, в окружающую экономику региона. Еще хуже то, что современная российская бизнес-среда, отягченная преобладанием иерархичных монополизированных структур, узостью поля горизонтальных связей и крайней институциональной разобщенностью социума просто не способствует созданию полноценных кластерных сетей.

Основная цель региональной политики – это обеспечение сбалансированного социально-экономического развития регионов, сокращение различий между ними по степени доступа граждан к базовым социальным услугам. Набор механизмов и инструментов развития регионов постоянно совершенствуется: это федеральные целевые программы, стратегии социально-экономического развития, схемы территориального планирования. Качество этих документов и их взаимосвязь, когда речь идет об одной территории, имеют принципиальное значение для успешного развития субъекта РФ.

Между тем, отсутствия целостной системы планирования, несовершенство методологических подходов при разработке стратегических документов, недостаточная проработанность

механизмов реализации стратегий обходится стране в 2-3% ВВП ежегодно.

В России складывается отчасти парадоксальная ситуация: поддерживаются кластеры со значительной инновационной компонентой, но подавляющая часть средств инвестируется в базовую физическую инфраструктуру – транспортную, энергетическую и жилищно-коммунальную. Очевидно, что без удовлетворения инфраструктурных потребностей сложно ожидать ускоренного инновационного развития, но подобные задачи, по-видимому, следует решать за счет иных программ, а развитие базовой инфраструктуры должно предшествовать кластерной политике, не смешиваясь с ней. Это позволит сфокусировать ресурсы и инструменты на стимулировании кооперационных взаимодействий, позволяющих результативно развивать потенциал каждого участника.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гладилин А.В., Гладилин В.А. Экономика // Ставропольский филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский педагогический государственный университет». – Ставрополь, 2016.

2. Гладилин А.В., Гладилин В.А., Костюков К.И. Региональная экономика // Ставропольский филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский педагогический государственный университет». – Ставрополь, 2016. – Том Часть 1 (2-е издание).

3. Гладилин А.В., Коломыц О.Н. Муниципальные целевые программы как фактор формирования благоприятного инвестиционного климата территорий. – Ставрополь, 2013.

4. Гладилин А.В., Коломыц О.Н. Механизм реализации инновационных подходов в функционировании социально-экономических систем // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 1 (54). – С. 323-326.

5. Гладилин А.В., Торопцев Е.Л., Гурнович Т.Г. Численный анализ высокоразмерных моделей экономической динамики // Вопросы статистики. – 1998. – № 8. – С. 32.

УДК 334
ББК 65.01

Шевченко Е.А.
канд.экон.наук, доцент,
Ставропольский государственный аграрный университет,
г. Ставрополь

МУНИЦИПАЛЬНО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Аннотация. В статье раскрываетсясущность понятия «муниципально-частное партнерство», сферы его оптимального развития; принципы муниципально-частного партнерства и его форы; роль муниципально-частного партнерства в повышении эффективности функционирования инфраструктуры муниципальных образований, а также преимущества и риски реализации МЧП-проектов для местных сообществ и бизнеса.

In article the essence of the concept «municipal and private partnership», the sphere of its optimum development reveals; principles of municipal and private partnership and its odds; a role of municipal and private partnership in increase in efficiency of functioning of infrastructure of municipalities, and also benefits and risks of implementation of MChP-projects for local communities and business.

Ключевые слова: муниципальное образование, инфраструктура, развитие, частный бизнес, муниципальная поддержка, партнерство, МЧП-проекты, органы местного самоуправления, преимущества, риски.

Keywords: municipality, infrastructure, development, private business, municipal support, partnership, MChP-projects, local government bodies, benefits, risks.

В современной экономической системе важнейшей предпосылкой социально-экономического роста и повышения качества жизни населенияявляется эффективно функционирующая инфраструктура муниципальных образований и местных сообществ.

Несмотря на то, что в инфраструктурную отрасль нашей страны направляются значительные материальные и финансовые средства, ее нынешнее состояние отстает от потребностей современной экономики и не позволяет достичь намеченных целей развития государства.

Ситуация усугубляется низкой эффективностью использования имеющихся в инфраструктуре мощностей и ресурсов вследствие недостаточных стимулов к эффективной работе, слабого менеджмента и неспособности либо нежелания искоренить бесхозяйственность и коррупцию.

Положение осложняется старением основных фондов инфраструктуры, значительная часть которых была создана десятки лет назад. Курс правительства на сокращение присутствия государства в экономике и снижения налогового бремени не позволяет выделять из бюджета средства, достаточные для ликвидации нарастающего «инвестиционного разрыва» в инфраструктурной отрасли.

Вышеобозначенные проблемы требуют принятия срочных и действенных мер – в противном случае нарастающий дефицит инфраструктуры станет преградой экономическому росту и обесценит достижения экономической политики последних лет по развитию частного сектора, улучшению предпринимательского и инвестиционного климата, достижению макроэкономической стабильности.

В соответствии с законодательством Российской Федерации органам местного самоуправления делегированы широкие права по разработке и реализации социально-экономической политики в границах муниципальных образований. При этом за федеральными органами сохраняется общая координация, обеспечивающая единство экономического и информационного пространства, стратегические цели, правовую базу, данная координация учитывает как компетенцию субъектов Федерации, так и целесообразность концентрации отдельных функций на региональном уровне [2].

Жилищно-коммунальное хозяйство России представляет собой крупнейший многоотраслевой комплекс, который включает в себя жилищный фонд, многопрофильную транспортную и инженерную инфраструктуру, обеспечивающую поставку потребителям услуг тепло-, электро-, водоснабжения и водоотведения, производство работ по уборке, вывозу, утилизации твердых бытовых отходов и др. Одной из наиболее важных проблем является развитие социальной и инженерной инфраструктуры, в т.ч. модернизация стареющей, обветшавшей инфраструктуры.

Многолетний дефицит финансовых средств стал главной причиной, по которой в отрасли ЖКХ до сих пор не удается снизить остроту проблемы критического износа основных фондов. В целом по России физический износ объектов коммунального хозяйства в среднем достигает более 50%, а по отдельным муниципальным образованиям до 90 % [4].

Выходом из сложившейся ситуации может стать развитие муниципально-частного партнерства (МЧП), которое позволит преодолеть «двойной дефицит», возникший в инфраструктурной отрасли, во-первых, нехватку ресурсов и, во-вторых, недостаточную эффективность их использования[1].

Муниципально-частное партнерство – это взаимовыгодное сотрудничество органов местного самоуправления с российскими или иностранными юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями, объединениями юридических лиц, которое осуществляется путем заключения и реализации соглашений[7].

В целом, основу взаимоотношенийвласти и бизнеса составляют три группы принципов:

1. Принципы взаимоотношений органов власти с субъектами хозяйственной деятельности (гарантия защищенности, системность, открытость, целенаправленность, достаточность финансовой базы, постоянство связи, своевременность).

2. Принципы формирования функций государственных органов управления (адресность, эволюционность рациональная децентрализация управления, непротиворечивость).

3. Принципы работы субъектов хозяйственной деятельности, воздействующие на функции властных структур (законопослушность, ответственность, единство, экономичность, развитие, социальная направленность) [8].

Что касается именно муниципально-частного партнерства, то оно основывается на следующих принципах:

– законности;

– добросовестного и взаимовыгодного сотрудничества сторон муниципально-частного партнерства;

– равноправия сторонмуниципально-частного партнерства;

– договорной основы взаимоотношений сторон муниципально-частного партнерства;

– разделения ответственности, рисков и выгоды между сторонами муниципально-частного партнерства;

– кооперации материальных, финансовых, интеллектуальных, научно-технических ресурсов;

– гласности и прозрачности отношений сторон муниципально-частного партнерства.

Формами муниципально-частного партнерства могут являться:

– вовлечение в инвестиционный процесс имущества, находящегося в собственности муниципального образования;

– реализация инвестиционных проектов, в том числе инвестиционных проектов местного значения;

– реализация инновационных проектов;

– арендные отношения;

– концессионные соглашения;

– соглашения о сотрудничестве и взаимодействии в сфере социально-экономического развития муниципального образования.

Формамимуниципальной поддержки, оказываемой частным партнерам в целяхразвития муниципально-частного партнерства в местном сообществе, являются:

1) предоставление налоговых льгот в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации и нормативными правовыми актами муниципального образования;

2) предоставление льгот по аренде имущества, являющегося собственностью муниципалитета;

3) субсидирование за счет средств бюджета муниципального образования части процентной ставки за пользование кредитом;

4) предоставление инвестиций в уставный капитал;

5) информационная и консультационная поддержка [2].

Участие в МЧП осуществляется в целях создания или эксплуатации объектов соглашения о таком партнерстве, к которым можно отнести следующие основные области:

1. Инфраструктуратранспортной сферы.

2. Система коммунального хозяйства.

3. Объекты энергоснабжения.

4. Объекты стационарной связи и телекоммуникаций муниципальной собственности.

5. Объекты, которые используются для осуществления лечебно-профилактической и медицинской деятельности.

6. Объекты образования, воспитания, культуры [5].

Проблема экономического развития стоит сейчас перед каждым муниципальным образованием. Одной из форм инициализации экономических импульсов экономического развития социально-территориальных образований является привлечение частных инвестиций в реализацию инфраструктурных инвестиционных проектов.

Проекты муниципально-частного партнерства (МЧП-проекты) являются одной из форм государственно-частного партнерства (ГЧП) с четким разделением уровня ответственности, рисков и социально-экономических выгод, которые могут быть получены при осуществлении проектов [5].

Разграничивая государственно-частное партнерство и муниципально-частное партнерство, следует определить, что для ГЧП характерно использование инструментов софинансирования по уровням бюджета федерального значения и бюджетов субъектов Федерации, для МЧП – софинансирование исключительно из бюджетов муниципальных образований. Одновременно с этим выбор форм соглашений по реализации МЧП-проектов будет определять уровень риска и уровень ожидаемого дохода, находящихся в прямой зависимости[6].

МЧП-проекты в будущем могут способствовать обеспечению на долгосрочную перспективу устойчивого экономического роста муниципальных образований через повышение показателей развития торговли,занятости населения и т.п.

Компетентное и результативное управление МЧП-проектамибезусловно позволит реализовать те преимущества, которые имеются у местных сообществ.

Комплекс преимуществ реализации данных проектов можно условно представить в виде двух блоков:

1. Для муниципального образования:

– привлечение частного капитала для строительства объектов общественного пользования;

– положительный бюджетный и социально-экономический эффект;

– привлечение управленческого и интеллектуального капитала частного сектора;

– оплата предоставляемых частным сектором услуг с возможностью сокращения денежных выплат в случае невыполнения требований по качеству;

– перевод части рисков за адекватное вознаграждение на частных инвесторов;

– отсутствие бюджетных затрат на эксплуатацию объекта [5].

2. Для частного бизнеса:

– административное и политическое содействие органов местного самоуправления в реализации инвестиционных проектов;

– сохранение стратегического контроля за создаваемыми активами;

– разделение рисков с органами местного самоуправления;

– возможность привлечения долгового финансирования;

– гарантии со стороны администрации;

– затраты на проект в установленной доле[5].

Однако,существуют и риски, с которыми сталкиваются как муниципальные образования, так и частный бизнеспри использовании моделей МЧП-проектов.

Важнейшее препятствие на пути развития проектной практики МЧП в сфере инфраструктуры на сегодняшний день является неспособность муниципальных образований, имея привлекательные сферы и объекты для инвестирования, подготовить и представить проект для инвесторов.

Другая основная проблемав сфе-

ре развития МЧП – отсутствие квалифицированных частных компаний, владеющих МЧП-инструментарием и вкладывающих средства в инфраструктурные проекты.

Помимо обозначенных нерешенных вопросов можно выделить: отсутствие подготовленных инфраструктурных проектов, ограничения в долгосрочных кредитах на финансовом рынке, несовершенство законодательной базы, отсутствие возможности предоставления бюджетных гарантий (поступления платежей инвестору), проблема обеспеченности местных бюджетов (нехватка средств для проектов), дефицит компетентных кадров, конфликт полномочий и интересов региональных органов власти и органов местного самоуправления (обособленность муниципальных органов управления). В качестве важной проблемы можно отметить отсутствие четкой отраслевой политики по развитию практики МЧП в отдельных сферах.

Основываясь на изложенном, в качестве рекомендаций можно выделить следующие направления для развития МЧП-проектов:

1. Создание единого государственного органа по вопросам ГЧП и МЧП, выработка единой концепции развития ГЧП и МЧП в России.

2.Проведение информационной и образовательной работы в рамках продвижения МЧП. Решение кадровой проблемы.

3.Дальнейшее формирование общей институциональной среды развития МЧП.

4. Усовершенствование законодательной базы и расширение правоприменительной практики. Развитие региональной законодательной базы.

5. Создание «центров компетенций» – организационных структур по инициированию и управлению проектами МЧП.

Таким образом,муниципально-частное партнерство является не только одним из направлений модернизации нашей экономики, но и основой для создания точек эффективного инновационного и высокотехнологического роста и развития территорий, а успешная реализация проектов в сфере муниципально-частного партнерства на местном уровне будет способствовать укреплению доверия между органами местного самоуправления и бизнесом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Квасов И.Н. Роль частно-государственного партнерства в модернизации экономики страны // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – № 19. – С. 25-27.

2. ЛюбининД.С. Партнерство государства и бизнеса: о необходимости, сущности и формах // Российский экономический журнал. – 2007. – № 9. – С.48-49.

3. Носков С.Ю. Государственно-частное партнерство в системе муниципального хозяйства Европы // Федерализм: региональное и местное самоуправление. – 2010. – № 2. – С.99-101.

4. Нестеренко А.В., Бездольная Т.Ю. Экономическая необходимость функционирования ревизионных союзов для обеспечения сохранности имущества сельскохозяйственных кооперативов // Вестник АПК Ставрополья. – 2016. – № S1. – С. 117-121.

5. Ревзина О.В., Минскова М.Г. Государственно-частные партнерства в России – правовое регулирование // Государственно-частное партнерство: пути совершенствования законодательной базы: сб. статей под общей ред. Зверева А.А. – М., 2009. – С.136-139.

6. Татаринова М.Н. Вариантность организации учетного отражения хозяйственных операций малых предприятий// Вестник АПК Ставрополья. – 2016. – № S1. – С. 153-157.

7. Татаринова М.Н., Гришанова С.В Управленческий учет затрат в сельскохозяйственном производстве // Вестник АПК Ставрополья. – 2015. – № 1 (17). – С. 356-360.

8. Филиппова И.А. Государство, регион и предпринимательские структуры в условиях инновационной экономики // Вестник Самарского государственного университета. – 2011. – № 10. – С. 104-109.

9. Черепухин Т.Ю. Государственно-частное партнерство как составной элемент экономического механизма государственной поддержки АПК // Вестник Института Дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. – 2014. – Т. 3. – № 31. – С. 20.

УДК 334
ББК 65.01

Хубулова В.В.
канд.экон.наук, доцент,
Абазов А.С.
магистрант,
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал)
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»,
г. Пятигорск

ОЦЕНКА ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ РАЗМЕЩЕНИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Аннотация. В статье рассмотрены подходы к оценке территориальной дифференциации на основе анализа обеспеченности субъектов Российской Федерации объектами социальной сферы.Применение интегрального индекса позволило проследить динамику реального роста / снижения региональных показателей обеспеченности социальной сферы.

Конкретизирован рейтинг регионов по интегральному индексу обеспеченности объектами социальной сферы. Предложены направления решения проблем обеспеченности объектами социальной сферы.

Abstract. In the articleapproaches are considered the estimation of territorial differentiation on the basis of analysis of material well-being of subjects of Russian Federation by objects social. Application of integral index allowed to trace the dynamics of the real height / of decline of regional indexes of material well-being of social sphere.

Rating of regions is specified on the integral index of material well-being by the objects of social sphere. Directions of decision of problems of material well-being are offered by the objects of social sphere.

Ключевые слова: социальная сфера, обеспеченность, регион, образование, здравоохранение, интегральный индекс.

Keywords: social sphere, material well-being, region, education, health protection, integral index.

В современных экономических условиях особую актуальность приобретают вопросы оценки обеспеченности объектами социальной сферы в субъектах Российской Федерации. Для этого необходим детальный анализ социальных показателей в образовании и здравоохранении. В первом случае в качестве показателей можно отметить обеспеченность местами в дошкольных образовательных учреждениях и общеобразовательных учреждениях, в сопоставлении с количеством нуждающихся в них детей и с рождаемостью. Что касается здравоохранения, то здесь в первую очередь выделяются показатели обеспеченности количеством коек на количество жителей и посещений в смену, а также амбулаторно-поликлинических учреждений на количество жителей в сопоставлении с зарегистрированными впервые заболеваниями.

Обеспеченность объектами социальной сферы строится на основе интегрального индекса обеспеченности (в учреждениях образования и здравоохранения), который рассчитывался как среднеарифметическое из четырех частных коэффициентов:

– коэффициент обеспеченности местами в дошкольных образовательных учреждениях с учетом ввода в действие дошкольных учреждений;

– коэффициент обеспеченности местами в общеобразовательных учреждениях;

– коэффициент обеспеченности больничными учреждениями (коек), с учетом ввода в действие больничных учреждений и заболеваемостью населения;

– коэффициент обеспеченности амбулаторно-поликлинических учреждений (АПУ), с учетом ввода в действие посещений в смену и заболеваемостью населения.

Интегральный индекс можно представить с помощью следующей формулы:

$$I_{\text{обеспеченности объектами СС}} = K_{\text{ДОУ}} + K_{\text{ОУ}} + K_{\text{БК}} + K_{\text{АПУ}} / 4$$

Нормирование частных коэффициентов проведено по методу линейного масштабирования, который позволяет отслеживать динамику реального роста / снижения каждого регионального показателя относительно стабильных референтных точек (стабильных максимальных и минимальных значений показателя).

Референтные точки индекса обеспеченности объектами социальной сферы в среднем с 2007 года по 2014год (в учреждениях образования и здравоохранения) определены эмпирически (табл. 1).

Для того чтобы определить рей-

Таблица 1 – Референтные и полярные значения коэффициентов (индикаторов)[1]

Индикаторы	Референтные точки (региональные различия)		Кратность, раз
	max	min	
1. Коэффициент обеспеченности местами в дошкольных образовательных учреждениях с учетом ввода в действие дошкольных учреждений (мест)	1824	-11746	1,6
2. Коэффициент обеспеченности местами в общеобразовательных учреждениях (%)	2,2	40	18
3. Коэффициент обеспеченности больничными учреждениями (коек), с учетом ввода в действие больничных учреждений и заболеваемостью населения (БК)	171	50	3,42
4. Коэффициент обеспеченности амбулаторно-поликлинических учреждений (АПУ), с учетом ввода в действие посещений в смену и заболеваемостью населения (посещений в смену)	504,3	116,2	4,3

1 Составлено автором.

тинг каждого региона были определены значения для каждой из типологических групп коэффициентов (табл. 2):

Таблица 2 – Рейтинг региона в типологических группах коэффициентов[1]

Коэффициент / типологическая группа	Значение в баллах
Коэффициент обеспеченности местами в дошкольных образовательных учреждениях с учетом ввода в действие дошкольных учреждений	
С избытком мест в ДОУ	1
С небольшим избытком мест в ДОУ	2
Менее обеспеченны местами в ДОУ и отсутствие ввода	3
Не обеспеченны местами в ДОУ и не значительным процентом ввода	4
Не обеспеченные местами в ДОУ, но с высоким процентом ввода	5
Коэффициент обеспеченности местами в общеобразовательных учреждениях (%)	
С незначительным удельным весом обучающихся во 2-ю и 3 смены (от 6 % до 2,2%)	1
Со средним удельным весом обучающихся во 2-ю и 3 смены (от 13% до 6%)	2
С относительно высоким удельным весом обучающихся во 2-ю и 3 смены (от 20 % до 13%)	3
С экстремально высоким удельным весом обучающихся во 2-ю и 3 смены (от 40 % до 20 %)	4
Коэффициент обеспеченности больничными учреждениями (коек), с учетом ввода в действие больничных учреждений и заболеваемостью населения	
С экстремально высоким коэффициентом обеспеченности БК (свыше 120 коек на 10000 человек)	1
С высоким коэффициентом обеспеченности БК (от 94 до 120 коек на 10000 человек)	2
Со средним коэффициентом обеспеченности БК выше эталонного (от 86,1 до 94 коек на 10000 человек)	3
С низким коэффициентом обеспеченности БК (от 50 до 86,1 коек на 10000 человек)	4
С экстремально низким коэффициентом обеспеченности БУ (менее 50 коек на 10000 человек)	5
Коэффициент обеспеченности амбулаторно-поликлинических учреждений (АПУ), с учетом ввода в действие посещений в смену и заболеваемостью населения	
С экстремально высоким коэффициентом обеспеченности АПУ (от 300 посещений в смену на 10000 человек)	1
С высоким коэффициентом обеспеченности АПУ (от 258 до 300 посещений в смену на 10000 человек)	2
Со средним коэффициентом обеспеченности АПУ выше эталонного (от 200 до 258 посещений в смену на 10000 человек)	3
С коэффициентом обеспеченности АПУ выше эталонного (от 181,5 до 200 посещений в смену на 10000 человек)	4
С низким коэффициентом обеспеченности АПУ (менее 181,5 посещений в смену на 10000 человек)	5

1 Составлено автором.

На основе рейтинга регионов по интегральному индексу обеспеченности объектами социальной сферы (в учреждениях образования и здравоохранения) было выявлено пять типологических групп (рис.1):

С экстремально высокой обеспеченностью объектами СС;

С относительно высокой обеспеченностью объектами СС;

Со средней обеспеченностью объектами СС;

С относительно низкой обеспеченностью объектами СС;

С экстремально низкой обеспеченностью объектами СС.

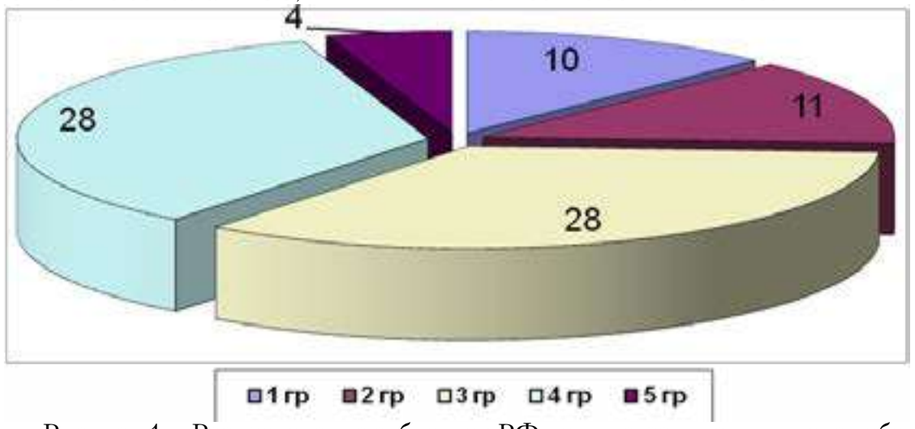


Рисунок 1 – Распределение субъектов РФ по интегральному индексу обеспеченности объектами социальной сферы[1]

Расчеты интегрального индекса подтверждают огромные различия российских регионов. При заданном диапазоне от 0 до 5 региональные индексы различались от 1 до 4,5 (без учета городов Москва, Санкт-Петербург). В наибольшей степени индекс зависит от количества вводов объектов социальной сферы, рождаемости, уровнем урбанизации, показателей заболеваемости.

Среди лидеров (10 субъектов) регионы с профицитом мест в дошкольных образовательных учреждениях, с незначительным удельным весом обучающихся во 2-ю и 3 смены в общеобразовательных учреждениях (кроме Магаданской области коэффициент составляет около 15 % обучающихся во 2-ю и 3-ю смены), с обеспеченностью больничными койками (кроме Чувашской области, коэффициент составляет – 89,4 больничных коек на 10 000 человек населения), с высокими показателями заболеваемости, но и высоким обращением в АПУ (кроме Тульской области – 244 мощность амбулаторно-поликлинических учреждений на 10 000 человек населения (на конец года; посещений в смену), республики Карелия – 248,3 соответственно)

Необходимо отметить, что в данных регионах не наблюдается высокий коэффициент рождаемости, с точки зрения урбанизации наблюдается преобладание городского населения, так как в этой группе присутствуют северные регионы, где наблюдается повышенный коэффициент заболе-

1 Составлено автором.

ваемости, то количество посещений в смену, выше эталонного.

Региональная политика в этих регионах должна быть направлена на:

1. Сокращения заболеваемости, т.е. использоваться инструменты региональных программ направленные на оздоровления нации, региональному правительству необходимо уделить внимание или взять под особый контроль модернизацию в сфере здравоохранения.

2. Увеличение рождаемости в данных регионах, через инструменты поддержки за третьего и последующих детей, что также находится в ведение региональных органов власти, что будет способствовать сокращению профицита в дошкольных образовательных учреждениях.

Вторая группа типологии (11 субъектов) также характеризуется обеспеченностью объектами в социальной сфере: с избытком мест в дошкольных общеобразовательных учреждениях, со средним удельным весом обучающихся во 2-ю и 3 смены, со средним коэффициентом обеспеченности больничными койками, выше эталонного, а также со средним коэффициентом обеспеченности АПУ выше эталонного.

Рекомендации остаются аналогичными, что и для первой группе.

Третья группа характеризуется средней обеспеченностью, в ней находятся 28 регионов, здесь наблюдаются: дефицит дошкольных образовательных учреждений, не значительный процент обучающихся во 2-ю и 3-ю смену, отсутствием больничных коек в некоторых регионах, со средней характеристикой посещения АПУ.

Региональная политика должна основываться на увеличение ввода мест в дошкольных образовательных учреждениях, а также в учреждениях здравоохранения (отсутствие больничных коек), через инструменты софинансирования и государственно-частного партнерства.

Четвертая группа (28 регионов) характеризуется относительно низкой обеспеченностью объектами социальной сферы, это группа близка к экстремальной обеспеченности, в которой находится на данный момент 4 региона. В данных субъектах наблюдается: высокий коэффициент рождаемости, с чем связано отсутствие мест в дошкольных образовательных учреждениях, отсутствием ввода мест в ДОУ, рождаемость влечет высокий процент обучающихся во 2-ю и 3-ю смены; отсутствие больничных учреждений (коек), также связано с отсутствием вводов в эксплуатацию больничных учреждений, что наблюдается на продолжение 4 лет, модернизация здравоохранения позволила решить вопрос с оборудованием, но не вводом новых или модернизации старых учреждений, также за последние 4 года наблюдается рост заболеваемости, а посещение амбулаторно-поликлинических учреждений не растет и во многих регионах отстает от эталонного.

Для решения проблем обеспеченности объектами социальной сферы в четвертой и пятой группе необходимо строить региональную политику по следующим направлениям:

1. Увеличить ввод мест в дошкольных образовательных учреждениях (необходимо строить новые учреждения).

2. Осуществлять ввод в общеобразовательных учреждениях.

3. Построить новые учреждения здравоохранения.

4. Проводить мероприятия, направленные на снижения заболеваемости населения (диагностика, диспансеризация и т.д.), особенно в Южном федеральном и Северо-Кавказском федеральном округах.

Также была проведена корреляция, цель расчета - выяснить существует ли зависимость между переменными *t* и *y(t), где*

1) t – расходы на образование и *y(t) – ввод в действие образовательных учреждений;*

2) t – расходы на здравоохранение и *y(t) – ввод в действие больничных учреждений.*

Для вычисления коэффициента корреляции К необходимо предварительно найти среднее значение для переменной *t* и дисперсию *dt* для множества значений этого параметра:

$$\bar{t} = \frac{\sum_{i=1}^{n} t_i}{n}, \qquad dt = \frac{\sum_{i=1}^{n} (t_i - \bar{t})^2}{n-1}$$

Корреляционный момент $M = \frac{\sum_{i=1}^{n} (t_i - \bar{t})(y_i - \bar{y})}{n-1}$

Коэффициент корреляции определяется как $K = \frac{M}{S \times dt}$,

где $S = \sum_{i-1}^{n} (y_i - y_{ai})^2$

Значение коэффициента корреляции в общем случае лежит в интервале $-1 \le K \le 1$. Если К=±1, между переменными t и y(t) существует линейная неслучайная функциональная зависимость, возрастающая (+) или убывающая (-). При К=0 величины t и y(t) некоррелированы, т.е. линейная связь между ними отсутствует, хотя может существовать сложная нелинейная связь.

Анализ коэффициентов корреляции показывает, что между расходами на образование и вводом в действие образовательных учреждение существует тесная (т.к. r>0,7) прямая (r>0) связь. Значения множественного коэффициента корреляции свидетельствуют о наличии тесной корреляционной связи между признаками, а совпадение значений подтверждает гипотезу о линейной форме связи.

Анализ коэффициентов корреляции показывает, что между расходами на здравоохранение и вводом в действие больничных учреждение связь слабая (т.к. r<0,4) прямая (r>0).

Следовательно, возникает необходимость исследовать проблемы дифференциации размещения и обеспечения воспроизводственного развития социальной сферы, через такие инструменты как минимальные социальные стандарты, которые позволят реально посчитать необходимость межбюджетных трансфертов. А также необходимо использовать инструмент софинансирования, когда муниципалитет не может реализовать свои обязательства, региональный или федеральный бюджет приходит на помощь, также реализуется принцип субсидиарности (как лучший уровень власти).

Возможно использование и другого инструмента – государственно-частного партнерства, т.е. привлекать бизнес в развитие социальной инфраструктуры, как участие населения в жизни общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Киселева Н.Н., Хубулова В.В. Управление метарегиональными социально-экономическими пропорциями // TerraEconomicus. – 2007. – № 2.*

2. *Новоселова Н.Н., Новоселов С.Н. Основные параметры функционирования региональной экономики // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2011. – № 4. – С. 328-331.*

3. *Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: официальный сайт – Режим*

доступа http://www.gks.ru/

4. Хубулова С.А., Хубулова В.В.Региональная дифференциация на основе коэффициента социальной ориентированности (направленности) бюджетных расходов // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 1-2 (66-2). – С. 769-773.

5. Хубулова В.В.Типология, особенности и факторы регионального развития социальной сферы // Вестник НГУЭУ. – 2013. – № 3. – С. 118-131.

УДК 331.07
ББК 66.240

Романько И.Е.
канд.ист.наук,
СКФУ, Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал),
г. Пятигорск

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ

Аннотация. Статья посвящена вопросам управления профессиональным развитием государственных гражданских служащих. Научная разработка системы профессионального развития гражданских служащих будет способствовать обоснованию новых подходов к управлению профессиональным развитием кадров государственных органов.

Abstract. The article is devoted to the management of professional development of civil servants. Scientific development the professional development system of civil servants will contribute to the justification of new approaches to the management of professional development of personnel of the state organs.

Ключевые слова: профессиональное обучение, кадровый менеджмент, кадровый потенциал, система государственного управления.

Keywords: professional training, personnel management, human resources, public administration.

Современный этап развития государственной службы характеризуется как эволюционный, признанный закрепить достигнутые в 2000-х годах результаты и обеспечить повышение эффективности и результативности государственного управления. Ярким проявлением является последовательная реализация в течение последних десяти лет масштабных федеральных программ, направленных на реформирование и развитие государственной службы как социального и правового института. Однако анализ результатов программных мероприятий показывает, что ихреализация признается неэффективной как государственными заказчиками, так иэкспертами: за достаточно длительный период реформирования удалось лишь дополнить правовое обеспечение госслужбы, разработать отдельные методики, провести некоторые пилотные проекты, аналитические исследования. Как следствие, необходим переход от законодательных актов и методических предложений к практике масштабных преобразований[1].

Общепризнанно, что основным препятствием к интенсивному развитию государственной службы является слабое применение современных подходов кадрового менеджмента

для максимально эффективного использования кадрового потенциала гражданской службы. Устранить этот недостаток призвана федеральная программа «Развитие государственной службы Российской Федерации (2015 – 2018 годы) и план мероприятий по развитию системы государственной службы Российской Федерации до 2018 года»[2].

В программе среди основных направлений развития государственнойслужбы РФ определено, в том числе,обеспечение непрерывногопрофессионального развития государственных служащих. Это направлениеявляется принципиально важным, так как результатыреформирования государственной службы и эффективность государственногоуправления в целом в определяющей мере зависят от уровня профессионализмакадров государственных органов.

Система государственного управления в России прошла длительный и сложный период становления, сопровождавшийся постоянным реформированием института государственной службы и трансформацией принципов и подходов ккадровому обеспечению. Данные принципы находят свое отражение вгосударственной кадровой политике, а их реализация вконечном итоге приводитк качественным изменениям в кадровом составеорганов государственного управления.

Перспективы развития государственной гражданской службы отражены в Указе Президента РФ «Офедеральной программе «Развитиегосударственной службы Российской Федерации (2015 – 2018 годы) и плане мероприятий по развитию системы государственной службы Российской Федерации до 2018 года»[3]. Данная программа обусловлена необходимостью перехода от теоретическихи методических разработок кпрактике масштабных преобразований в управлении кадрами данной сферы.При возрастающем дефиците квалифицированных специалистовкадровые службы государственных органов слабо ориентированы наосуществление функций по подбору, оценке и развитию персонала; недостаточна мотивация руководителей государственных органов к внедрению технологий управления персоналом; сложившаяся система дополнительного профессионального образования не вполном объеме отвечает потребностям впрофессиональном развитии государственных служащих в условиях стремительного обновления внешнихи внутренних факторов и не дает государственным служащим новых компетенций – приращения знаний и развития навыков и др.

В связи с этим предлагается профессиональное развитие государственных служащих осуществлять на основе принципа его непрерывности, реализации новых подходов к развитию профессиональных качеств государственных служащих на основе индивидуального планирования мероприятий по профессиональному развитию и карьерномуросту и регулярнойоценки профессионального потенциала. Обращает на себя внимание, что в тексте данной программы существенно изменилась терминология: используются ранее не употреблявшиеся понятия «непрерывное профессиональное развитие», «управление персоналом», «карьерный рост», «индивидуальные траектории карьеры», «карьерные перспективы и интересы», «мотивированное профессиональное развитие».

Все это свидетельствует о смене парадигмы в управлении кадрами госслужбы: переходе от концепции кадровой работы к современной концепции управления персоналом на основе компетентностного подхода.

Вместе с тем, в данном проекте и других нормативных правовых документах термины «компетенция» и «компетентность» не раскрываются. Темне менее, из контекста их употребления можно установить, что компетенциипонимаются как «вопросы ведения». Например, «...расширение пределов компетенции гражданских служащих категории «специалисты» с предоставлением права принимать юридически значимые решения по определенным вопросам...» или «... недостаточная мотивация руководителей государственных органов к внедрению технологий управления персоналом всвязи с сосредоточением на вопросах непосредственной компетенции...».

Наряду с этим, встречается употребление терминов «компетенция» и «компетентность» в другом контексте. Например, «... сформировать механизмы мотивации служащих к профессиональному развитию, повышающему уровень их компетенцииии обеспечивающему должностной рост...», «...обладание соответствующими компетенциями не оценивается в ходе отбора...»,«...квалификационные требования к должностям гражданской службы непозволяют объективно оценить уровень компетентности кандидата, претендующего на замещение вакантных должностей...», «...проведение мероприятий по профессиональному развитию служащих, мотивации служащих ксамообразованию и повышению уровня своей компетентности...».

Исходя из рассмотренных подходов, профессиональная компетентность государственных гражданских служащих означает согласованность объективных требований должности и уровня профессионализма служащих, их личностных характеристик и способностей, обеспечивающих эффективность деятельности, а направленность государственной кадровой политики на повышение компетентности реализуется в утверждении принципа необходимости постоянного профессионального развития.

Одной из стратегических задач государственной кадровой политики на современном этапе является формирование высокопрофессионального состава кадров государственной гражданской службы. Реализация данной задачи должна приводить к качественным изменениям в кадровом составе государственных органов.

Важнейшей характеристикой процесса профессионального развития являетсяза кономерная логика, которая определяет направление развития и его тенденции, обусловливает суть происходящих изменений и включенность личности. Установление закономерностей, условий и факторов, обеспечивающих достижение высшей ступени развития человека, а также выявления возникающихна пути профессионального развития препятствий является, по мнению А.А. Деркача, важной задачей п рофессионального развития[4].Одной из закономерностей профессионального развития является его целостность. Так, в теории«карьерной зрелости» Д. Сьюпера профессиональное развитие рассматривается как длительный, целостный процесс развития личности.

Понимание того, что, не смотря на использование ранее наработанных алгоритмов, стереотипов и шаблонов, индивид способен увидеть

целостной свою профессиональную деятельность, положено в основу концепции профессионального развития. Целостность процессу профессионального развития придает неразрывность становления человека как профессионала и его развития как личности: личность и профессионал находятся во взаимосвязи, взаимно влияя друг на друга. Не смотряна тесную связь соотношение личностного и профессионального развития имеет «неравновесную целостность». На начальных этапах профессионального образования на первый план выходит личностное развитие, на последующих стадиях профессиональное развитие начинает доминировать надличностным.

Развитие личности предполагает определенную динамику свойств и качеств, выраженных в виде «приращений» личности. Однако процесс развитияне состоит только лишь из роста и совершенствования. Влияние личности на профессиональное развитие может быть позитивным (выбор профессии, качество профессиональной адаптации, развитие профессионального творчества имастерства) и негативным, препятствующим становлению личности профессионала (отсутствие позитивной мотивации, наличие личностных качеств,мешающих профессиональной деятельности).

Характерной закономерностью профессионального развития становится его непрерывность, то есть длящийся в течение жизни процесс, обеспечивающий постоянное наращивание знаний и расширение компетенций у людей разного возраста. Под непрерывнымпрофессиональным развитием, по нашему мнению, следует понимать целенаправленный и планомерный процесс позитивных изменений вовзаимосвязанных составляющих потенциала личности служащего – личностном (мотивационно-ценностном, прежде всего), обр азовательном,профессиональном, карьерном и др., соответствующий потребностям как служащего, так и системы государственной службы, и осуществляемый втечение всего периода профессионального становления.

Сопоставляя систему непрерывного профессионального развития и имеющую сегодня широкое распространение образовательную стратегию «LifeLongLearning» («Обучение в течение жизни»), важно отметить, что центральной идеей указанных процессов является развитие индивида на протяжении всей его жизни. Но в настоящее время стратегию «LifeLongLearning» относят в большей степени к зрелым людям, как правило, получившим профессиональное образование, тогда как, на наш взгляд,н еобходимо сместить смысл«непрерывности» на период профессионального становления, в том числе, получения профессионального образования.

Динамика личности в процессе профессионально-личностного развития зависиткак от возраста субъекта деятельности, так и от этапа его профессионализации. Этапность представляется одной из важнейших закономерностей профессионального развития.

На различных этапах профессионального развития доминирующими являются разные группы качеств. На первом этапе индивид выполняетдействияпо инструкции, собственный опыт минимален. Большинство профессиональных способностей не развито, а набор профессионально-важных качеств ограничен.На втором и

третьем этапах, по мере приобретения индивидуального опыта,происходит развитие ведущих профессионально-важных качеств. На четвертомэтапе – стабилизации – профессиональные способности выступают на первыйплан, деятельность реализуется в индивидуальном способе ее осуществления, большее внимание индивиданаправлено на прогнозирование и планирование деятельности. Наконец, на последнем, пятом, этапе происходит переход от системы профессиональных способностей к системе профессионально-важных качеств, основанных на личном опыте.

Основным системообразующим фактором в данном случае становится конвергенция индивидуальных (субъективных) и социальных (объективных) факторов. Соотношение этих факторов меняется по мере профессионализациилич ности. Если на первых этапах профессионализации ведущей является профессиональная социализация, то на поздних – профессиональная индивидуализация. Критериями развития личности профессионала являютсяпрофессиональная продуктивность, профессиональная зрелость и профессиональная идентичность[5].

Другой подход, учитывающий соотношение требований профессии к человеку и человека к профессии предлагаетсложную структуру процесса профессионального развития, состоящую изчетырех уровней, на каждом изкоторых выделены этапы и ступени. Переход на следующую ступень, этап и уровень профессионализма связан с ростом требований к личностным и профессиональным качествам индивида и соответствующим овладениемновыми профессиональны минавыками.

Работа в сфере государственной гражданской службы требует определенного воспитания госслужащих, которое также должно начинаться впериод освоения профессии.Особенностью государственной гражданской службы, значимо влияющейна профессиональное развитие в этой системе, является четко структурированное служебное пространство. В государственной гражданской службе одним из структурообразующих элементов выступает должность, которая определяет квалификационные требования к лицу, претендующему на ее замещение. Должностная структура госслужбы отражает ее разделение покатегориям и группам (фактически – видам служебной деятельности), а также классным чинам.Это задает координаты профессионального развития, в рамках которых, как правило, поэтапно осуществляется карьерный рост государственных служащих. Профессиональная самоидентификация личности динамически развивается во времени и имеет несколько этапов. Один из этаповтакого развития связан с профессиональным образованием. Первичное профессиональное образование по программам государственного имуниципального управления позволяет осуществить переход от субъективной к субъективно-объективной самоидентификации госслужащего.Высказанные соображения позволяют нам в профессиональном развитии государственных гражданских служащих выделить дослужебный этап, занимающий период первичного профессионального обучения студентов –будущих менеджеров государственного и муниципального управления, и служебный, проходящий в ходе непосредственной служебной деятельности. При этом мы отдаем себе отчет в некоторой условности называния данного этапа,

ведькак такового правового статуса служащих обучающиеся не имеют. Однако, какпоказывают наши исследования, они осознанно выбрали данный профиль подготовки, в большинстве своем ориентированы на трудоустройство поокончании вуза в сфере государственного и муниципального управления, то естьих можно рассматривать как потенциальных государственных гражданских служащих.Больше того, часть студентов обучается по так называемому «целевому набору», а значит, по окончании вуза должны трудоустроиться в направившие ихорганы государственного и муниципального управления.

Выделение стадий не является самостоятельной задачей и не имеет объективной необходимости в силу разнообразия векторов и вариантов индивидуального профессионального развития и служит в большей степени дляболее глубоко понимания закономерностей и содержания профессиональногоразвития. Вместе с тем, это отражает необходимость непрерывногопрофессионального развития государственных гражданских служащих исогласуется с задачей его обеспечения, поставленной в федеральной программе«Развитие государственной службы Российской федерации (2015-2018 годы)».

В идеальной модели дослужебный и служебный этапы следуют один за другим: первыйдлится с момента начала учебы в образовательном учреждении доего окончания, а второй начинается с поступлением наслужбу и продолжается доее завершения. Однако на практике встречаетсяпересечение этих этапов (когдаиндивид еще не закончил образовательное учреждение, но уже поступил наслужбу), либо одновременное ихпрохождение (например, госслужащий проходитпереподготовку по новой специальности).

Управление профессиональным развитием государственных гражданскихслужащих как системно организованная деятельность протекает в сложныхусловиях социальной и профессиональной среды, на которую оказывает влияниемножество факторов. Безусловно, анализ действия факторов интересен и можетявляться самостоятельной исследовательскойзадачей. Однако в нашей работенеобходимо и достаточно осмыслить многообразие факторов для их учета вуправленческой деятельности.

Таким образом, процесс профессионального развития характеризуется определенными закономерностями (целостности, непрерывности и этапности), учет которых важен при построении системы управления им.

Этапность является важнейшей закономерностью профессионального развития. Предложенный нами подход к выделению дослужебного и служебного этапов позволяет учитывать особенности профессионального развития на каждом из них, разработать эффективную систему управления профессиональным развитием государственных гражданских служащих с момента освоения профессии и в течение всей служебной деятельности.

На управление профессиональным развитием оказывает влияние множество факторов, группируемых по различным основаниям.

Предложенная классификация основывается на системном подходе и учитывает особенности развития государственной гражданской службы на современном этапе. Данная классификация не только дополняет научные знания, но и имеет прикладное значение. Так, на основе предложенной системы факторов, возможно

проводить исследования влияния как отдельных их них, так и целых групп на эффективность деятельности по управлению профессиональным развитием государственных гражданских служащих, в том числе, например, в субъектах Российской Федерации, выявляя региональную специфику. Это даст возможность сравнивать полученные результаты, обнаруживать тенденции и находить оптимальные способы управления профессиональным развитием в регионах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Борщевский Г.А. Реформирование государственной службы в России:промежуточные итоги иперспективы // Вопросы государственного и муниципального управления. – №2. – 2014. – С. 65-88.

2. Прокофьев В.Двухлетние итоги развития государственной службы на основе реализации Указа Президента РоссийскойФедерации // Государственная служба. № 3. 2014. С. 10-14; Адамович А. Реформирование системыгосударственной службы Российской Федерации // Государственная служба. – № 1.– 2014. – С. 80-83.

3. Проект Указа Президента РФ «О федеральной программе «Развитие государственной службы РоссийскойФедерации (2015 - 2018 годы)» и плане мероприятий по развитию государственной службы Российской Федерации(2015 - 2018 годы)» (по состоянию на 29.01.2015) (подготовлен Минтрудом России) [Электронный ресурс].

4. Деркач А.А. Методология и методы акмеологии. – М., 2014.

5. Поваренков Ю.П. Психологическое содержание профессионального становления человека. – М., 2012. – С. 106-112.

6. Управление персоналом организации Бережной В.И., Таранова И.В. Технологии и методы // Ставрополь, 2011.

7. Организационно-экономические инструменты пространственно-равномерного регионального развития Таранова И.В. – Ставрополь, 2012.

8. Технология международных деловых коммуникаций Михайлова К.Ю., Ивахников С.П., Трухачев А.В., Сериков С.С., Воробьева Н.В., Иволга А.Г., Таранова И.В., Варивода В.С., Молчаненко С.А. – Ставрополь, 2012. (2-е издание, переработанное и дополненное).

УДК 331.07
ББК 66.240

Урядова Т.Н.
канд.экон.наук, доцент, ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»,
Любенкова Е.П.
канд.экон.наук, доцент, филиал ФГБОУ ВО «Московский технологический университет»,
г. Ставрополь

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ МЕТОДОВ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В данной статье рассмотрены и систематизированы существующие методы, виды, приемы и способы анализа и оценки персонала и даны рекомендации по их применению в практике управления персоналом образовательной организации.

Abstract. This article describes and systematized existing methods, types, techniques and methods of analysis and assessment and recommendations for their use in the practice of human resource management educational organization.

Ключевые слова: персонал, анализ,оценка, метод, систематизация классификация, критерий, образовательная организация.

Keywords: staff, assessment method,analysis, the classification, criterion, educational organization.

В кадровой работе для анализа и оценки персонала применяется множество разнообразных систем, методов, способов и приемов, которые позволяют учитывать различный личностный потенциал сотрудников и оптимизировать релевантные расходы, связанные с управлением персоналом.

Для того, чтобы качественно проводить анализ и оценку персонала, важно правильно и, главное своевременно, определить цели и задачи, выбрать методы и критерии оценки. Ни один из применяемых видов оценки не может дать высокой достоверности, поэтому и предлагается оценочный комплекс, в котором отдельные виды оценок дополняют друг друга.

Многие методы оценки и подходы к управлению персоналом, которые используются сегодня, сложились в прошлом веке (Ф. У. Тейлор, А. Файоль и др.) и, несмотря на постоянную эволюцию, в основу классификации этих методов положены три основных подхода: гуманистический, ситуационный и деятельностный [1,3,5].

Сущность гуманистического подхода состоит в раскрытии лучших сторон, успехов в труде оцениваемого работника, в необходимости тактично указать на недостатки в его работе и механизме их преодоления, а если недостатки существенны, то предложить другую деятельность, в большей степени соответствующую индивидуальным особенностям оцениваемого

работника. В рамках гуманистического подхода лучшим способом переориентации работника на потенциальное раскрытие новых возможностей и перспективное их проявление в других условиях деятельности рассматривается организованное обучение работника.

Ситуационный подход основывается на принципе анализа и оценки деятельности работников в определенных ситуациях. Именно различные ситуации определяют деятельность работника образовательной организации, именно на них он стремится воздействовать.

Среди множества существующих в рамках деятельностного направления подходов к оценке следует выделить два наиболее распространенных подхода, в русле которых выполняется большинство современных исследований. Первый определяется как личностно-опосредованный, а второй – как непосредственно-деятельностный.

Первый подход опирается на так называемую «теорию качеств». Согласно такому подходу, успешная или неуспешная деятельность работника образовательной организации связывается с наличием у него определенных личностных качеств. В целом нельзя отрицать наличие связи между особенностями личности работника и его работой. Безусловно, такая связь существует и является значимой для результатов его труда. Однако на современном этапе развития менеджмента, теории управления персоналом и психологии управления установить достаточно надежно эти связи не представляется возможным. Поэтому метод оценки труда работника, опосредованный качествами его личности, может существовать только как вспомогательный.

Второй подход базируется на оценке труда непосредственно по деятельности. К сожалению, на сегодняшний день, как в научном, так и в методическом плане данный подход разработан в значительно меньшей степени, чем подход опосредованной оценки, основанной на теории качеств личности. Реализация этого подхода затруднена определением набора характеристик деятельности оцениваемого субъекта, которые могли бы быть положены в основу оценки его труда. Оценка труда может проводиться на основе осуществления непосредственно образовательной и других видов деятельности работника, на основе результатов его деятельности, а также носить комплексный характер, то есть соединять в себе оценку выполнения процессов труда и оценку его результатов.

Поэтому, на наш взгляд, наиболее перспективным в сложившейся ситуации представляется третий вариант подхода к оценке персонала образовательной организации, формирующийся на основе деятельностного принципа, носящего комплексный характер.

Оценка процессуальной стороны работы оцениваемого субъекта привлекательна еще и тем, что позволяет реализовать нормативный подход, который дает возможность алгоритмизировать сам процесс оценки. Однако оценка на основе выполнения процессов имеет те же недостатки, что и оценка по качествам, потому что выполнение процессов точно в соответствии с нормами не всегда обеспечивает нужный и планируемый результат.

Наиболее объективным и показательным видится подход к оценке по результатам работы оцениваемого субъекта. Но в процессе его реа-

лизации также возникают весьма серьезные трудности. Например, нет однозначного ответа на вопросы: Что считать результатом деятельности работника образовательной организации? Что именно подлежит оценке?

К настоящему времени разработано, методически обосновано и применяется в отечественной и мировой практике значительное число систем и методов оценки персонала, которые можно классифицировать по различным признакам. В основу данной классификации могут быть положены различные основания и критерии, которые позволяют сгруппировать все существующие методы, способы и приемы оценки персонала в нематериальной сфере для целей управленческого анализа в соответствии с целями и направлениями проводимой оценки, объектами оценки и субъектами, осуществляющими оценку, периодами проведения оценки, возможностями использования результатов оценки в процессе управления персоналом образовательной организации.

Выбор методов анализа и оценки персонала для каждой конкретной образовательной организации является уникальным процессом. Задачу выбора методов анализа и оценки персонала может решить только управляющая подсистема самой организации, в рамках управленческого анализа.

Система оценки и анализа персонала должна учитывать и отражать следующие основные факторы: стратегические цели образовательной организации, состояние ее внешней и внутренней среды, структуру и организационную культуру, традиции организации, категории и особенности занятого в ней персонала.

Каждая из используемых сегодня в управленческом анализе систем оценки персонала имеет свои достоинства и недостатки.

Поскольку оценка персонала по своей природе является мультицелевой, то при выборе методов оценки персонала необходимо четко знать цели ее проведения. Можно выделить группы административных, информационных и мотивационных целей, в соответствии с которыми проводится оценка.

Чаще всего на практике оценка персонала преследует следующие цели:

1) создание информационной базы для принятия решений в области кадровой политики и планирования человеческих ресурсов, 2) анализ и оценка эффективности работы сотрудников и соответствия их занимаемым должностям, 3) обоснование решений в области оплаты труда и материального стимулирования по результатам работы, 4) оценка кандидатов при конкурсном отборе, 5) определение перспективных сотрудников для продвижения по службе и обучения, 6) как средство определения рабочих задач и обязанностей и др.

В соответствии с перечисленными целями и этапами процесса управления персоналом методы оценки можно сгруппировать в две большие группы. В первую будут отнесены методы оценки труда, во вторую, непосредственно, оценка персонала. Оценка труда необходима для сопоставления реального содержания, качества, объемов и интенсивности работы сотрудников с планируемыми показателями. Оценка персонала необходима для изучения степени подготовленности человека к выполнению именно той работы, которая ему поручена, выявления уровня потенциальных возможностей с целью оценки перспектив роста, разработки кадровых

мероприятий, которые необходимы для достижения целей кадровой стратегии [8].

В современных образовательных организациях применяются два основных вида деловой оценки персонала: оценка кандидатов на вакантную должность или рабочее место при отборе персонала и текущая периодическая оценка сотрудников при аттестации персонала (балльно-рейтинговая оценка). При необходимости могут также проводиться дополнительные оценки при отборе кандидатов на обучение, продвижение по службе, для зачисления в резерв, сокращения и т.п. Оценка возможна также по результатам обучения, при контроле хода адаптации работников и т.п.

Как показывает практика, в большинстве случаев образовательные организации используют оба вида оценки одновременно. Так для принятия решений в области оплаты труда и системы вознаграждений следует объединять сравнительные методы с методами абсолютного измерения деятельности. Аналогичный комбинированный подход уместен и для целей назначения на вакантные должности. Шкала рейтинга, имея высокую долю субъективизма в оценках, также может быть полезной для целей назначения по службе, продвижения, а также планирования человеческих ресурсов, поскольку ее применение помогает определить индивидуальный потенциал работников, провести инвентаризацию рабочих навыков. Поэтому рейтинговый метод широко применяется для оценки результатов деятельности работников, выполняющих динамично меняющиеся трудовые функции и работу высокого уровня сложности и масштабности, содержание которой невозможно досконально описать в краткой форме должностных инструкций.

Систематизацию методов и способов анализа и оценки персонала в данном случае целесообразно проводить, применяя классификацию методов оценки персонала критериям, представленным на рисунке (рис.1).

На практике оценка может носить формальный и неформальный характер, преследовать различные, иногда достаточно узкие, задачи, которые напрямую могут быть не связаны со стандартами работы.

Рисунок 1 – Классификация методов оценки персонала образовательной организации

В образовательных организациях оценку деятельности персонала производят по трем направлениям:

– учет результатов труда (прямая оценка);

– анализ деловых и личных качеств работника, влияющих на эти результаты (косвенная оценка);

– оценка рабочего поведения.

Оценки результатов труда непосредственно характеризуют достигнутые работником результаты, которые необходимо сопоставить с конечными целями организации. Оценка результатов труда напрямую связана с оценкой квалификационного уровня работника. Однако данная оценка требует, чтобы руководитель и подчиненный вместе согласовали систему критериев оценок.

Косвенные оценки являются традиционными, они рассматривают личностные качества работника в сопоставлении с предписанными ему должностными обязанностями и базируются на таких характеристиках работника, как инициатива, работа в коллективе, педагогические навыки, и т.п. Такие методы оценки характеризуют деятельность работника по критериям, которые соответствуют «идеальным» представлениям о том, как следует выполнять свои должностные обязанности и функции. В данном аспекте оцениваются профессиональные и производственные качества, а также знания, способности, компетенции и другие составляющие.

Главное преимущество рассмотренной классификации состоит в том, что с ее помощью не только легко распознается принадлежность любого метода к той или иной классификационной группе, но и осуществляется оптимальный выбор способов оценки с учетом потребностей и интересов организации.

Исходя из направленности измерений, оценочные методы в свою очередь можно разделить на две группы: индивидуальной и групповой оценки (сравнительные). К первой группе относятся методы, с помощью которых оценивается деятельность работника в индивидуальном порядке на основе установленных критериев, стандартов, целей и т. д. Применение сравнительных методов предполагает сравнение деятельности нескольких работников, выполняющих идентичную или близкую по функциональным признакам работу.

В общем случае оценки персонала, в соответствии с перечисленными подходами, могут быть как частичными, направленными на оценку отдельных направлений деятельности или элементов, так и комплексными, когда сразу оцениваются и личностные качества, и трудовое поведение и результативность труда.

Может применяться и другая классификация – поточные, итоговые, перспективные оценки. Поточные оценки применяются в процессе текущей деятельности, итоговые - по итогам работы за определенный период (учебный год, срок контракта). Перспективные оценки могут проводиться с целью выявления потенциальных возможностей работника, его способностей, ценностных ориентаций, мотивации на результат.

Также методы оценки различаются в зависимости от субъекта, проводящего оценивание. Проводить оценку труда могут непосредственно начальники оцениваемых работников, другие руководители, коллеги, подчиненные, специалисты кадровых служб, внешние консультанты и сам оцениваемый (самооценка). Каждый из перечисленных субъектов оценки будет использовать специфический

методологический аппарат, и отдавать предпочтение определенному набору оценочных методов. И здесь нужно учитывать, что можно столкнуться с таким недостатком как - субъективность.

Методы оценки, при которых сотрудников оценивает непосредственный руководитель, являются традиционными для большинства современных организаций. Такие методы эффективны в крупных иерархических организациях, например, федеральные университеты. При этом традиционным методам присущ ряд недостатков, делающих их неадекватными для современных динамичных организаций, которые функционируют в условиях жесткой конкуренции:

– фокусирование на отдельном работнике и оценке его вне организационного контекста;

– базирование исключительно на оценке сотрудника непосредственным руководителем и игнорируется мнение других контрагентов оцениваемого сотрудника– коллег, подчиненных, руководителей более высокого уровня, обучающихся, их родителей, работодателей;

– ориентация на прошлое и отсутствие долгосрочных перспектив развития образовательной организации и сотрудника.

В развитии более современных нетрадиционных методов оценки персонала можно выделить несколько направлений:

– новые методы оценки рассматривают рабочую группу (подразделение, цикловую комиссию, параллель, временный коллектив) в качестве основной единицы организации, акцентируют внимание на оценке работника его коллегами и способности работать в группе;

– оценка результатов деятельности отдельного сотрудника и рабочей группы производится с учетом результатов работы всей организации;

– особое внимание уделяется не столько успешному выполнению сегодняшних функций, сколько способности к профессиональному развитию и освоению новых профессий и навыков.

В целевых, плановых и текущих оценках большинство ученых и специалистов условно различают три группы методов: качественные, количественные и комбинированные.

К группе качественных методов (их еще называют описательными) обычно относят методы биографического описания, деловой характеристики, специального устного отзыва, эталона, оценки выполнения задач, метод «360 градусов», а также оценки на основе обсуждения (дискуссии). Иными словами такие оценки всегда соответствуют конкретному набору качеств.

Как правило, на практике при найме и перемещении рядовых работников чаще всего применяются методы биографического описания, устного отзыва и характеристик, а при назначении руководителей преимущественно используют методы эталона и дискуссий.

К количественным методам относят все методы с числовой оценкой уровня качеств работника. Среди них наиболее простыми и эффективными считают метод коэффициентов, ранговый, бальной оценки, метод образца и другие. Компьютеризация аналитически процессов и применение различных прикладных программ для целей управленческого анализа позволяет оперативно производить расчеты и в итоге получать достаточно объективные оценки труда работника. Количественные методы считаются наиболее

объективными, поскольку все результаты оценки зафиксированы в числах. Эти методы достаточно просты и открыты, они позволяют практически каждому самостоятельно посчитать по достаточно строгой методике «свои коэффициенты» или «баллы» и затем оценить результативность своего труда.

Комбинированные методы - это совокупность описательных методов с применением количественных аспектов. К этой группе относятся широко распространенные и разнообразные методы экспертной оценки частоты проявления определенных качеств, специальные тесты, метод суммы оценок, система группировок и некоторые другие комбинации качественных и количественных методов. Все они строятся на предварительном описании и оценке определенных признаков, с которыми сравниваются фактические качества оцениваемого работника.

Все перечисленные методы обладают значительным недостатком – они позволяют эффективно оценить лишь определенный аспект работы человека или его социально-психологических характеристик. Устранить узость вышеуказанных методов позволяет универсальный комплексный метод, получивший название - метод оценочных центров. Данный метод вобрал в себя элементы многих методов и позволяет проводитьдостаточно объективный анализ персонала. Метод оценочных центров включает множество критериев, по которым проводится оценка человека (способность к учебе, умение делать устные и письменные обобщения, контактность, восприятие мнения окружающих, гибкость в поведении, внутренние нормативы, ариативность, самооценка, необходимость одобрения начальством и коллегами, карьеристские мотивы, реальность мыслей, надежность, разнообразие интересов, устойчивость к стрессовым ситуациям, энергичность, организованность, организаторские способности [8].

Чтобы информация, на основе которой проводится анализ и принимается управленческое решение, была достоверной, необходимо точно и объективно выделить показатели, по которым следует производить оценку. Для этого необходимо установить четкие и продуманные критерии оценки персонала.Такие критерии могут характеризовать как общие моменты, равнозначные для всех работников организации, так и специфические нормы труда и поведения для конкретного рабочего места или конкретной должности.

Можно выделить четыре основных группы критериев: профессиональные, деловые, морально-психологические и чисто человеческие (специфические)[6]. Все эти критерии используются в любой организации, но с некоторыми коррективами.

В процессе оценки затрат и результатов труда или личностных и профессиональных качеств работника может быть использован как единственный критерий, так и набор независимых критериев, либо сводный (комплексный, интегрированный) критерий. Применение на практике каждого из возможных критериальных подходов имеет свои плюсы и минусы [7].

Применение единственного критерия упрощает процесс оценки, однако одного признака, как правило, недостаточно для осуществления полной и правильной оценки деятельности работника. Поэтому наиболее приемлемым вариантом оценки будет оценка, осуществляемая с помощью

набора независимых критериев.

Комбинация нескольких критериев расширяет возможности оценки, но имеет и свои пределы. В частности, оценка по независимым критериям не позволяет сравнивать работников для принятия решений о продвижении по службе, вознаграждениях и т. д.

Интегрированный (сводный) критерий может быть получен путем взвешивания и суммирования (перемножения) отдельных независимых субкритериев и полностью исключает названный недостаток. Веса субкритериев могут быть равными или разными, исходя из их важности. Важность и значимость субкритериев можно осуществлять с помощью экспертной оценки, методами факторного и корреляционно-регрессионного анализа. Количественное измерение субкритериев можно выражать натуральными единицами, баллами или коэффициентами, что позволяет формализовать, параметризировать и оценить любые качественные характеристики объекта оценки, даже не имеющие естественных измерителей.

Применение сводного критерия и возможность ранжирования работников с его помощью также имеет определенный недостаток. Сводный критерий, выраженный суммой баллов или единым коэффициентом, маскирует сильные и слабые стороны деятельности работников, а неоптимальный набор субкритериев или ошибки в определении их значимости (веса) искажают точность измерений. Несмотря на данные сложности, преимущества использования комплексного критерия для оценки деятельности всех категорий работников образовательной организации намного превышают описанные недостатки, что и объясняет необходимость широкого его применение в оценочных методах.

Актуальные на сегодняшний день в сфере управления человеческими ресурсами методы оценки на основе моделей компетентности, могут быть успешно применены в области оценки профессиональных и личностных качеств педагога.

Под профессиональной компетенцией принято понимать способность результативно действовать при решении профессиональных задач, опираясь на практический опыт, умения и знания. Модель компетенций подразумевает набор ключевых компетенций, которые необходимы для успешной профессиональной деятельности.

Оценка на основе моделей компетенций возможна как на стадии приема на работу в образовательную организацию, так и при проведении аттестации кадров. При этом данная модель дает возможность наряду с оценкой соответствия работника занимаемой должности, определить его потенциал, который возможно сгенерировать для дальнейшего получения высоких профессиональных результатов, добиваясь оптимального решения задач повышения качества образовательного процесса.

Таким образом, предложенная классификация позволит давать оценку персоналу организации по социологическим, финансово-экономическим и управленческим критериям и показателям с применением как традиционных, так и инновационных методик, что позволит оценивать и анализировать не только профессиональный и компетентностный уровень отдельных работников, структурных подразделений и коллективов организации, но и проводить динамический анализ развития системы управления персоналом в каждой организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Басария Т.В. Методы оценки управленческого персонала в современной компании // Ломоносовские чтения. – 2003г. – Аспиранты. – Том №2. – Секция социологии организаций и менеджмента / URL: http://lib.socio.msu.ru.

2. Бухалков М.И. Управление персоналом. Развитие трудового потенциала. – М.: Инфра-М, 2009. – 192 с.

3. Волков В.Н. Обеспечение качества общего образования на основе применения принципов TQM. Разработка и реализация кадровой политики образовательного учреждения // Управление качеством образования: теория и практика эффективного администрирования. – 2011. – № 2. – С. 4–30.

4. Гаврилова О. Обзор систем, методов и методик оценки персонала / URL: http://www.library.ru/help/docs/n76575/4.rtf.

5. Грант Р.М. Современный стратегический анализ. 5-е изд. / Пер. с англ. под ред. В.Н. Фунтова. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.

6. Когденко В.Г. Анализ персонала в системе ценностно ориентированного менеджмента // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – №2 (209).

7. Любенкова Е.П., Любенкова А.С. Классификация методов и способов оценки персонала в образовательной организации // Молодежь, наука, инновации. Материалы III Всероссийской научно-практической конференции. – ТомII. – Грозный: ГГНТУ, 2014. – С.334-344.

8. Мизинцева М.Ф. Оценка персонала: учебник и практикум для бакалавров. – М.: Юрайт, 2014. – 378 с.

УДК 330.15
ББК 20.1

Нечаева Н.Б.
канд.юрид.наук, доцент,
Северо-Кавказский федеральный университет,
г. Ставрополь

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ КРИМИНАЛИСТИЧЕСКИХ ПРОДУКТОВ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОСЛЕДСТВИЙ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

Аннотация. Статья посвящена некоторым вопросам использования-инновационных криминалистических продуктов при определении экономических последствий экологических преступлений. Выявлены некоторые аспекты реализации Экологической доктрины России в вопросах охраны окружающей среды и обеспечения экономической безопасности, в частности проблема исчисления экономического ущерба, нанесенного экологическим преступлением. Обоснована необходимость внедрения инновационных криминалистических продуктов при проведении комплексных экспертиз и других процессуальных действий. Рассмотрены и предложены новые подходы к оценке экономического вреда при повреждении или уничтожении объекта большой видовой и предметной разнородности,повышающие эффективность мер по привлечению лиц, совершивших экологические преступления к юридической ответственности.

Abstract. The article is devoted to some issues of forensic use of innovative products in determining the economic implications of environmental crimes.Revealed some aspects of the implementation of the Environmental Doctrine of the Russian Federation in the field of environmental protection and economic security, in particular the problem of calculating the economic damage caused by environmental crime. The necessity of introduction of innovative forensic products in integrated assessments and other legal proceedings. Examined and new approaches to the assessment of the economic damage in case of damage or destruction of the object and the subject more species diversity, increase the efficiency of attracting persons actions committed environmental crimes to legal liability.

Ключевые слова: экология, экологическая безопасность, материальный ущерб, криминалистический инновационный продукт, экологические преступления.

Keywords: ecology, environmental Safety, property damage, forensic product innovation, environmental crimes.

Одной из экологических функций государства является обеспечение экологической безопасности. За последние сто лет Россия столкнулась с серьезными экологическими проблемами: значитель-

ным загрязнением окружающей среды, исчезновением редких растений и животных, увеличением разновидностей болезней, ростом заболеваемости и смертности людей, истощением природных ресурсов и т.д.

Экологическая доктрина Российской Федерации в области охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности основывается на Конституционных принципах, международных стандартах, законах, иных нормативных актах и природоохранных документах.

Экологическая преступность – это совокупность преступлений, предусмотренных УК РФ главой 26, которые посягают на общественные отношения по охране окружающей среды: рациональное использование природных ресурсов и экологическую безопасность личности, общества и государства.

В основном экологические преступления определяются такими категориями, как уничтожение объекта; загрязнение в разных формах (земель, вод, атмосферы, флоры и фауны), а также нарушение правил обращения, охраны и безопасности объектов, связанных с природной средой.

При нарушении природоохранных норм в результате предпринимательской деятельности возникают сложности в определении масштабов материального вреда(ущерба).Материальный вред как основание уголовной ответственности за нарушения в области охраны окружающей среды и природопользования представляет собой экономические последствия экологических преступлений, имеющие стоимостной показатель. При этом, единицей измерения служат деньги как всеобщий экономический эквивалент.

В Уголовном кодексе (гл.21) ущерб классифицируется по таким основаниям, как значительный, крупный, особо крупный и зависит от вида совершенного преступления, в соответствии с таксами, утвержденными Правительством РФ.

Если по делам об экономических преступлениях материальный ущерб, например, определяется по платежным документам, или на основании товароведческой экспертизы, то получить информацию о величине ущерба, нанесенного экологическим преступлением, гораздо сложнее из-за большой видовой и предметной разнородности объекта преступления. В этой связи назрела потребность повышения эффективности методик раскрытия и расследования преступлений в природоохранной сфере и, в частности, во внедрении инновационных криминалистических продуктов в целях обеспечения неотвратимости и адекватной ответственности за экологические преступления.Кроме того, недостаточная изученность данной проблемы, отсутствие нормативных и методических подходов по внедрению инновационных криминалистических продуктов систем экологического в Российской Федерации, ставит данную проблему в число актуальных.

Параметры экологической опасности в окружающей среде традиционно оцениваются сравнением эталонных (законодательно допустимых) вредных веществ с исследуемыми образцами.

В процессе досудебного расследования экологических преступлений нужно подтвердить не только техногенную деятельность субъекта преступления и установить вид пострадавшего объекта, но и определить, последствия преступления, то есть, произвести разноплановый комплекс процессуальных мероприятий. В качестве общественно опасных последствий в большинстве составов экологических преступлений в законодательстве указывается физический вред, например, смерть или болезнь человека, либо материальный ущерб, если уничтожаются или повреждаются объекты природы, либо экологический вред (загрязнение воздуха).

Под ущербом понимается экономический вред, т.е. реально оцениваемые прямые убытки, которые вычисляются из стоимости имущественных потерь в природной среде, или тех расходов, которые понес собственникприродного объекта на восстановление его функций.

Важное значение для оценки преступного материального ущерба имеет его размер. Учитывая значимость и специфику охраняемых природных объектов, законодатель в главе 26 закрепил дифференцированный подход в установлении критериев крупного и особо крупного ущерба.

Первое место в структуре экологической преступности, обозначенной в главе 26 УК РФ, составляют составы преступлений, предусмотренные ст. 256 УК РФ (незаконная добыча (вылов) водных биологических ресурсов; ст. 258 УК РФ (незаконная охота); ст. 261 УК РФ уничтожение и повреждение лесов, а также преступления, связанные с загрязнениями земель, вод, атмосферы.

Пленумом Верховного Суда РФв Постановлении от 18 октября 2012 г. №21 «О применении судами законодательства об ответственности за нарушения в области охраны окружающей среды и природопользования [1] акцентируется внимание на то обстоятельство, что, наличие такс и методик исчисления размера вреда (ущерба), которые утверждены каким-либо федеральным органом власти, осуществляющим государственное управление в природоохранной сфере, являются обязательными для определения суммы возмещения вреда.

Если же упомянутые нормы отсутствуют, то исчисление размера вреда, причиненного окружающей среде, нужно производить по фактическим затратам, необходимым для рекультивационных и иных восстановительных работ.

Применение инновационных криминалистических продуктов дает информационную базу, что, в свою очередь, позволяет решить один из наиболее сложных вопросов, касающийся отграничения техногенных причин загрязнения окружающей среды от естественно-природных и привлечь виновных лиц к уголовной ответственности и возмещению материального ущерба.

Например, при сбросе сточных вод и других вредных отходов производства,определяется характер и размер ущерба, причиненного рыбному хозяйству в результате загрязнения водоема, разрешается вопрос, изменили ли рыбы определенного вида свои естественные свойства; определяются перспективы восстановления в водоеме кормовых организмов [2].

Так, на основании инновационных методик, использованных экспертами ФБУ РФЦСЭ при Минюсте России, было установлено негативное антропогенное воздействие на объекты окружающей среды и определен материальный ущерб по уголовному делу в отношении Таджиева В.М. по ч. 2 ст. 250 УК РФ (загрязнение вод).

Таджиев В.М., занимая долж-

ность начальника цеха очистных сооружений, и являясь лицом, ответственным за обеспечение надлежащей очистки промышленных сточных вод ОАО«Каменская бумажно-картонная фабрика» допустил сброс ненадлежаще очищенных промышленных сточных вод, содержащих в своем составе опасные химические вещества (ион аммония, полиакриламид и полиакрилат), относящихся к 3 классу опасности для окружающей природной среды, что привело к причинению вреда здоровью человека и массовой гибели животных.

В соответствии с ФЗ РФ «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 № 7-ФЗ, Федеральным законом РФ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» от 30.03.1999 № 52-ФЗ, Федеральным законом от 24.06.1998 № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления» хозяйственная и иная деятельность юридических и физических лиц должна осуществляться с соблюдением прав лиц на благоприятную окружающую среду, должны обеспечиваться благоприятные условия жизнедеятельности человека; соблюдением охраны, рационального использования природных ресурсов, с учетом применения ответственности за нарушения природоохранного законодательства. Отходы производства и потребления подлежат сбору, использованию, обезвреживанию, транспортировке, хранению и захоронению, условия и способы которых должны быть безопасными для здоровья населения и среды обитания.

Сбросы неочищенных промышленных сточных вод ОАО «Каменская БКФ», привели к химическому загрязнению воды в реке, что повлекло существенную деградацию водного объекта, массовую гибель водных животных и уничтожение рыбных запасов, причинили существенный вред водным биологическим ресурсам. Общая масса непосредственно погибших водных биологических ресурсов (рыба) в реке составила 6061,5 кг, что в 10,2 раза превышает естественную смертность, а значит, является массовой.

В денежном выражении общий размер ущерба, причиненного водным биологическим ресурсам, был определен по методике исчисления вреда причиненного водным биологическим ресурсам, утвержденной приказом Федерального Агентства РФ по рыболовству № 1166 от 25 ноября 2011года и составил 5 177 385,0 (пять миллионов сто семьдесят семь тысяч триста восемьдесят пять) рублей.

Из заключения, представленного специалистами, в отношении указанных пострадавших объектов следует, что перспектива восстановления объектов, подвергшихся антропогенному воздействию, зависит от двух факторов: во-первых, начнется ли в ближайшее время работа по очистке русла и донных отложений реки; во-вторых, будет ли прекращен сброс неочищенных или недоочищенных сточных вод. Если весь комплекс мероприятий будет выполнен, то восстановление объектов возможно в течение.

Законодательством определено, что хозяйственная и иная деятельность органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, юридических и физических лиц, оказывающая воздействие на окружающую среду, должна осуществляться, в том числе, на основе следующих принципов:

– соблюдение права человека на благоприятную окружающую среду;

– обеспечение благоприятных условий жизнедеятельности человека;

– научно обоснованное сочетание экологических, экономических и социальных интересов человека, общества и государства в целях обеспечения благоприятной окружающей среды;

– охрана, воспроизводство и рациональное использование природных ресурсов как необходимые условия обеспечения благоприятной окружающей среды и экологической безопасности;

– ответственность органов государственной власти за обеспечение благоприятной окружающей среды и экологической безопасности на соответствующих территориях;

– приоритет сохранения естественных экологических систем, природных ландшафтов и природных комплексов;

– обеспечение снижения негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду в соответствии с нормативами в области охраны окружающей среды, которого можно достигнуть на основе использования наилучших доступных технологий с учетом экономических и социальных факторов; сохранение биологического разнообразия;

– ответственность за нарушение законодательства в области охраны окружающей среды.

Помимо больших штрафов, которые являются видом уголовного наказания (ст. 44 УК РФ), проведение рекультивационных и иных восстановительных работ является прямой обязанностью лиц, допустивших экологическое правонарушение.

В качестве еще одного примера защиты нарушенного права в сфере природопользования посредством полного возмещения вреда с использованием инновационных методов можно привести уголовное дело № 22-2267/2016.

Приговором Торжокского городского суда Тверской области от 09 августа 2016 года, Соколов признан виновным и осужден по ст. 246 УК РФ за нарушение правил охраны окружающей среды при эксплуатации сельскохозяйственных объектов, как лицо, ответственное за соблюдение данных правил.

На основании проведенных исследований обвинением доказан вред, вызванный самовольным пользованием недрами, в размере 77273255 рублей, в том числе 77109415 рублей на ликвидацию последствий вреда, причиненного самовольным пользованием недрами, и 163840 рублей - ущерб, причиненный в результате загрязнения почвы нефтепродуктами[3].

Материальный ущерб, причиненный экологическим преступлением, в результате предпринимательской и иной деятельности юридических и физических лиц, подлежит возмещению в полном объеме (пункт 1 статьи 77, пункт 1 статьи 79 Федерального закона «Об охране окружающей среды»), однако, окончательный размер причиненного вреда, может быть уменьшен по решению суда исходя из имущественного положения виновного лица. Исключением является вина причинителя вреда в форме умысла.

Так, приговором Енисейского районного суда № 1-65/2016 от 16 марта 2016 г. С.В.Шароглазов был признан виновным в совершении преступления, предусмотренного ч.1 ст.247 УК РФ (нарушение производства и иное обращение опасных отходов).

На занимаемой должности начальника очистных сооружений канализации С.В. Шароглазов нес

ответственность за сохранность оборудования и обеспеченность ее работы, за эксплуатацию, техническое обслуживание, ремонт всего оборудования и механизмов.

По причине непринятияС.В. Шароглазовым своевременных мер по ремонту запасной и рабочей турбовоздуходувок ТВ-500 в воду реки Енисей, в результате поломки рабочей турбовоздуходувки ТВ-500 очистных сооружений канализаций МУП, произошло продолжительное загрязнение водного объекта сбросом вредных веществ в составе сточных вод в количестве 129124 м3, которое выражено в изменении качественного состава водного объекта по содержанию взвешенных веществ, ХПК, БПК5, аммоний-иона, железа, меди.Это привело в результате к деградации естественной экологической системы водного объекта и истощению природных ресурсов.

С помощью инновационных методик было определено, что период восстановления экологической системы водного объекта составляет не менее 10 лет после снижения вредного воздействия от существующего источника, период самовосстановления – не менее 3-х лет.

Материальный ущерб, причиненный водному объекту в результате сброса загрязняющих веществ в составе сточных вод, составил в денежном выражении несколько миллионов рублей.

Учитывая, чтоС.В. Шароглазов ранеене судим, вину признал полностью, активно способствовал раскрытию и расследованию преступления, суд уменьшил размер ущерба, подлежащий возмещению[4].

В этой связиинновационные криминалистические продукты – это те средства и методы, которые помогают наиболее точно установить экономический критерий. Под инновационным криминалистическим продуктом мы понимаем «используемые исключительно в целях расследования преступлений технические и технологические средства и методы, обладающие определенными свойствами: значимости; соответствующие требованиям закона; своевременные и удобные в использовании»[5].

Данному определению соответствует целый пласт технических средств, в том числе, технологии биометрической аутентификации с банками данных, автоматизированные системы информационного взаимодействия, автоматизированные рабочие местаи т.д.

Несмотря на актуальность многих из них при создании, к моменту использования в экспертной, либо оперативной деятельности, часть их успевает устареть, уже никак не подпадая под название инновационный криминалистический продукт. Инновационным можно считать тот криминалистический продукт, процесс апробации, методического сопровождения и ведомственного согласования которого имел разумные сроки и не был излишне затянут. Нам представляется целесообразным варьировать сроки апробации и требования к методике в зависимости от значимости предполагаемых результатов от использования метода или техники. В случае особой важности данных средств, требования могут быть мягче. Однако из этого правила должно быть одно исключение – это безопасность применяемого метода или техники. Каков бы ни был эффект от инновации, сохранение жизни и здоровья людей имеет первостепенную важность, и сокращение сроков здесь не приемлемо.

Значение инновационного криминалистического продукта в расследовании экологических преступлений определяется тем, какие функции он выполняет, и какие проблемы с его помощью решаются. Не менее важно, насколько сами по себе данные продукты затратны.

Среди инновационных криминалистических продуктов (методов), используемых в расследовании преступлений в сфере природоохранной деятельности, можно назвать методы популяционной генетики и биологического контроля окружающей среды[6]; электрофоретические методы исследования при установлении групповой принадлежности ценных видов рыб и млекопитающих; методы, позволяющие определить место и время спиленных и похищенных стволов деревьев при проведении дендрохронологической экспертизы; установление фактов, свидетельствующих об опасности токсичности среды, при помощи тест-объектов; качественная и количественная оценка тенденций изменений состояния экологических систем и процессов; методы эколого-экономической оценки и статистики окружающей среды; методы щелочного гель-электрофореза единичных клеток, которые используют при идентификации генетических повреждений и нитевых разрывов ДНК в небольшом числе клеток из источников: грызуны, моллюски, человек, насекомые и др.[7].

Для расчета экономического ущерба комплексных исследованиях необходимо привлечение высококвалифицированных специалистов в области биологии, химии, геонаук, экономики и др., которые, используя специальные познания о материальных объектах и процессах, извлекают необходимую информацию об обстоятельствах дела.

Помимо средств и методов, используемых для работы с экологическими объектами, большую роль в расследовании играют методы точного позиционирования, функционирующие на основе сигналов глобальных навигационных спутниковых систем (ГНСС) ГЛОНАСС и GPS. Поскольку спутниковая система работает в непрерывном режиме (круглосуточно), то с максимальным уровнем определенности можно вычислить координаты нахождения людей и объектов в режиме реального времени.

В расследовании экологических преступлений ГЛОНАСС эффективно решает задачу навигационно-информационного обеспечения природопользовательских работ, требующих высокой точности позиционирования, а также проводит мониторинг и прогнозирование опасных природно-техногенных явлений.

Применение инновационных криминалистических продуктов расширяет информационную доказательственную базу, что, в свою очередь, позволяет решить один из наиболее сложных вопросов, касающийся установления полного объема материального ущерба.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 18 октября 2012 г. №21 «О применении судами законодательства об ответственности за нарушения в области охраны окружающей среды и природопользования» Бюллетень Верховного Суда РФ. № 12, Декабрь. –2012.

2. Архив Кувшиновского районного суда Тверской области за 2015 г. Уголовное дело № 1-37/2015.

3. Архив Торжокского городского

суда Тверской области за 2016 г. Уголовное дело № 22-2267/2016.

4. Архив Енисейского районного суда (Красноярский край) за 2016 г. Уголовное дело № 1-65/2016.

5. Нечаева Н.Б., Инновации в криминалистике // Ленинградский юридический журнал. – 2013. – №2 (32) . – С. 156-160.

6. Платоненкова Л.С., Паничкина Н.А., Рыбакова А.А., Артамошкина О.М. Электрофоретические методы исследования образцов тканей ценных видов рыб и млекопитающих. –М.: ГУ ЭКЦ МВД России, 2001.

7. Биологический контроль окружающей среды: биоиндикация и биотестирование: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / под ред. О.П. Мелеховой и Е.И. Егоровой. – М.: Академия, 2007.

УДК 330.15
ББК 20.1

Черникова В.Е.
канд.экон.наук,
Кубанский государственный технологический университет,
г. Краснодар

ПОТЕНЦИАЛ ТЕХНОЛОГИЙ КРАУДФАНДИНГА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ИНИЦИАТИВ

Аннотация. В настоящее время в России стала актуальной проблема оттока капитала из страны и снижение инвестиционной активности. Одним из способов решения данной проблемы может стать использование краудфандинга как механизма мобилизации материальных ресурсов посредством информационных технологий с целью решения задач, стоящих перед бизнесом, государством и обществом в целом.

Abstract. Currently in Russia there was a problem of capital flight from the country and the decline in investment activity. One way to solve this problem is to use crowdfunding as a tangible resource mobilization mechanism by means of information technology to meet the challenges facing the business, government and society as a whole.

Ключевые слова: краудфандинг, инновации, привлечение инвестиций, стартап, финансирование.

Keywords: crowdfunding, innovation, attraction of investments, startup, funding.

В настоящее время в связи с политической и экономической обстановкой в мире в России возникла проблема оттока капитала из страны и снижение инвестиционной активности [1]. Одним из способов решения данной проблемы может стать использование краудфандинга как инновационного механизма финансирования.

Краудфандинг (от англ. crowd funding, crowd - «толпа», funding - «финансирование») представляет собой частный случай краудсорсинга, а точнее – сотрудничество людей, которые добровольно оказывают финансовую поддержку какому-либо проекту или организации. Это действительно работающая модель, успех которой многократно продемонстрирован иностранными примерами.

Другими словами, это способ финансирования проекта, когда потенциальные пользователи продукта или услуги (бекеры) совместно предоставляют деньги заявителю.

Суть краудфандинга состоит в том, что инициаторы проектов размещают свои идеи на специализированных порталах и указывают, какое количество средств им необходимо для

того, чтобы реализовать свой проект. Те, кто заинтересовался проектом и поверил в него, перечисляют на счет проекта сумму: причем не всю, а «сколько не жалко».

Ввиду необходимости мобилизации значительного числа вкладчиков, а также благодаря развитию интернет-технологий, основной площадкой для краудфандинга является Интернет. На этой основе формируется уникальная предпринимательская среда, где не только аккумулируются региональные бизнес-идеи, проекты и стартапы, но и обеспечивается хороший рывок вперед, так как привлекаются потенциальные инвесторы.

Основной целью механизма краудфайдинга на территории Российской Федерации, на наш взгляд, является реализация коммерческих и благотворительных проектов с помощью привлечения «народных» средств. Цели привлечения инвестиций могут быть различными – поддержка детских домов, создание приютов для животных, сбор средств на выпуск нового музыкального альбома, финансирование молодых предприятий на этапе зарождения и многое другое.

Актуальность данного механизма обусловлена, в первую очередь, новизной краудфандинга. Этот метод появился сравнительно недавно и представляет интерес как для инвесторов и создателей стартапов, так и для всего общества в целом.

Во-вторых, в условиях, когда другие источники недоступны, краудфандинг может помочь организации в привлечении инвестиций. Более того, не вызывает сомнений тот факт, что одной из главных причин разорения малых и вновь создаваемых компаний является недостаток финансирования на начальных этапах. Также он дает возможность компаниям реализовать свои цели, избегая при этом давления инвестора на ход развития компании.

В-третьих, любой предприниматель может обнаружить в краудфандинге способ дополнительного финансирования своей деятельности.

В четвертых, использование данного метода позволит решать многие социальные проблемы, используя инвестиции частных инвесторов, в т.ч. широких слоев населения.

Инновационная составляющая краудфандинга представлена несколькими компонентами:

1) Возможность выведения на рынок города, региона, страны нового продукта (услуги), аналогов которому в данный момент нет в России;

2) Возможность информирования широкой общественности и сбора благотворительных средств на социальные проекты в необходимом объеме и кратчайшие сроки;

3) Практическое использование нового способа финансирования, особенности которого заключаются:

– в привлечении средств через сеть Интернет, т.е. без использования традиционной процедуры кредитования через банковские структуры, инвестиционные компании и фонды, в т.ч. от физических лиц;

– отношения между инвесторами и реципиентами строятся на доверии;

– при возникновении обстоятельств, вследствие которых исполнение проекта становится невозможным, денежные средства возвращаются инвесторам;

– коммуникации осуществляются путем общения в социальных сетях Интернет.

4) Механизм крауфандинга представляет новый способ распространения, доведения продукта до потребителя либо инвестора. Происходит прямое, адресное взаимодействие, исключая посредников.

Практическая значимость краудфайдинга состоит в мобилизации материальных ресурсов людей посредством информационных технологий с целью решения задач, стоящих перед бизнесом, государством и обществом в целом.

Среди основных преимуществ использования краудфандинга нами были выявлены следующие:

– демократизация процесса поддержки искусства и культуры, а также генерирование дополнительного дохода для индустрии развлечений;

– поддержка инновационных решений и стартапов, что в том числе позволит традиционным посредникам находить успешных и талантливых людей;

– создание прозрачного и эффективного механизма для народного финансирования проектов.

Как уже отмечалось ранее, краудфандинг позволяет получить финансирование без участия банков, венчурных фондов или биржи. Данный процесс намного проще и демократичнее. Несомненным плюсом является также личная заинтересованность человека, который поддерживает проект. Даже, когда речь идет о поддержке проекта в обмен на долю в бизнесе или в его доходах соответственно, они все равно опираются на заинтересованность в компании, вере в ее будущее и находятся в постоянном контакте с создателями.

Краудфандинг в Российской Федерации еще только набирает обороты и далеко не так популярен как на Западе. Тем не менее, российский краудфандинг перешагнул порог по сборам в 175 млн. руб. 2012 год является полноценной точкой отсчета для коммерческого краудфандинга в России. Примерно с марта 2013 года наблюдается взрывной рост интереса к краудфандингу со стороны интернет-пользователей России.

Самыми заметными игроками рынка на данный момент являются краудфандинговые площадки Boomstarter и Planeta, вышедшие в середине 2012 года, стремительно набирающие популярность (75-80% оборота рынка), а также площадка Kroogi, предназначенная для музыкантов.

Обе площадки работают по модели предоставления спонсору «нефинансового вознаграждения» и копируют западные проекты Kickstarter и Indiegogo соответственно. Несмотря на полное сходство с американскими оригиналами российские площадки постепенно обретают свое собственное лицо.

Социальный краудфандинг также набирает обороты и с появлением таких игроков как Dobro.mail.ru начнет агрегировать все больше средств для помощи нуждающимся.

Однако следует отметить, что на современном этапе как в Российской Федерации, так и на территории стран СНГ потенциал технологий краудфандинга для развития предпринимательских квалификаций находится на стадии зарождения [2] и нуждается в содержательном продвижении, в том числе и на государственном уровне.

Краудфандинговые площадки могут помочь решить проблему недоверия среди населения, поскольку люди, сделавшие пожертвования, могут наглядно увидеть, на что были потрачены их деньги и, более того, могут отслеживать весь процесс реализации проекта в Интернете.

Наряду с социальными и не ком-

мерческими задачами, краудфандинг обладает потенциалом стать альтернативной формой финансирования бизнес-проектов на ранней стадии.

Краудфандинговые платформы могут стать базовой площадкой для развития активной гражданской и социальной позиции людей и позволят осуществлять финансирование значимых секторов экономики России [3]. Ведь благодаря им могут осуществляться перспективные инновационные проекты, значимые для общества, на осуществление которых у их авторов не хватает средств.

Заменив традиционный тип финансирования, краудфандинг, обладающий огромным потенциалом, может изменить реалии и позволить потребителям не просто выбирать продукт, но и принимать непосредственное участие в его развитии и появлении на рынке. В будущем краудфандинг может стать главным источником финансирования для стартапов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Захарова Е.Н., Прохорова В.В., Ткаченко В.А. Инновационная парадигма развития современного предпринимательства // Вестник Адыгейского государственного университета. – Серия 5: Экономика. – 2014. - №3(150). – С.303-310.

2. Пацукова И.Г. Состояние инвестиционной деятельности в России и проблемы привлечения инвестиций // Вестник Института Дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. – 2015. – № 2 (34). – С. 10.

3. Черникова В.Е. Создание бизнес-инкубаторов как элемента специальной инфраструктуры сферы образовательных услуг Краснодарского края // Наука. Техника. Технологии (политехнический вестник). – 2015. – № 4. – С. 196-198.

4. Бережной В.И., Таранова И.В. Территориальное размещение и специализация субъектов аграрного сектора экономики региона. – Ставрополь, 2011.

5. Управление персоналом организации Бережной В.И., Таранова И.В. Технологии и методы // Ставрополь, 2011.

6. Организационно-экономические инструменты пространственно-равномерного регионального развития Таранова И.В. – Ставрополь, 2012.

7. Взаимосвязь специализации субъектов аграрного сектора экономики региона и развития сельских территорий. Таранова И.В. // Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. – 2010. № – 4 (16). – С. 62-70.

8. Технология международных деловых коммуникаций Михайлова К.Ю., Ивахников С.П., Трухачев А.В., Серков С.С., Воробьева Н.В., Иволга А.Г., Таранова И.В., Варивода В.С., Молчаненко С.А. – Ставрополь, 2012. (2-е издание, переработанное и дополненное)

9. Проблемы развития инновационных процессов в экономике России Таранова И.В., Воронкова О.С. // В сборнике: Актуальные вопросы развития инновационной экономики страны в условиях модернизации материалы Международной научно-практической конференции. ответственный редактор: А.Н. Плотников. – 2012.– С. 216-219.

УДК 330.15
ББК 20.1

Штапова И.С, Мельников В.В.
Институт сервиса туризма и дизайна (филиал),
«Северо-Кавказский федеральный университет»
г. Пятигорск

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ОСНОВНОЙ ЭТАП ПРОЦЕССА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. В статье рассматривается генезис понятия «стратегическое планирование»; представляется система «стратегическое планирование» в виде категориальных схем; приводится авторское определение дефиниции «стратегическое планирование»; раскрываются основные элементы процесса стратегического планирования, а также структурируются уровни стратегического планирования.

Abstract. The article discusses the genesis of the concept of «strategic planning»; system seems to «strategic planning» in the form of categorical schemes; It is the author's definition of definition of «strategic planning»; reveals the main elements of the strategic planning process, as well as structured strategic planning levels.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое планирование, стратегическое управление.

Keywords: strategy, strategic planning, strategic management.

Экономический кризис обострил характерную именно для России проблему – явно недостаточную готовность руководства организаций и государственных учреждений к разработке и принятию стратегических решений в условиях неопределенности.Рост рыночной неопределенности существенно увеличивает необходимость использования инструментов стратегического планирования, как основного средства уменьшения рисков. Поэтому в сложившихся условиях возрастает роль инструментов стратегического планирования.

Стратегическое планирование является одним из этапов стратегического управления.В процессе развития стратегического планирования менялось и содержание определения понятия «стратегическое планирование».

Так, М. Месконсчитает, что «стратегическое планирование представляет собой набор действий и решений, предпринятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий, предназначенных для того, чтобы помочь организации достичь своих целей»[9].

Голубков Е.П. считает, что стратегическое планирование – это «про-

цесс разработки и поддержания стратегического равновесия между целями и возможностями организации в изменяющихся рыночных условиях» [3, 14].

Якимов А.В. определяет, что «стратегическое планирование - это процесс оптимизации всех видов ресурсов, позволяющий организации наилучшим способом исполнить ее миссию и добиться устойчивых конкурентных преимуществ»[14].

В определении О.В. Демьяновой, А.Р. Сафиуллина и Б.З. Хазиахметова прослеживается связь стратегического планирования и конкурентоспособности организации [4, 25].

Под стратегическим планированием Корнилова А.Д. понимает «процесс выбора руководящей линии функционирования предприятия, направленной на достижение конечных целей деятельности»[6].

Мезенцева Е.Н. формулирует стратегическое планирование как «специфическую организационно-управленческую деятельность, ориентированную на формирование будущего видения предприятия с учетом перспектив его развития, складывающихся условий и тенденций во внешней и внутренней среде его функционирования, и определяющую пути достижения и направления движения к желаемому состоянию»[8].

Белова Н.Е. считает, что «стратегическое планирование – процесс формирования миссии, целей и алгоритма реализации стратегии развития компании, основанной на выявлении факторов влияния внешней и внутренней среды компании, и направленной на реализацию ее конкурентных преимуществ» [1].

Магданов П.В. утверждает, что «стратегическое планирование представляет собой систему знаний, относящихся к процессам определения будущего и планирования развития какого-либо экономического субъекта – индивида, организации или группы организаций – и к процессам разработки и контроля выполнения мероприятий по развитию данного субъекта»[7].

Ларионова А.С. формулирует стратегическое планирование как «процесс объективного обоснования системы наиболее приоритетных целей развития экономического субъекта (домохозяйства, организации, государства в целом) и методов их наиболее эффективного достижения[10].

Повышенное внимание к проблеме стратегического планирования наблюдается не только в научном сообществе, но и у высших органов власти РФ. Согласно Указу Президента Российской Федерации— России от 12 мая 2009 года№ 536 «Об Основах стратегического планирования в Российской Федерации», стратегическое планирование в России это «определение основных направлений, способов и средств достижения стратегических целей устойчивого развития России и обеспечения национальной безопасности. Основным способом достижения стратегических целей устойчивого развития России и обеспечения национальной безопасности является реализация стратегических национальных приоритетов, включая приоритеты социально-экономического развития Российской Федерации. Стратегическое планирование осуществляется путём разработки концепций, доктрин, стратегий, программ, проектов (планов) устойчивого развития России с учётом задач обеспечения национальной безопасности»»[11].

В соответствии с Федеральным законом от 28 июня № 172-ФЗ «О государственном стратегическом планировании», стратегическое планирование – «деятельность участников стратегического планирования по целеполаганию, прогнозированию, планированию и программированию социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, отраслей экономики и сфер государственного и муниципального управления, обеспечения национальной безопасности Российской Федерации, направленная на решение задач устойчивого социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований и обеспечение национальной безопасности Российской Федерации» [12].

Используя категориально-системную методологию представим систему «стратегическое планирование» в виде категориальных схем согласно подходу профессора В.И. Разумова [5]. Данный подход позволит нам визуализировать изучаемую категорию «стратегическое планирование».

В процессе анализа системы «стратегическое планирование» в качестве системообразующих элементов укажем следующие:ресурсы организации; субъект управления; миссия и цели организации;внешнее окружение организации; стратегия организации.

Представим управленческий процесс стратегического планирования как квазиизолированную систему в виде пентаграммы (рис. 1).

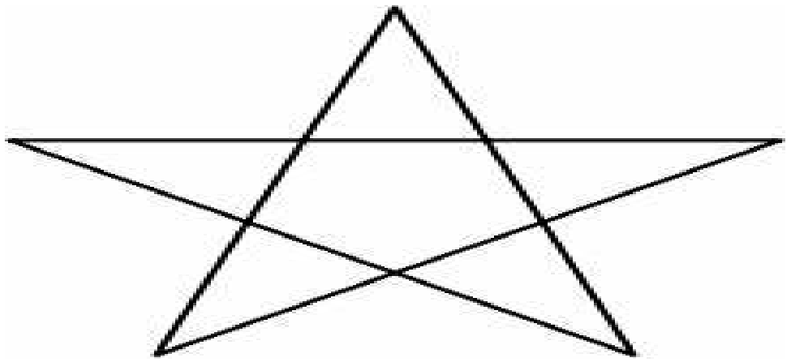


Рисунок1– Представление стратегического планирования в виде пентаграммы

Идея представления системы в виде пентаграммы заключается в том, что для того, чтобы устранить патологию какого-либо элемента системы, воздействие необходимо оказывать не на него, а на другойэлемент.

В гомеостате данный подход реализуется за счет управления внутренним противоречием системы. При переходе от пентаграммы к гомеостату элемент «субъект управления» выступает в роли локальногооргана управления. А элементы, находящиеся на противоположныхконцах отрезков, образуют блоки «состояние» и «желаемая перспектива».

Междублоками,атакжевкаждомиз них имеется противоречие,доступное для управления со стороны субъекта управления (рис. 2).

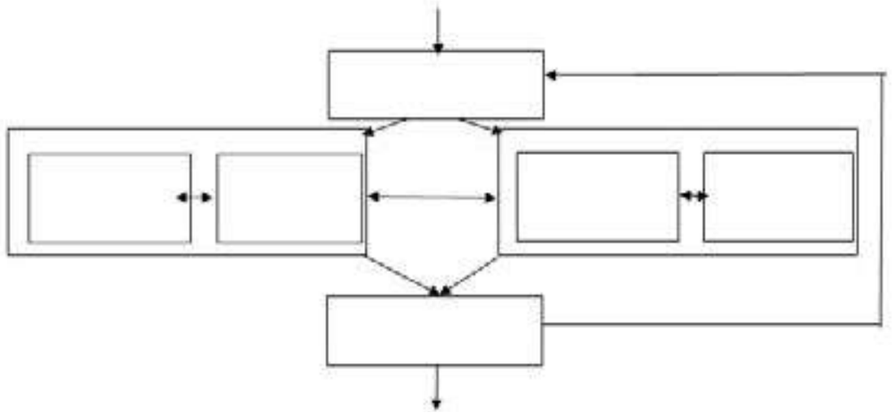


Рисунок 2– Представление стратегического планирования в форме гомеостата

В основе иерархического устройства систем лежит иерархияпротиворечий.

Противоречие разворачивается в пределах, заданных категориальной парой «тождество/различие».Любое противоречие может бытьосмыслено в виде тенденций-векторов, имеющих противоположные направления (рис. 3).

Выделим три области, каждая из которых заключает в себе особый набор категорий,ими будут: тождество, единое, целое; компенсация, существование; различие, многое, части. Категории «покоящееся, движущееся»выражают переходы-между указанными тремя группами.

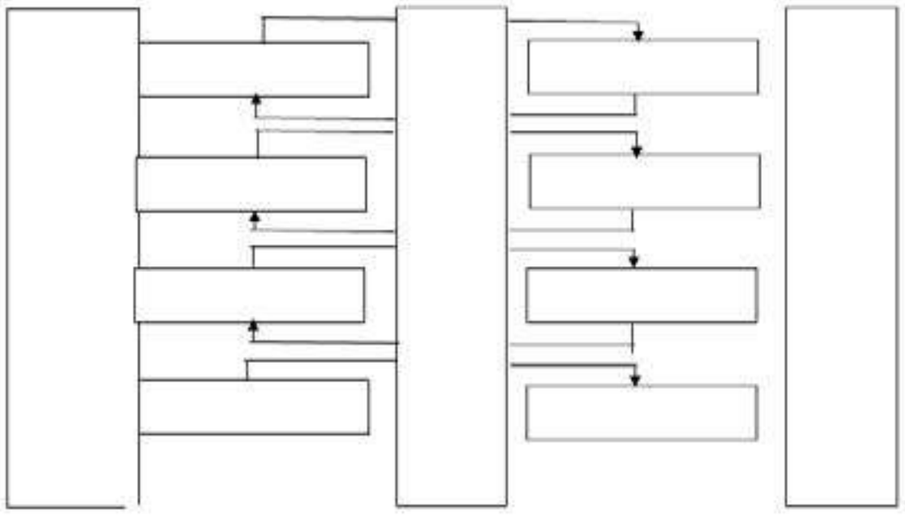


Рисунок 3 – Схематическое представление противоречий в «пространстве» категорий стратегического планирования

В целях усовершенствования образа категории «стратегическое планирование» представим ее в форме маятника (рис. 4).

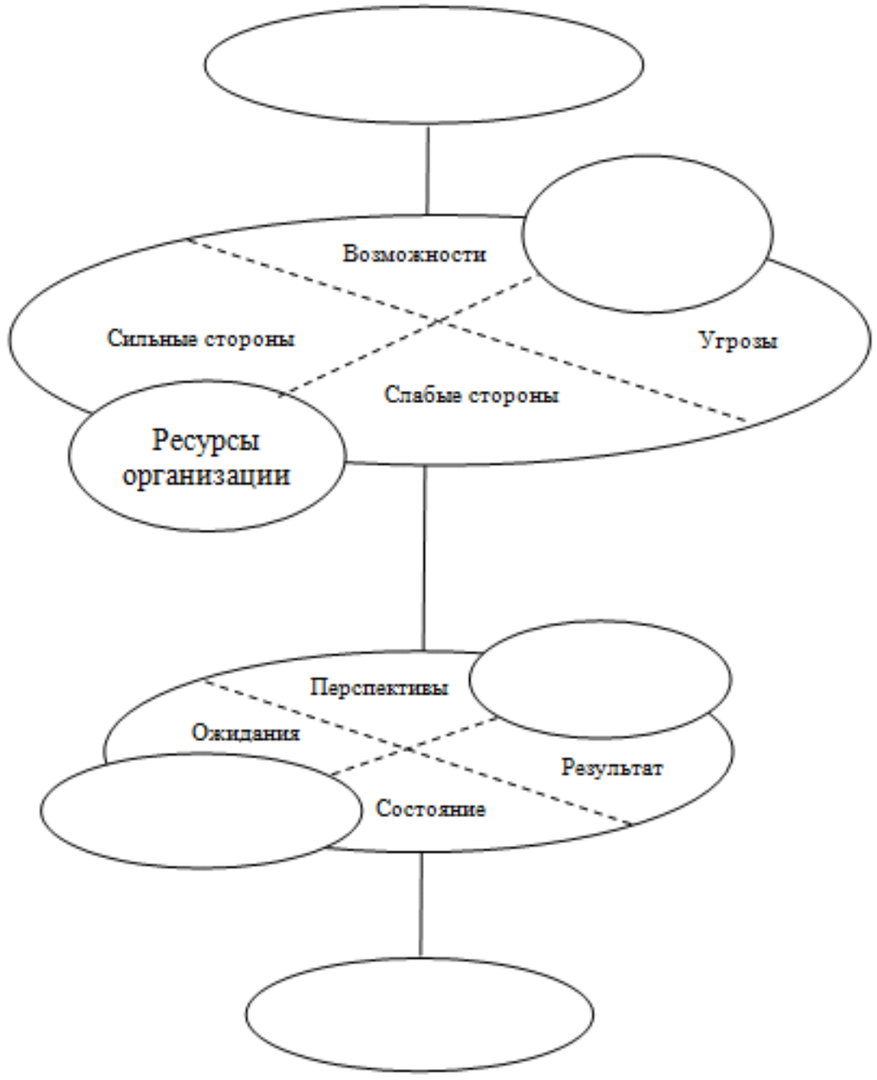


Рисунок 4 – Маятниковое представление стратегического планирования

Используя результаты графического представления категории «стратегическое планирование», а также отталкиваясь от предложенного нами ранее определения понятия «стратегия», попытаемся дефинировать термин «стратегическое планирование»: «Стратегическое планирование – процесс, осуществляемый субъектом управления, направленный на формулирование образа желаемого состояния системы в длительной перспективе, определение пути и инструментов его достижения в за-

висимости от складывающихся условий функционирования данной системы»[13].

Процесс стратегического планирования включает в себя следующие этапы (рис. 5): стратегический анализ; определение миссии и целей организации; разработка стратегических альтернатив; выбор оптимальной стратегии; разработка плана реализации стратегии.

Отметим, что в ряде работ этап определения миссии и целей находится на первом месте, а затем следует стратегический анализ. На наш взгляд, эффективное целеполагание невозможно без диагностики внешней и внутренней среды организации.

Рисунок 5 – Этапы стратегического планирования

Кроме того, достаточное большое количество исследователей к числу этапов стратегического планирования относят реализацию стратегии и контроль за ее реализацией. Считаем это неуместным, так как в данном случае стирается грань между понятиями «стратегическое управление» и «стратегическое планирование».

Итак, стратегический анализ – это оценка влияния факторов среды на текущее и перспективное состояние организации с целью определения стратегических возможностей организации. Он включает в себя анализ внутренней (выявление стратегического потенциала) и внешней (определение стратегического климата) среды, на основании которого делается заключение о существующей стратегической позиции организации.

Внутренняя среда анализируется в различных срезахпо функциям управления: персонал, финансы, операции, маркетинг, управление.

Кроме того, внутренняя среда может быть исследована с помощью портфельного анализа, с помощью таких инструментов, как: матрица БКГ (Бостонская консалтинговая группа); SWOT-анализ (сильные-слабые стороны, возможности-угрозы); анализ ассортимента и др.

Внешняя микросреда организации чаще всего исследуется с помощью модели «Пять сил» (или «Пять угроз») Майкла Портера: конкуренты, поставщики, потребители, субституты, новички рынка.

Внешнее макроокружение обычно изучается с помощью модели STEP (PEST)-анализа. Этот метод является описательным и в простейшем виде заключается в последовательном описании факторов четырех групп: политических (Political); экономических (Economic), социальных (Social) и технологических (Technological).

Следует отметить, что существует еще и другой подход к выделению факторов внешней среды: DRETS (demographic, regulatory, economic, technological, socio-cultural) — здесь выделяются демографические, региональные, экономические, технико-технологические и социально-культурные факторы [2].

Следующий этап стратегического планирования – целеполагание – процесс разработки системы целей организации в совокупности с генеральной целью (миссией). Такую систему чаще всего именуют как «дерево целей».

Параллельно происходит определение стратегических альтернатив и выбор из них наиболее оптимальной стратегии для организации (рис. 6).

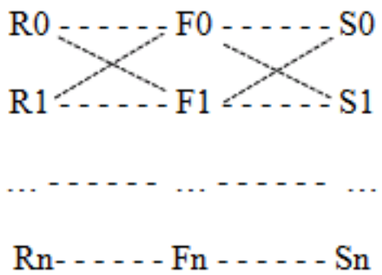


Рисунок 6 – Процесс разработки стратегии

При заданном определенном количестве ресурсов (возможностей) организации (R0) и сложившихся внешних условиях (F0) организация выбирает для себя наиболее оптимальный вариант стратегии (S0). В случае изменения внутренних (R0 ®определение перечня мероприятий, необходимых для выполнения стратегии;

– определение временных параметров для определенных мероприятий;

– определение необходимых ресурсов и их источников;

– определение исполнителей стратегии;

– определение индикаторов достижения стратегии.

Конечным итогом процесса стратегического планирования является разработанный и утвержденный стратегический план.

Необходимо отметить, что в процесс стратегического планирования вовлекаются все уровни управления

Рисунок 7 – Уровни стратегического планирования

(рис. 7).

Эффективность стратегического планирования деятельности каждого уровня будет зависеть от степени согласованности его плана с планами вышестоящих уровней.

Таким образом, стратегическое планирование важнейшей частью процесса стратегического управления. От того, насколько качественно подобраны и использованы инструменты стратегического планирования, зависит будущее всей организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белова Н.Е. Стратегическое планирование предпринимательской деятельности инвестиционно-строительных компаний: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Белова Н.Е. – СПб, 2013. – 26 с.

2. Волкова Л. Стратегический анализ // [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://m-arket.narod.ru/StrAn.html (дата обращения: 12.09.2016)

3. Голубков Е.П. Стратегическое планирование и роль маркетинга в организации // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – №3. – С.14.

4. Демьянова О.В., Сафиуллин А.Р., Хазиахметов, Б.З. Подходы к оценке конкурентоспособности на основе методов анализа эффективности. – Казань: Из-во ЦПЭИ, 2009. – С. 25.

5. Категориально-системная методология в подготовке ученых: Учебное пособие / Вст. ст. А.Г. Теслинова. – Омск: Омск. гос. ун-т, 2004. – 277 с.

6. КорниловаА.Д. Стратегическое планирование развития материально-технической базы строительства в регионе: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.05 / Корнилова А.Д. – СПб, 2013. – 19 с.

7. Магданов П.В. Процесс стратегического планирования в корпорации // Вестник ПГУ. Серия: Экономика. – 2012. – №1. – С.43-49.

8. Мезенцева Е.Н. Стратегическое планирование в системе управления машиностроительного предприятия: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.05 – Тюмень, 2013. – 27 с.

9. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. [Пер. с англ.] – М.: Дело, 1999. – 800 с.

10. Ларионова А.С. История и инструментарий стратегического планирования в России // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.uecs.ru/ uecs-34-342011/ item/687-2011-10-14-08-25-07 (дата обращения: 10.11.2014).

11.Указ Президента Российской Федерации – России от 12 мая 2009 года № 536 «Об Основах стратегического планирования в Российской Федерации» // [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rg.ru/2009/05/19/strategia-dok.html (дата обращения: 10.09.2016).

12.Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» // [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.pravo.gov.ru/ (дата обращения: 15.09.2016)

13.Штапова И.С., Мельников, В.В. Генезис понятия «стратегическое планирование» // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – №6. – С. 518.

14.Якимов А.В. Теория и практика стратегического планирования. // Бизнес-журнал. – 2010. – №5. – С.23.

15.Зюзина Н.В., Джурбина Е.М., Фатеев Д.И. Региональные особенности формирования налоговых доходов бюджетной системы Российской Федерации. – Кисловодск: Учебный центр «Магистр», 2014. – 157 с.

16. Управление персоналом организации Бережной В.И., Таранова И.В. Технологии и методы // Ставрополь, 2011.

17. Организационно-экономические инструменты пространственно-равномерного регионального развития Таранова И.В. – Ставрополь, 2012.

18. Технология международных деловых коммуникаций Михайлова К.Ю., Ивахников С.П., Трухачев А.В., Сериков С.С., Воробьева Н.В., Иволга А.Г., Таранова И.В., Варивода В.С., Молчаненко С.А. – Ставрополь, 2012. (2-е издание, переработанное и дополненное) .

19. Проблемы развития инновационных процессов в экономике России Таранова И.В., Воронкова О.С. // Актуальные вопросы развития инновационной экономики страны в условиях модернизации материалы Международной научно-практической конференции. – 2012.– С. 216-219.

УДК 338.486
ББК 65.433

Нагоев А.Б., Стас М.Ф., Каноков А.М. ,
Кабардино-Балкарский государственный университет
им Х.М. Бербекова,
г. Нальчик

МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

Аннотация. В статье рассматриваеАннотация. Работа посвящена проблемам создания инвестиционной привлекательности туристско-рекреационного комплекса. Рассматриваются процессы создания эффективного механизма реализации инвестиционной привлекательности в туристско-рекреационную сферу региона. В качестве гипотезы исследования предполагается, что современное состояние туристического комплекса региона напрямую связано с низким уровнем инвестиционной привлекательности, а также недостаточной активностью муниципальных образований. Развитие туристического кластера в регионе характеризуется поступательным характером, но при этом сохраняются невысокие темпы развития, что объясняется авторами рядом причин, среди которых, в частности, устаревшая материальная база, отсутствие механизмов по привлечению дополнительных финансовых ресурсов в сферу туризма и рекреации, недостаток квалифицированных кадров и другие. Сделан вывод, что недостаточная активность по позиционированию бренда «Курорты Кабардино-Балкарии» на туристском рынке как территории, благоприятной для многих типов туризма, приводит к недозагрузке средств размещения туристов и обслуживающих производств и сфер экономики региона.

Abstract. Work is devoted to problems of creation of investment appeal of a tourist and recreational complex. Processes of creation of the effective mechanism of implementation of investment appeal to the tourist and recreational sphere of the region are considered. As a hypothesis of a research it is supposed that the current state of a tourist complex of the region, is directly connected with the low level of investment appeal, and also insufficient activity of municipalities. Development of a tourist cluster in the region is characterized forward, but at the same time low rates of development remain that is explained by authors a variety of reasons, among which in particular, obsolete material resources, lack of mechanisms on attraction of additional financial resources to the sphere of tourism and a recreation, a lack of qualified personnel and others. Thus, insufficient activity on positioning of the Resorts of Kabardino-Balkaria brand in the tourist market as the territories favorable for many types of tourism, results in underutilization of means of accommodation of tourists and productions of services and spheres of economy of the region.

Ключевые слова: туризм, рекреация, регион, сервис, услуги.

Keywords: tourism, recreation, region, service, services.

На современном этапе социально-экономического развития пристального внимания требует развитие туристской индустрии на уровне регионов. Целью данного развития является выработка стратегии, предусматривающей динамичное и сбалансированное развитие туристской отрасли, которая в последствие должна одним из ключевых факторов ускоренного развития процессов реконструкции и развития хозяйственного комплекса самих регионов, в устойчивый источник роста регионального валового продукта на основе перехода к более высоким формам сотрудничества.

Подобного рода сотрудничество может протекать в форме производственной и научно-технической и кооперации, что приведет к увеличению и диверсификации предоставляемых услуг, а также введению в деятельность туристических организаций достижений научно-технического прогресса, привлечение внешних и внутренних источников финансирования [2,3].

Необходимо отметить, что уровень использования рекреационного потенциала Кабардино-Балкарской республики не достаточно высокий. На сегодняшний день используется менее 45% потенциала региона в сфере туризма и рекреации. Основными препятствиями развития в республике туризма являются слабо развитая социальная сфера и в некоторой степени не развитая транспортная инфраструктура [4]. Наряду с другими причинами, данное положение в рассматриваемой отрасли объясняется еще и тем, что за годы перехода к рыночным отношениям снизился уровень профессиональной подготовки сотрудников, работающих в сфере рекреации, а во многих из них был утрачен совсем.

Важно отметить, что развитие рекреации и туризма, для многих регионов имеет первостепенное значение, наряду с такими сферами как образование, здравоохранение, строительство. На развитие данного направления оказывают влияние многочисленные факторы. Это, прежде всего, объясняется тем, что вовлеченность ресурсов, в том числе материальных, финансовых, трудовых очень велика и сопоставима с таким отраслями народного хозяйства как автомобилестроение, электронная промышленность.

В целом же, развитие сферы туризма во многом зависит от того, насколько эффективно функционируют между собой смежные отрасли, которые косвенно но все же оказывают влияние на рассматриваемую сферу деятельности, а также от состояния многих экономических показателей, повышение которых приведет и к повышению покупательского спроса, что в свою очередь отразится в сторону увеличения спроса на туристические услуги.

Это связано с рядом факторов, накладывающих ограничения на продолжение данного тренда в долгосрочной перспективе: неравномерность

и пространственными диспропорция развития туристских комплексов регионов; моральный и физический износ туристской инфраструктуры, отсутствие эффективных механизмов стимулирования инвестиций в ее развитие; отсутствие подготовленных инвестиционно - привлекательных площадок для создания и развития туристских объектов: решение земельных вопросов, подвод коммуникаций и. т.д.; недостаточность экономических стимулов развития въездного и внутреннего туризма; отсутствие благоприятного инвестиционного климата для вложения в туристские комплексы регионов; недооценка туристского потенциала с точки зрения инвестиционной привлекательности территорий; недостаток финансирования программ развития туристских комплексов регионов; отсутствие инвестиционного маркетинга территорий; недостаточность национального рекламного бюджета на продвижение региональных туристских продуктов на внутреннем и внешнем рынках; отсутствие стимулов у предприятий туриндустрии на поддержку и сохранение региональных туристских достопримечательностей и т. д.[5].

Туристский потенциал является частью инвестиционного потенциала, с другой стороны, инвестиционная привлекательность территории позволяет развивать туристский комплекс региона. В связи с этим необходимы два вектора развития туристско-рекреационных территорий: с одной стороны, повышение их инвестиционной привлекательности, что позволит развивать туристский комплекс, а, с другой стороны, развитие туристского потенциала и его использование усилит инвестиционную привлекательность территорий региона.

Туристско-рекреационный комплекс региона – это совокупность экономических отношений между основными его участниками в целях формирования спроса и предложения туристских услуг. Это совокупность отраслей производства и сферы услуг для населения, где инвестиционные ресурсы направляются для извлечения экономической и социальной эффективности, выражаемой в удовлетворении потребностей в поддержании здоровья и работоспособности граждан.

Данное определение включает в себя основные выполняемые туризмом функции и, в то же время, раскрывает его характерные особенности, которые представляют его как: особый субъект мезоуровня; объект экономического управления со стороны государства в целях реализации социальной политики, обеспечивающей поддержание жизнедеятельности и жизнеобеспечения человека; сферу, где инвестиционные средства выступают в качестве ресурсного обеспечения отраслей производства и сферы услуг, входящих в состав туристско-рекреационного комплекса; сферу размещения инвестиционных ресурсов для приращения их первоначальной величины (участие в реальном инвестировании); сферу возникновения фактора риска.

Развитие туристско-рекреационного комплекса способно обеспечить: формирование условий для активизации инвестиционной деятельности в отраслях производства и сферы услуг рыночного пространства региона, входящих в состав туристско-рекреационного комплекса и обеспечение экономического роста на основе инвестиционной составляющей; приток российских и иностранных инвестиций в регион; трансформацию сбережений населения в инвестиции; перераспределение временно свободных денежных средств потребительского, промышленно-финансового комплекса региона и средств, поступающих из других источников, в инвестиционные ресурсы, направляемые на сохранение и воссоздание историко-культурного наследия территории, формирования дополнительных объектов интересов туристов.

При разработке программ развития туризма, хотя и принимаются во внимание региональные особенности, тем не менее, они ориентированы не столько на проблемы включения туристско-рекреационного комплекса в процессы развития территории, сколько на направления его развития как отдельной обособленной сферы действия.

В современных условиях основной акцент делается не только на необходимость формирования и развития туристско-рекреационного комплекса с учетом потребностей населения, но и с учетом их возможностей. Учитывая это, изучение рыночных механизмов функционирования и развития туристско-рекреационного комплекса и, в частности, учет его территориальной вовлеченности и ориентации должны поддерживать и обеспечивать возможности сочетания рыночных механизмов с государственной экономической политикой.

В свою очередь, туристско-рекреационный комплекс как сфера, позволяющая прирастить инвестируемый капитал, направляет его в реальный сектор экономики через строительство объектов размещения и других инфраструктурных элементов. То есть, с одной стороны, данный комплекс представляет интерес для субъектов экономики, реализующих свои экономические интересы в виде приращения величины размещенных инвестиционных средств, с другой стороны, он позволяет разрешить одну из главных социальных проблем населения.

Основой инфраструктуры туризма Кабардино-Балкарской Республики все еще являются средства размещения туристов, построенные более 25 лет назад, которые в силу морального и материального износа уже не отвечают современным быстро растущим требованиям и, как следствие, не могут удовлетворить спрос на отдых. В регионе возник дефицит средств размещения категории «три звезды» и выше, не представлены цепочки системных отелей, на туристских маршрутах мало ресторанов и кафе, не развита развлекательно-зрелищная сфера.

На наш взгляд, региональными туроператорами уделяется недостаточное внимание разработке новых туристских и экскурсионных маршрутов, внедрению новых турпродуктов. Имеющиеся услуги не обновляются и не трансформируются в более современные технологии обслуживания. Удовлетворение туристических потребностей обеспечивается по большей части за счет международного, а не внутреннего туризма турагентствами, деятельность которых сравнима с коммерческими посредниками, которые не производят, а реализуют уже сформированный продукт. Основные показатели деятельности туристических фирм в регионе, представлены в таблице.

Особенностью развития туризма в республике является тот факт, что средства размещения туристов в республике заполнены, в основном, в зимний период, тогда как в другие периоды поток туристов резко уменьшается и составляет всего лишь от 22

до 25 процентов общей численность отдыхающих в сезон.

Таблица 1 – Основные показатели деятельности туристических фирм в КБР

	2011	2012	2013	2014	2015
Число туристических фирм (на конец года) - всего	9	8	8	12	20
в том числе занимались:					
туроператорской деятельностью	3	-	1	-	-
турагентской деятельностью	5	6	6	12	19
только продвижением туров (путевок)	1	1	-	-	-
иной туристкой деятельностью	-	1	1	-	1
Средняя численность работников (включая внешних совместителей и работников не списочного состава), человек	31	33	10	24	43
Число реализованных населению туристских путевок - всего, единиц	23188	339	419	2502	2482
из них граждан России:					
по территории России	1085	75	136	108	84
по зарубежным странам	22088	264	283	2394	2398
Стоимость реализованных населению туристских путевок - всего, млн. руб.	239,4	29,5	21,6	80,3	102,4
из них граждан России:					
по территории России	21,3	2,8	7,3	1,7	3,0
по зарубежным странам	216,8	26,7	14,3	78,7	99,4

Источник: Кабардино-Балкария в цифрах. Статистический ежегодник. 2015. с.123 [1]

В числе прочих причин, по которым остаются незагруженным и невостребованным существующий потенциал рекреационных услуг, является отсутствие эффективных действий по формированию и дальнейшему позиционированию бренда «Курорты Кабардино-Балкарии».

Подводя итог, можно сделать предположение, что, несмотря на имеющийся высокий инвестиционный потенциал в области туризма и рекреации в Кабардино-Балкарской республике в сравнении с другими субъектами Российской Федерации, в данной сфере имеется ряд нерешенных ключевых проблем. В частности, низкая активность муниципалитетов различных уровней, а также различных субъектов в самой сфере туризма и рекреации, нехватка высококвалифицированных специалистов, т.е. кадрового потенциала, все это является показателями, на которые стоит обратить внимание, и предложить пути решения, для поступательного и более интенсивного развития сферы туризма и рекреации в регионе.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кабардино-Балкария в цифрах. Статистический ежегодник. – 2015. – С.123*
2. *Нагоев А.Б., Улигов А.А. Использование кластерных технологий как одно из направлений повышения эффективности сферы услуг /Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. – 2011. – №3. – С.125-129*
3. *Нагоев А.Б. Основные направления и перспективы развития санаторно-курортной и туристско-рекреационной сферы КМВ и КБР. / Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2011. – №33. – С..26*
4. *Нагоев А.Б. Проблемы развития санаторно-курортного и туристско-рекреационного комплекса Кавказских минеральных вод / Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2011. – №33. – С.33*
5. *Самуйлов С.В. Инвестиционная привлекательность туристско-рекреационного комплекса Тверской области // Российское предпринимательство. – 2008. – № 5-1 (110). – С. 129-134. – URL: http://bgscience.ru/lib/2671/*
6. *1. Таранова И.В. Международная специализация размещения агропроизводства как новая фаза инновационного развития // Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. – 2010. – № 2 (14). – С. 83-91.*
7. *Бережной В.И., Таранова И.В. Территориальное размещение и специализация субъектов аграрного сектора экономики региона. – Ставрополь, 2011.*
8. *Управление персоналом организации Бережной В.И., Таранова И.В. Технологии и методы // Ставрополь, 2011.*
9. *Организационно-экономические инструменты пространственно-равномерного регионального развития Таранова И.В. – Ставрополь, 2012.*
10. *Технология международных деловых коммуникаций Михайлова К.Ю., Ивахников С.П., Трухачев А.В., Сериков С.С., Воробьева Н.В., Иволга А.Г., Таранова И.В., Варивода В.С., Молчаненко С.А. – Ставрополь, 2012. (2-е издание, переработанное и дополненное).*
11. *Проблемы развития инновационных процессов в экономике России Таранова И.В., Воронкова О.С. // Актуальные вопросы развития инновационной экономики страны в условиях модернизации материалы Международной научно-практической конференции. – 2012.– С. 216-219.*

УДК 338.2
ББК 65.054

Рыкова И.Н. д-р экон. наук, академик РАЕН,
руководитель Центра отраслевой экономики,
Губанов Р.С. канд.экон.наук, старший научный сотрудник
Центра отраслевой экономики,
ФГБУ «Научно-исследовательский финансовый институт»
Министерства финансов Российской Федерации,
г. Москва

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ГАРМОНИЗАЦИИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, ОТНОСЯЩЕГОСЯ К ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БИРЖИ И ДРУГИХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В СТРАНАХ – ЧЛЕНАХ ЕАЭС

Аннотация.В статье определяется роль гармонизации законодательства, регулирующего состояние расчетов по ценным бумагам в странах – участницах Евразийского экономического союза. Исследуется современное состояние регулирования различных сегментов финансового рынка. Авторами приводятся выводы, полученные в результате обзора законодательства, относящегося к деятельности биржи и других инфраструктурных организаций финансового рынка стран – участниц Евразийского экономического союза. Предлагается система мер по совершенствованию правового поля в области регулирования рынка ценных бумаг в странах – участницах Евразийского экономического союза.

Abstract.The article defines the role of harmonization of legislation governing the status of payments for securities in the member countries of the Eurasian economic Union. Examines the current state of regulation of different segments of the financial market. The authors provide the insights obtained from the review of legislation pertaining to the activities of stock exchanges and other infrastructure organizations of the financial market of member countries of the Eurasian economic Union. A system of measures to improve the legal framework in the field of regulation of the securities market in the participating countries of the Eurasian economic Union.

Ключевые слова: биржа, депозитарий, клиринговая деятельность, инфраструктурные организации, рынок ценных бумаг, Евразийский экономический союз, гармонизация, законодательство.

Keywords: stock exchange, Depository, clearing activities, infrastructural organizations of the securities market of the Eurasian economic Union, harmonization of legislation.

Достижение положительного результата развития финансового потенциала, поиск оптимальных каналов движения капитала на рынке ценных бумаг, обеспечение эффективности организации биржевой торговли в странах – участницах Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС, Союз) являются атрибутами современной политики гармонизации законодательства, относящегося к регулированию рынков

ценных бумаг. В этой связи актуальным и значимым является решение комплекса организационно-управленческих вопросов, определенных органами исполнительной власти стран Союза для планомерного формирования евразийского финансового рынка.Целесообразность разработки предложений по гармонизации законодательства, относящегося к деятельности биржи и других инфраструктурных организаций рынка ценных бумаг ЕАЭС, обусловлена острой необходимостью совершенствования финансовой политики стран – участниц для планомерной реализации интеграционных процессов. *Цель исследования* направлена на решение научной проблемы по разработке мероприятий текущего характера в сфере формирования общей финансовой инфраструктуры ЕАЭС.

В современных экономических условиях финансовые рынки стран – участниц ЕАЭС невелики по объему, слабо диверсифицированы и их значение неравноценно для национальных экономик. На российском рынке ценных бумаг сконцентрирована основная часть торгов фондовыми ценностями. В 2014 г., по данным ЕЭК, объем торгов акциями, государственными и корпоративными ценными бумагами на основных биржевых площадках стран ЕАЭС составил 565 млрд долл. США, из которых 551 млрд долл. США приходится на Московскую биржу ММВБ (MICEX). Учитывая межстрановые различия в масштабах экономик стран ЕАЭС, наиболее показательной характеристикой значения рынка ценных бумаг для их развития является сопоставление параметров объема торгов ценными бумагами к размеру ВВП отдельных стран.

Модели регулирования и надзора в пяти странах существенно различаются. Армения в 2006 г., Казахстан в 2011 г. и Россия в 2013 г. перешли на полностью интегрированные модели финансового регулирования и пруденциального надзора на уровне центральных банков. Подобные модели достаточно ограниченно распространены в мире, в настоящее время они применяются относительно небольших и преимущественно экспорто ориентированных странах – в Сингапуре с 1984 г., Бахрейне, Бермудах, Ирландии и Мальте с 2002 г., в Чехии и Словакии с 2006 г., Катаре с 2013 г. и некоторых других.

В Республике Беларусь и Республике Кыргызстан сохраняется менее интегрированная модель, предусматривающая разделение функций между разными органами власти [3]. Эти различия, в свою очередь, порождают страновые, правовые и политические риски дальнейшего развития инфраструктуры финансового рынка ЕАЭС.

Под инфраструктурой рынка ценных бумаг понимается совокупность разнообразных участников рынка и технологий, взаимодействующих друг с другом и обеспечивающих выполнение рынком его функций. Всех участников рынка ценных бумаг можно условно разбить на четыре группы: эмитенты, инвесторы, профессиональные участники и органы регулирования и контроля.

На основе прогнозных оценок установлено, чтодеятельность координатораединой расчетной системы по ценным бумагам и денежным обязательствам в ЕАЭС планируется организовать в масштабах рынкаценных бумаг Российской Федерации.

Действительно, Московская биржа обладает наибольшими техноло-

гическими мощностями, способными выполнить инфраструктурную функцию. Вполне очевидно, что наиболее грамотное стратегическое решение в области развития депозитарной системы состоит в создании в России центрального технологического узла по реализации инфраструктурной функции учета и расчетов Евразийского экономического пространства. Это целесообразно осуществить на базе небанковской кредитной организации Национального расчетного депозитария России (далее – НРД).В 2014 году Банк России признал НРД системно значимой инфраструктурной организацией финансового рынка.

Гармонизация законодательства (в России – Федеральный закон от 07.12.2011 № 414-ФЗ «О центральном депозитарии»)в сфере применения единообразия функционирования депозитариев в странах – участницах ЕАЭС предусматривает необходимость учета стратегических задач по хранению ценных бумаг и регулированию перехода прав на ценные бумаги одного члена Союза в соответствии со стратегическими условиями развития всех остальных участников.

Разработка предложений по гармонизации законодательства, относящегося к деятельности депозитариев, биржи и других участников финансового рынка Евразийского экономического союза, позволила структурировать следующие практические мероприятия.

Обеспечение регулирования биржевой деятельности на товарных рынках стран – членов ЕАЭС органами, являющимися регуляторами финансового рынка.

Внесение в законодательные акты о клиринге и клиринговой деятельности стран – участниц ЕАЭС норм права, регулирующих порядок осуществления расчетов между членами биржевой торговли. Следует привести в соответствие с законодательством Российской Федерации о рынке ценных бумаг, аналогичные законодательные акты государств – членов ЕАЭС в части, касающейся правового статуса клиринговых организаций с учетом того, что в России в настоящее время клиринговые организации не являются профессиональными участниками рынка ценных бумаг.

Создание институциональной структуры и инфраструктуры общего биржевого рынка на уровне мировых стандартов. При этом важное значение имеет приближение национальных бирж ЕАЭС к уровню ведущих мировых бирж таких стран, как Великобритания, Япония, США, Германия, Индия, Бразилия, Китай, Южная Корея. При скоординированной инвестиционной политике с национальными министерствами финансов предлагается внедрить расширенный перечень продуктовой линейки Евразийской расчетной инфраструктуры и обеспечить меры по созданию условий инвестиционной привлекательности финансового рынка.

Обеспечение выравнивания требований к деятельности центральных контрагентов, фондовых и товарных бирж, депозитариев. В частности, представляется необходимым выравнивание законодательства России, Республик Армении, Беларусь, Кыргызстан в соответствии с нормативно-правовыми актами Республики Казахстан, в которой достигнут надлежащий уровень защиты прав и интересов инвесторов на рынке ценных бумаг[1]. Важно ужесточить требования по минимизации рисков манипуляций с ценными бумагами, повысить

требования по качеству обслуживания.

Интеграция фондовых рынков с использованием практики ЕС: сближение норм регулирования листинга ценных бумаг, принятие «единого паспорта» их эмитентов, сближение практики надзора и законодательства о деятельности на фондовых рынках и санкций за правонарушения.

Проведение анализа влияния глобальных тенденций на мировом фондовом рынке на формирование евразийского общего фондового рынка в аспекте свободы ценообразования, либерализации тарификации брокерских и клиринговых услуг, биржевой консолидации и обеспечение конкуренции среди эмитентов, инвесторов, потребителей услуг биржи.

Соблюдение баланса интересов всех участников биржевого рынка, акционеров и государств – членов ЕАЭС. В этих целях необходимо привести в соответствие показатели всех стран – участниц ЕАЭС по следующим параметрам:

– капитализация рынка акций (так как дифференциация стран – участниц по данному показателю наблюдается в разрезе от 0,8% к ВВП в Республике Беларусь до 22% к ВВП в России);

– объем торговли акциями (от 0,1% к ВВП в Республике Беларусь до 14,2% к ВВП в России);

– объем выпуска облигаций (от 0,1% к ВВП в Республике Кыргызстан до 19,1% к ВВП в Республике Казахстан);

– объем торговли облигациями, входящими в список ценных бумаг, допущенных к торгам (от 0,1% к ВВП в Республиках Армения и Кыргызстан до 6,6% к ВВП России)[5]. Речь идет о необходимости нормативного закрепления минимально допустимых для участия в фондовом рынке ЕАЭС параметров капитализации, объема торговли и выпуска ценных бумаг.

Гармонизация законодательства России с актами, регулирующими деятельность ведущих мировых бирж, и создание условий для интеграции биржевого рынка ЕАЭС в мировой биржевой рынок. На практике следует проработать вопрос более свободного участия институциональных инвесторов на финансовых рынках ЕАЭС. Для этого важно обеспечить: создание системы стимулирования спроса институциональных и розничных инвесторов на корпоративные ценные бумаги, в том числе посредством гармонизации нормативной структуры активов институциональных инвесторов в государствах – членах ЕАЭС[4].

Создание возможностей для притока ликвидных активов и финансовых инструментов на биржи стран – участниц ЕАЭС и повышение уровня фондирования эмитентов.

Решение проблемы поиска встречного сообщения в торговых репозитариях посредством гармонизации ряда глобальных идентификаторов: единого кода юридических лиц (LEI), уникального кода идентификации трансакций (UTI), уникального кода идентификации финансовых продуктов (UPI). Наряду с повсеместным введением глобальных кодов идентификации трансакций с деривативами следует решить более существенную задачу – обеспечение стандартизации и качества данных.

Анализ законодательства государств – членов ЕАЭС по регулированию рынка ценных бумаг позволил утверждать, что в ряде стран есть примеры положительного формирования правового поля в сфере оказания клиринговых услуг (таблица 1).

Таблица 1 – Предложения по гармонизации законодательства, относящегося к деятельности центрального контрагента в странах-участницах ЕАЭС

Страна	Законодательство	Клиринговая деятельность	Статья
Россия	Федеральный закон от 07.02.2011 № 7-ФЗ «О клиринговой деятельности»	Деятельность по оказанию клиринговых услуг в соответствии с утвержденными клиринговой организацией правилами клиринга, зарегистрированными в установленном порядке Банком России	Статья 2
Беларусь	Закон Республики Беларусь № 231-З от 05.01.2015 «О рынке ценных бумаг»	Деятельность профессионального участника рынка ценных бумаг по определению обязательств и требований по сделкам купли-продажи ценных бумаг (сбор, сверка, корректировка информации по сделкам с ценными бумагами, подготовка расчетных документов по ним) для обеспечения расчетов по передаче ценных бумаг и денежных средств.	Статья 34
Казахстан	Закон Республики Казахстан № 461-II от 02.07.2003 «О рынке ценных бумаг»	Деятельность по сделкам с финансовыми инструментами – определение требований и (или) обязательств субъектов, участвующих в расчетах в результате совершения сделок с финансовыми инструментами.	Статья 34
Кыргызстан	Закон Кыргызской Республики № 251 от 24.07.2009 (в ред. от 25.07.2012 № 122) «О рынке ценных бумаг»	Функциями по клирингу признается деятельность по определению взаимных обязательств (сбор, сверка, корректировка информации по сделкам с ценными бумагами и подготовка бухгалтерских документов по ним) и их зачету по поставкам ценных бумаг и расчетам по ним.	Статья 46
Армения	НПА понятие клиринговой деятельности не определено		

Источник: Составлено авторами на основе: [6]

В сложившихся экономико-правовых условиях достичь эффективности при организации торговли ценными бумагами, биржевыми активами и фондовыми инструментами в странах – членах ЕАЭС весьма проблематично в силу нормативных ограничений и несовпадения отдельных трактовок действующего законодательства о рынке ценных бумаг и биржевой торговле.

На основе проведенного исследования нами систематизированы конкретные мероприятия текущего характера в сфере формирования общей финансовой инфраструктуры ЕАЭС, что представлено в таблице 2.

Повысить эффект можно путем комплексного подхода к реализации следующих мероприятий: полного взаимного признания профессиональных участников рынка и ценных бумаг без предварительных условий; разработки единых принципов лицензирования, устанавливающих помимо прочего минимальные требования по

Таблица 2 – Реализация мероприятий текущего характера в сфере формирования общей финансовой инфраструктуры ЕАЭС

Совершенствование правового поля в области регулирования рынка ценных бумаг в странах – участницах ЕАЭС	Административно-управленческие меры регулирования финансового рынка ЕАЭС	Меры, направленные на координацию деятельности национальных министерств финансов в странах – участницах ЕАЭС
Развитие конкурентного рынка ценных бумаг Евразийского экономического союза	Реформирование системы управления инфраструктурными организациями в странах – участницах ЕАЭС	Создание системы стимулирования спроса институциональных и розничных инвесторов на корпоративные ценные бумаги, в том числе посредством гармонизации нормативной структуры активов институциональных инвесторов в государствах – членах ЕАЭС
Приведение рынка биржевых и внебиржевых деривативов в соответствие с требованиями международных организаций, обеспечивающих общее регулирование деятельности профессиональных участников РЦБ	Создание эффективной системы управления инфраструктурными организациями на территории единого финансового рынка Евразийского экономического союза	Закрепление минимально допустимых для участия в фондовом рынке ЕАЭС параметров капитализации, объемов торговли и выпуска ценных бумаг
Гармонизация российской и евразийской правовой базы в сфере регулирования рынка ценных бумаг и сближение российского законодательства с национальным законодательством стран – участниц ЕАЭС	Разработка концепций и стратегий в сфере реализации задач эффективного функционирования финансовой инфраструктуры Евразийского экономического союза	Приближение условий и возможностей функционирования национальных бирж ЕАЭС к уровню ведущих мировых бирж таких стран, как Великобритания, Япония, США, Германия, Индия, Бразилия, Китай, Южная Корея
Создание условий для взаимного допуска на биржевые рынки других стран – участниц ЕАЭС	Разработка программ обновления финансовой инфраструктуры в отдельных государствах ЕАЭС: Республиках Беларусь, Армения, Кыргызстан	Ликвидация пробелов правового регулирования репозитарной деятельности с акцентом на ее активизацию в отдельных странах ЕАЭС: Республике Кыргызстан, Республике Беларусь
Формирование правовых условий для регулярных операций движения, учета и информационного сопровождения сделок с ценными бумагами на территории всех стран ЕАЭС	Развитие структурной реформы фондового рынка ЕАЭС	Разработка минимальных стандартов в области регулирования рисков репозитарной, депозитарной и клиринговой деятельности в странах – союзницах в условиях создания единого финансового рынка ЕАЭС

Источник: Составлено авторами

капиталу и управлению рисками и переходный период для их внедрения; формирования единых принципов клиринговой деятельности в рамках ЕАЭС; формирования единой клиринговой системы ЕАЭС; создания трансграничного механизма расчетов в деньгах и ценных бумагах по итогам торгов.

Таким образом, в результате внедрения всех предложенныхрекомендаций появляется возможность обеспечения роста инвестиционной привлекательности биржевой и финансовой деятельности ЕАЭС для зарубежных партнеров. При этом конечной целью гармонизации является приведение в соответствие с мировыми стандартами функционирования всех ключевых элементов рынка ценных бумаг Евразийского экономического союза:организации биржевой и депозитарной деятельности; рационализации торговли и клиринга, обеспечение эффективности взаиморасчетов, гарантий исполнения сделок.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Постановление Правительства Республики Казахстан от 29 августа 2014 года №954 «Об утверждении Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года» // СПС ГАРАНТ.*

2. *Евлахова Ю.С. Снижение системных рисков на финансовом рынке: новые подходы в регулировании // Финансы и кредит. – 2010.– № 16. – 35-40.*

3. *Корищенко К.Н. Единый глоссарий финансового рынка ЕАЭС. Научно-исследовательская работа. Российская Академия народного хозяйства и государственной службы при президенте РФ. – М., 2015. – 292 с.*

4. *Миркин Я.М. Отчет о научно-исследовательской работе «Разработка Стратегии развития финансовых рынков государств-членов ТС и ЕЭП на период до 2025 года». – М., 2015.*

5. *Миркин Я.М. Разработка Стратегии развития финансовых рынков государств-членов ТС и ЕЭП на период до 2025 года. Презентация.*

6. *Отчет о НИР по теме: «Формирование единого биржевого пространства и централизация институтов учета и расчетов в рамках ЕЭП» 2-й Этап «Сравнительный анализ национальных законодательств в части регулирования биржевой торговли в государствах-членах ЕАЭС» / П.М. Лансков и др. – М., 2015. – 220 с.*

7. *http://www.gd.ru/news/3402-uchastniki-eaes-sozdadut-edinuyu-birjevuyu-infrastrukturu.*

УДК 338
ББК 65.262

Киризлеева А.С.
канд.экон.наук, доцент,
Донецкий государственный университет управления,
г. Донецк

ЗНАЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВСКИХ ИНСТИТУТОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Аннотация. В данной статье представлен анализ основных показателей деятельности банковских институтов разных стран мира; приведен сравнительный анализ изучаемых показателей в периоды экономической стабильности и в период финансового кризиса; обосновано влияние качественных и количественных показателей развития банков и их специфических возможностей на экономику страны.

Abstract. The article presents the analysis of the main indices of banking institutions activity in different countries. It also compares the indices under study in periods of economic stability and financial crisis. The article grounds the influence of qualitative and quantitative indices of the bank's development and their specific possibilities on the country's economy.

Ключевые слова: анализ показателей, банковские институты, экономика страны.

Keywords: indices analysis, banking institutions, national economy.

Банковские институты предоставляют всем субъектам финансового рынка банковские продукты и услуги, которые варьируются от открытия различных счетов для ведения хозяйственной деятельности и получения доходов до оказания консультационной помощи, осуществления операций при принятии субъектами хозяйствования торговых, платежных решений, а также выполнения роли налогового агента при выплатах оплаты труда работникам клиентов из фонда заработной платы, контролирующего органа при выполнении клиентами валютных операций и услуг международной торговли. Банки также предоставляют финансирование субъектам хозяйственной деятельности и физическим лицам, как это делают самые разнообразные альтернативные поставщики финансирования [1].

Многие ученые и практики такие, как А.В. Васюренко, А.С. Гальчинский, А.В. Дзюблюк, Т.Т. Ковальчук, О.И. Лаврушин, Г.С. Панова, М.И. Дыба, Е.С. Осадчий и другие занимаются исследованием актуальных аспектов развития деятельности банковских кредитных учреждений. Важным является также исследование количественных и качественных показателей деятельности банков развивающихся стран в сравнении с банками

развитых стран, определение проблем развития банковских операций, причины получения банками негативных финансовых результатов, позволит определить пути развития функционирования крупнейших участников рынка, результаты деятельности которых влияют на экономику всей страны.

Отечественные и другие банки предоставляют бизнес – финансирование примерно шестидесяти двум процентам малых и средних предприятий (МСП), другие источники – это кредитные союзы, финансовые компании и страховые компании, которые составляют на национальном рынке малый удельный вес – 2,2% [2]. Во время экономических кризисов банки продолжали предоставлять финансирование как потребителям – физическим лицам, так и предприятиям, в том числе малому бизнесу.

Банковская индустрия также помогает предприятиям в развитых странах, поддерживая современные инициативы бизнеса, знания и умения, например:

– онлайн информационные ресурсы для малого бизнеса;

– сайты банков предлагают многочисленные инструменты, в том числе бизнес - планирование и шаблоны бюджетирования;

– поддержка предпринимательских учебных программ в высших учебных заведениях.

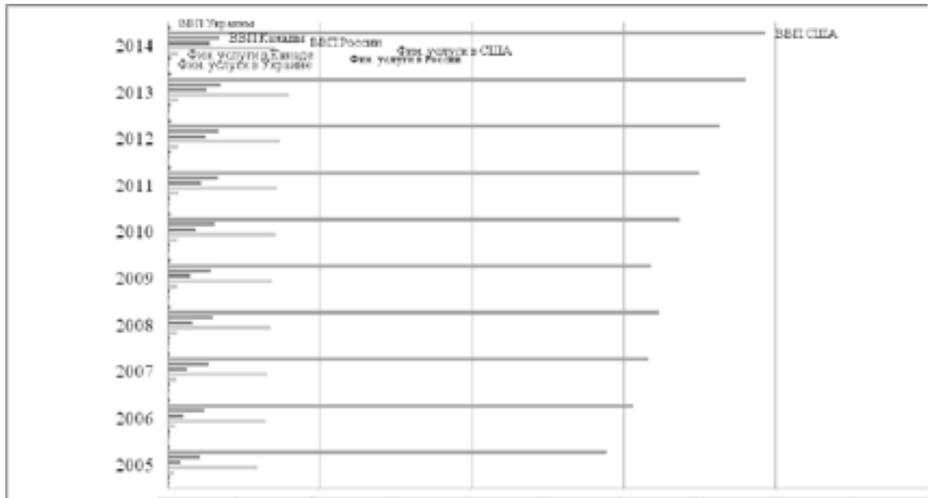
Банки и их дочерние компании в значительной степени способствуют занятости и созданию рабочих мест. И качество, и количество рабочих мест являются неизменно высокими в банковской отрасли. Полный рабочий день достигает 80,4 % – самый высокий за последние 19 лет [3].

Банковские институты являются одними из крупнейших предприятий по созданию рабочих мест: самая большая занятость населения, особенно женщин. По последним статистическим данным Канады: около двух третей работников банков состоит из женщин, и 33% топ - менеджеров – женщины. В банках Канады работают 280 000 канадцев. Коммерческие банки Канады и их филиалы заплатили 23 млрд долл. заработной платы и пособий и профинансировали около 1,6 млн малых и средних предприятий в 2013 г. Шесть крупнейших банков Канады перечислили 7,9 млрд долл. в виде налогов на всех уровнях бюджета в Канаде в 2013 г. Прибыльные банки Канады предоставили 13,5 млрд долл. дохода в виде дивидендов для миллионов канадцев. Банковский сектор играет важную роль в развитии экономики Канады, создавая более 51 млрд долл. (3,1%) от валового внутреннего продукта (ВВП) [3].

Финансовые институты всех стран, в том числе Украины, России, Канады и США, играют значительную роль в формировании валового внутреннего продукта. Проанализируем показатели ВВП и объемы финансовых услуг данных стран за последние десять лет (рис. 1)[4 – 8].

Показатели валового внутреннего продукта всех стран, которые анализируются в работе, имели тенденцию значительного увеличения с 2005 по 2014 г., кроме 2009 г., который для всех стран оказался испытанием экономики в связи с финансовым кризисом, – наблюдается уменьшение ВВП (2005 г.: США – 288 857 637 млн грн, Канада – 20 669 007, Россия – 7 725 503, Украина – 441 452 млн грн; 2014 г.: США – 393 019 855 млн грн, Канада – 33 294 626, Россия – 27 065 202, Украина – 800 933 млн грн). При этом

необходимо отметить негативное падение уровня ВВП незначительно в Канаде и значительно – в Украине в 2014 г.



	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ВВП Украины	441452	544153	720731	948056	913345	1079346	1299991	1404669	1465190	800933
ВВП США	288857637	305993181	316461000	323397000	317748000	337292915	349935054	363398323	380026806	393019855
ВВП Канады	20669007	23323105	26077245	29179161	27882593	30833847	32471883	33201588	34318037	33294626
ВВП России	7725503	9622899	12488900	15504300	14576700	17658820	21341972	23698516	25241644	27065202
Фин. услуги в США	58813713	63927243	65068700	66950100	68422000	70692107	71541311	73405816	79112489	70701465
Фин. услуги в Канаде	3927111	4431390	4954676	5689945	5632320	5733112	6169658	6341503	6623352	6392583
Фин. услуги в России	250679	349349	470949	577624	641254	676289	745920	914239	1087134	1249466
Фин. услуги в Украине	22028	28350	46487	75939	71880	61263	58213	61055	66232	35429

Рисунок 1 – Динамика изменения показателей ВВП и объема финансовых услуг

В таких странах, как США, Канада и Россия, наблюдается одинаковая тенденция увеличения оказания финансовых услуг с 2005 по 2014 г., кроме спада в 2009 г. (2005 г.: США – 58 813 713 млн грн, Канада – 3 927 111, Россия – 250 679, Украина – 22 028 млн грн; 2014 г.: США – 70 701 465 млн грн, Канада – 6 392 583, Россия – 1 249 466, Украина – 35 429 млн грн). В Украине выделяется негативная тенденция развития рынка финансовых услуг: согласно представленному анализу видим падение объема финансовых услуг в 2009 – 2011 гг., особенно значительное падение практически в два раза произошло в 2014 г.

Анализируя рынок труда Украины и России и количество занятых работников в банковской системе стран за последние десять лет, видим тенденцию роста изучаемых показателей в периоды экономической стабильности и развития в данных странах и, наоборот, в 2009 г. – в период финансового кризиса – отток банковских кадров (рис. 2) [9; 10].

Необходимо отметить и тот факт, что в России это явление наблюдался только в 2009 г., все остальные годы существует положительная тенденция роста банковского персонала. В Украине за весь анализируемый период стабильный рост занятых в банковской системе страны работников наблюдался только с 2005 по 2008 г.

В 2009 - 2010 гг. финансовый кризис серьезно повлиял на банковский сектор, на все его показатели и на падение уровня количества работающих в банках (2008 г. – 279 834 чел., 2010 г. – 219 712, 2012 г. – 218 898 чел.). После положительной тенденции роста банковского персонала в 2013 г., который составил 274 100 чел., в 2014 г. наблюдается значительное и резкое сокращение занятых работников страны в банках Украины, которые составили всего лишь 223 600 чел., что объясняется резким закрытием коммерческих банков по всей территории Украины.

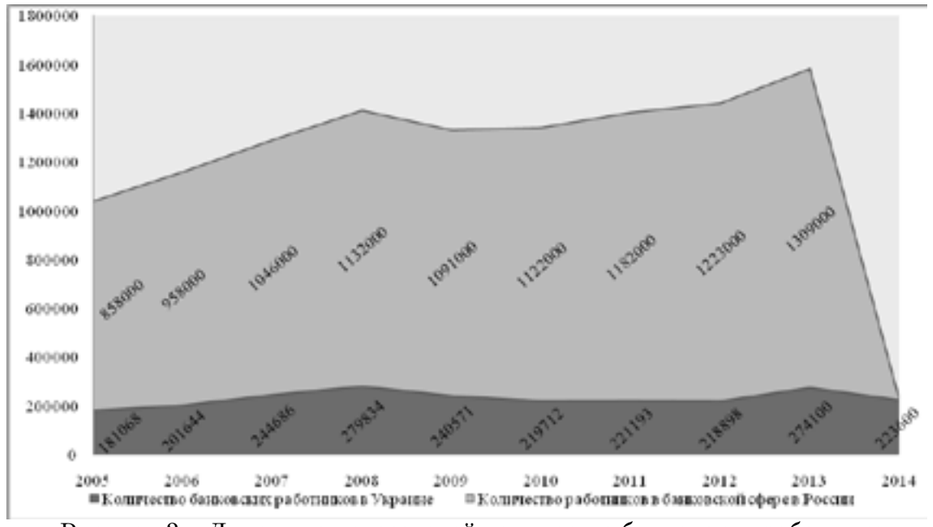


Рисунок 2 – Динамика показателей количества банковских работников в Украине и России

Отличием банковских институтов стран Украины и Российской Федерации является разный уровень средней зарплаты, которая выплачивается работникам, занятым финансовой деятельностью (рис. 3)[2; 11].

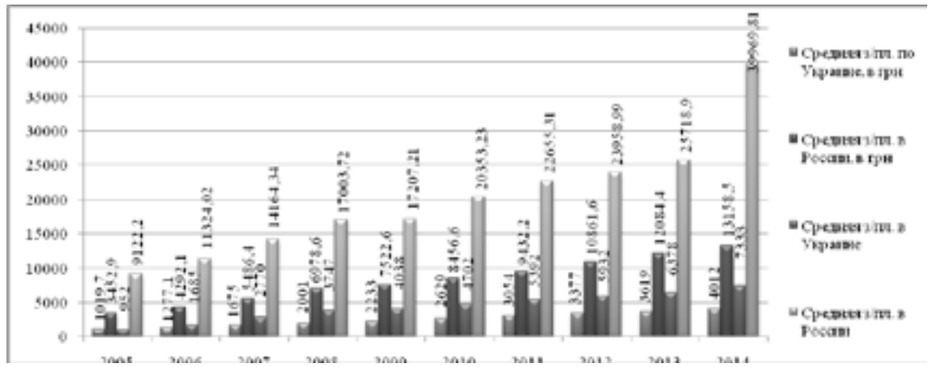
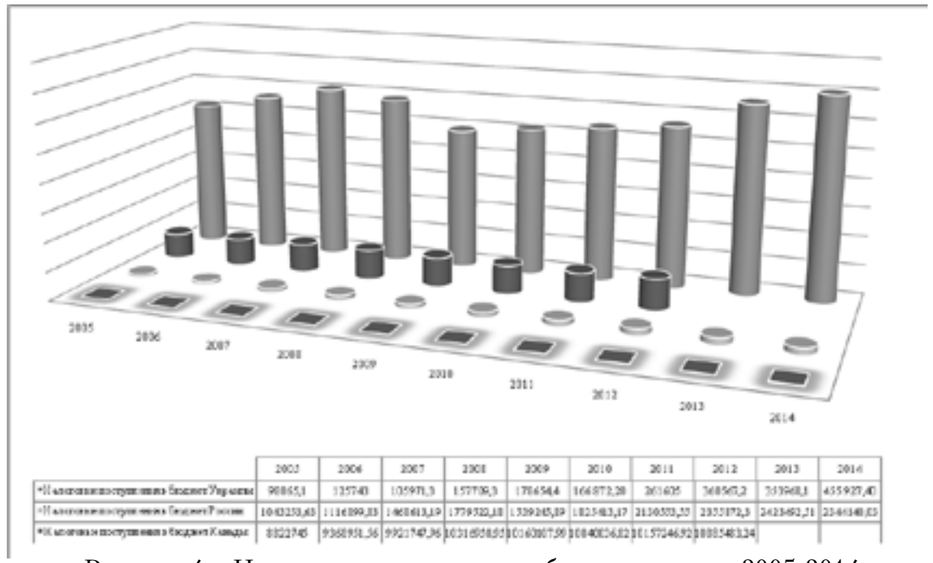


Рисунок 3 – Сравнительная характеристика средней зарплаты работников, занятых финансовой деятельностью

Средняя зарплата занятых работников показывает уровень благосостояния населения страны, возможности людей не только обеспечивать свою жизнедеятельность, создавать семью, иметь достойный отдых, но и иметь возможности осуществлять денежные накопления и вложения временно свободных денежных средств в различные финансовые инструменты. В отличие от негативных тенденций, выявленных при анализе количества занятых работников в банковской сфере, средняя зарплата работников, занятых в финансовой деятельности за период 2005 - 2014 гг. умеренными одинаковыми темпами увеличивалась как в Украине, так и в России, кроме незначительного роста в год экономического кризиса – в 2009 г. (в Украине средняя зарплата финансовых работников составляла в 2005 г. 952 грн, а в 2014 г. – 7 333 грн, а в России – соответственно 9 122,2 и 39 969,81 грн). Необходимо отметить значительную разницу средней заработной платы работников, занятых финансовой деятельностью в Украине и Российской Федерации, и меньше в Украине, которая составляет в 2005 г. практически в 10 раз, а в 2014 г. – в 5 раз.

Банковская сфера является одной из наиболее значительно облагаемых отраслей страны.

Для определения роли банков в формировании доходной части бюджета страны проводится анализ фактических объемов налоговых поступлений в бюджет страны в сравнении с другими странами мира, а именно США, Канадой и Россией, и доли банков в общем объеме налоговых поступлений в бюджет Украины (рис.4) [2; 5; 6; 10]; (рис. 5) [2].



	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
*Налоговые поступления в бюджет Украины	90865,1	125740	105971,3	157730,3	178454,4	166872,28	201605	268567,2	353968,1	455927,40
*Налоговые поступления в бюджет России	1043253,63	1116899,83	1468613,19	1779322,18	1339245,19	1825483,17	2126503,25	2353172,5	2423692,21	2546140,63
*Налоговые поступления в бюджет Канады	8322745	9368951,56	9921747,36	10316958,93	10163807,59	10840256,82	11572469,92	12885483,24		

Рисунок 4 – Налоговые поступления в бюджет стран за 2005-2014 гг.

Анализ произведен за последние десять лет по всем странам, кроме Канады. В связи с отсутствием статистических данных за 2013 - 2014 гг. по Канаде анализ сделан за восемь лет, 2005 - 2012 года. Рассматривая объемы налоговых поступлений в бюджет стран США, Канады, России и Укра-

ины, заметна общая тенденция роста налоговых поступлений в бюджеты данных стран. Исключением являются годы экономического кризиса, которые повлекли за собой ухудшение финансового состояния всех субъектов хозяйственной деятельности и благосостояния населения, а также влияние различных национальных особенностей развития финансовой сферы страны. В период с 2008 по 2010 г. во всех странах, рассматриваемых в работе, наблюдается уменьшение объемов поступлений налогов в бюджет, для каждой страны в определенный год, например, в Украине – 2010 г., в России – 2009 г., в Канаде – 2010 г., в США – 2008 и 2009 гг.

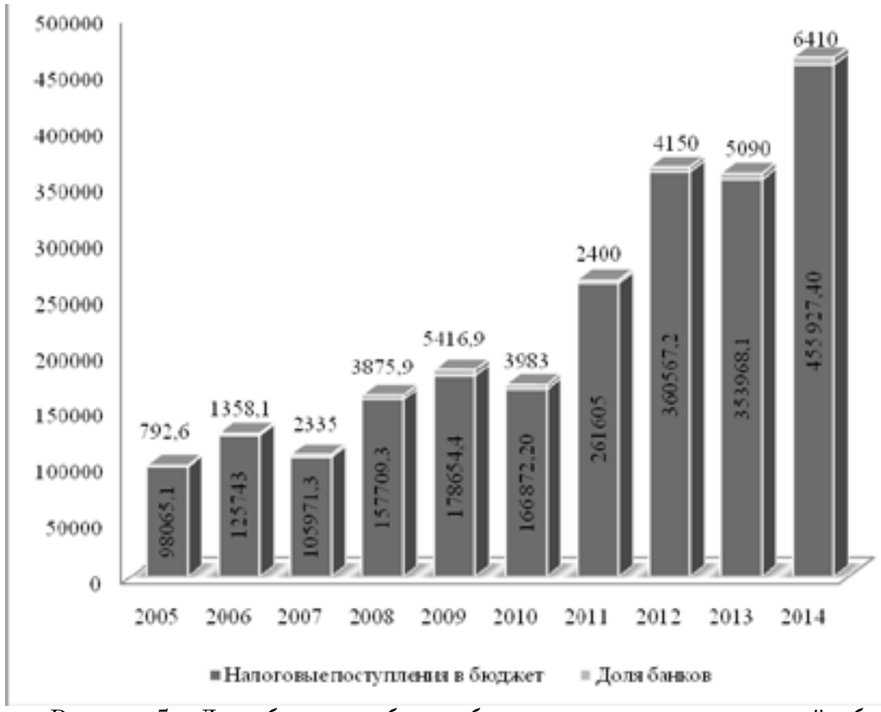


Рисунок 5 – Доля банков в общем объеме налоговых поступлений в бюджет страны

Анализ доли банков в общем объеме налоговых поступлений в бюджет с 2005 по 2014 г. свидетельствует о незначительном вкладе банковских институтов в формирование доходной части бюджета страны. Так, согласно статистическим данным их вклад в 2005 и 2006 гг. составил 1% в общем объеме налоговых поступлений, в 2007, 2008, 2009 и 2010 гг. – 3%, в 2011 г. – 1%, а с 2012 по 2014 г. – всего лишь 2%.

Банковские институты и их сотрудники во всех развитых странах мира являются лучшими корпоративными донорами своих стран и имеют давние традиции участия в различных благотворительных общинах. Благотворительные организации и некоммерческие общественные группы получают многомиллионную поддержку от банков, и каждый год тысячи банковских служащих на всех уровнях жертвуют свое время и та-

лант на благотворительные инициативы. Эти взносы помогают поддерживать широкий спектр программ, в частности, в сферах образования, искусства, молодежи, охраны окружающей среды, ликвидации последствий стихийных бедствий и здравоохранения.

Лидерами по ежегодному объему помощи другим странам являются страны: США – 11,43 млрд долл., Япония – 9,85, Германия – 4,99, Великобритания – 4,5 и Франция – 4,2 млрд долл. [12].

Проанализируем отдельно благотворительную деятельность банковских институтов России за последние четыре года (рис. 6) [13 – 15].

В России тенденция роста нарушена уменьшением объемов средств, направленных на благотворительные цели в 2012 г.

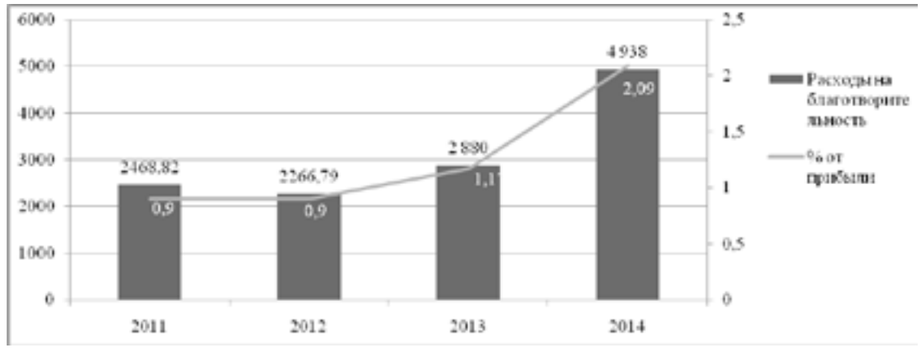


Рисунок 6 – Расходы на благотворительность российских банков

Существует положительная тенденция увеличения процента отчислений от прибыли российских банков: в 2011 и 2012 гг. этот показатель составил 0,9%, в 2013 г. – 1,17, а в 2014 г. – 2,09%.

Лидерами благотворительных отчислений в банковской системе России являются Сбербанк России – 1 831 724 тыс. руб., ВТБ – 1 491 340, Уралсиб – 1 062 473, Газпромбанк – 681 760, Альфа – Банк – 461 989 тыс. руб. (рис. 7)[13].

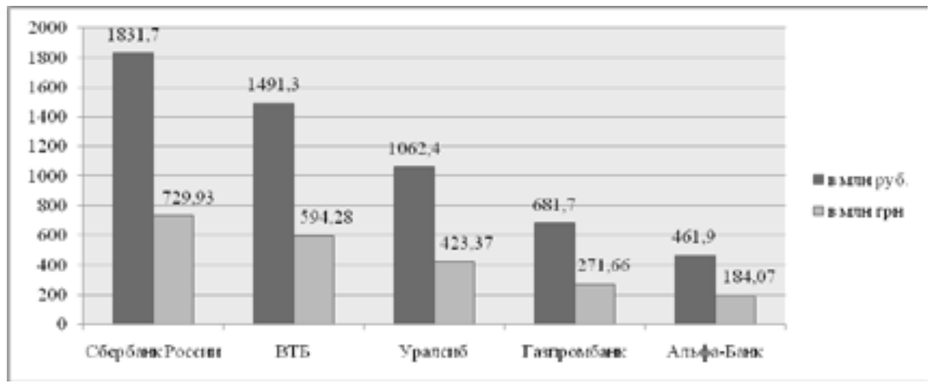


Рисунок 7 – Лидеры благотворительных расходов в России

При анализе благотворительности украинских банков в 2012 г. выявлены приоритетные сферы (рис. 8) [14].

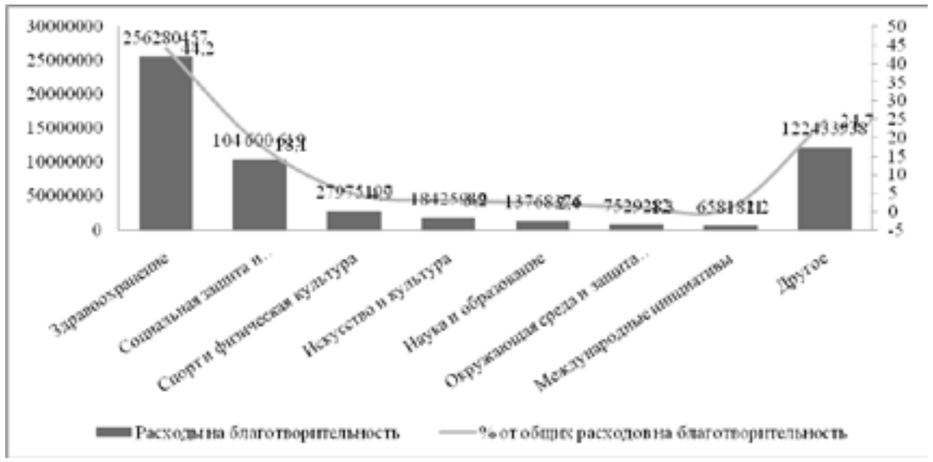


Рисунок 8 – Приоритетные сферы благотворительности украинских банков

Банковские институты направляют большие объемы своих средств в здравоохранение – 256 280 457 грн (44,2%), на социальную защиту и социальную помощь – 104 600 619 грн (18,1%), на спорт и физическую культуру – 27 975 197 грн (4,9%), искусство и культуру – 18 425 939 грн (3,2%), науку и образование – 13 768 376 грн (2,4%), окружающую среду и защиту животных – 7 529 282 грн (1,3%), международные инициативы – 6 581 821 грн (1,2%) и другие цели – 122 433 938 грн (24,7%).

При этом количество вовлеченных благотворителей – банков в каждую из сфер составляют: здравоохранение – 31 банк, на социальную защиту и социальную помощь – 38 банков, на спорт и физическую культуру – 24 банка, искусство и культуру – 19 банков, науку и образование – 24 банка, окружающую среду и защиту животных – 15 банков, международные инициативы – 10 банков и другие цели – 18 банков.

Таблица 1 – Количественные показатели вовлеченных благотворителей – банков в каждую из сфер

Сфера	Количество организаций	Процентная составляющая организаций, %
Здравоохранение	31	52,5
Социальная защита и социальная помощь	38	64,4
Спорт и физическая культура	24	40,6
Искусство и культура	19	32,2
Наука и образование	24	40,6
Окружающая среда и защита животных	15	25,4
Международные инициативы	10	17
Другое	18	30,5

Финансовые институты, в частности, банковские учреждения, оказывают значительное влияние на экономику всей страны. Формируя и осуществляя хозяйственную деятельность под влиянием различных финансовых, политических, мировых и других факторов, зависит их становление и развитие, а возможности данных институтов при их процветании могут положительно сказываться как на макро-, так и на микроуровнях[16]. Финансовый кризис в 2008-2009 гг. негативно сказался на экономике всех рассматриваемых стран, но особенно существенно он отразился на развивающейся экономике Украины: падение показателей рынка финансовых услуг в два раза, падение объема ВВП, а отсюда последовало уменьшение количества банков, занятых работников банковской сферы, средней заработной платы, налоговых отчислений в бюджет и отчислений на благотворительность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Киризлеева А.С. Становление эффективной банковской системы Украины // Менеджер. В сникДонецького державного ун верситетууправл ння. – 2014. – № 3(69). – С. 6-10.

2. Бюлетеньнаціонального банку України (електронневидання) 2008-2015 роки, 12.05.2015 р. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=71195.

3. Дзюблюк О. Грошово-кредитнаполітика в періодкризовихявищ на світовихфінансових ринках // В сникНаціонального банку України.Вид-во:Редакц я пер одичних видань НБУ, Київ. – 2009. – № 5. – С. 20–30.

4. Dooley K., Folkerts-Landau D., Garber A. The Theory of Liability driven Investments//Life & Pensions Magazine. NewYork,2004. Vol. 2. No. 5.P. 39-44.

5. Статистическая отчетность США, 16.05.2015 г. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=9&step=1#reqid=9&step=3&isuri=1&903=36

6. Экономика Канады, 29.05.16 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economy.gov.ru/wps/wcm/

7. Годовой отчет ВВП, 18.06.2015 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#

8. Zenios S.A., Rozen W. Handbook of asset and liability management. – Volume 1. Theory and Methodology. – Amsterdam: Elsier North Holland, 2006. – P. 18-21.

9. Кількість, робочийчастао платапрацінайманихпрацівників, 15.06.2015 р. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2011/expres_2011.html .

10. Банковское дело - Баланс и отчет о прибыли, 18.06.2015 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/l01/cst01/finn17a-eng.htm.

11. Средняя зарплата в России, 08.07.2015 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusfact.ru/node/5748

12. The Foundation Center's Philanthropy News Digest, American Banker, The Chronicle of Philanthropy, 21.11.12 г. – [Электронный ресурс]. – Режимдоступа: http://philanthropy.ru/analysis/2012/11/21/8758/.

13. Благотворительность в циф-

рах, Москва, ноябрь 2012. – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://media.rspp.ru/document/1/d/8/d8acf2ea601d8ca86f6ec9f146be228b.pdf.

14. Російські банки витрачають мільярди на благодійність, Фінансовастрічка, 2013 р. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://creditnik.net.ua/rosijski-banki-vitrachayut-milyardi-na-blagodijnist-finansova-strichka/.

15. Опубликованы результаты исследования благотворительности банковского сектора, 2013 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.civitas.ru/newsprint.php?code=13122.

16. Culp L. Short -Term Financial Planning under Uncertainty // Management Science. Austria, Queensland, 2001. – № 28. – P. 670–682.

УДК 336
ББК 65.291.9

Костюкова Е.И.
д-р эконом.наук, профессор,
Дариенко Я.В.
аспирант,
Ставропольский государственный аграрный университет,
г. Ставрополь

ВЛИЯНИЕ ПОВЕДЕНИЯ ЗАТРАТ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты учета затрат и расчета финансового результата на примере винно-коньячных производств. Для целей более точного исчисления себестоимости продукции виноделия произведена классификация затрат на переменные и постоянные, а также произведено сравнение влияния затрат при их классификации по различным признакам на финансовые результаты организации.

Abstract.The article discusses the theoretical and practical aspects of cost accounting and financial result calculation by the example of wine and cognac production. The classification of costs into variable and fixed is made for purposes of more accurate calculation of the cost of production of cognac. In addition, comparison of the cost impact on financial result calculation is made in the article.

Ключевые слова: доходы, расходы, прибыль, учет затрат, себестоимость, винодельческие организации.

Keyword: profits, costs, cost value, revenue, wine and cognac production.

В условиях ограниченности ресурсов экономические субъекты стремятся к рациональному их использованию, при этом производимые продукты, услуги, работы должны быть конкурентоспособными, то есть удовлетворять запросам потребителей по таким критериям, как цена и качество. Выполнение этих требований позволит организации получить тот финансовый результат, на который она рассчитывает.

Финансовые результаты являются важнейшим показателем эффективности работы организации. При этом особую актуальность приобретает достоверное определение показателя финансовых результатов. Несмотря на то, что методики расчета финансового результата для целей финансового и налогового учета давно известны, вопрос о достоверностиисчисления финансового результата остается важнейшей задачей бухгалтерского учета, в частности, управленческого учета.

Категория финансовых результатов теснейшим образом связана с определениями доходов и расходов, поэтому итоговый финансовый результат организации, определен-

ный в рамках бухгалтерского учета, будет зависеть от того, как в системе нормативных документов по бухгалтерскому учету регламентируется учет доходов и расходов.

Увязка категорий «доходы», «расходы» и «финансовые результаты» в системе российских бухгалтерских стандартов является достаточно четкой. Финансовый результат определяется как разница между доходами и расходами.

Под доходом согласно Положению по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 понимается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [4].

Под расходом согласно Положению по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [5].

Все доходы и расходы, удовлетворяющие этим определениям, участвуют в формировании финансового результата организации. При изучении процесса формирования финансового результата и поиска путей управления им, следует рассмотреть категории «доходы» и «расходы» с различных точек зрения. Анализируя доходы организации, следует, в первую очередь, изучить их в разрезе видов деятельности (основных и прочих). Анализ расходов является более сложным. В поиске путей улучшения финансовых результатов нужно изучить как внешние, так и внутренние факторы, оказывающие на них влияние. Гораздо сложнее повлиять на внешние факторы, такие как, например, цены поставщиков, налоги. Поэтому особое внимание следует уделить внутренним факторам, влияющим на расходы и финансовые результаты организации. Рассмотрим их более подробно на примере винодельческих организаций.

Рассматривая расходы как одну из возможностей управления финансовыми результатами, следует выделить те из них, которые могут быть управляемыми. Для выделения таких затрат целесообразно провести их классификацию по признаку характера связи с объемом производства.Переменные затраты изменяются прямо пропорционально изменениям объема производства. Постоянные затраты не зависят от колебаний объема производства.

Для изучения влияния затрат на финансовые результаты рассмотрим процесс калькулирования себестоимости на примере винодельческой продукции. Авторы, работы которых посвящены исследованиям организаций, занятых виноделием [2, 8], подчеркивают роль затрат и их влияние на рост рентабельности производства винодельческой продукции.

В таблице 1 представлена калькуляциясебестоимости на примере марочного коньячного спирта в разрезе статей затрат, классифицированных на «переменные» и «постоянные».

Таблица 1 – Калькулирование себестоимости марочного коньячного спирта

Наименование статей затрат	Затраты		Ед.изм.	Расход на единицу продукции	Цена за едини-цу продукции, руб.	Себестоимость ,руб	1 дал
	Переменные	Постоянные					
Сырье и основные материалы:							
виноматериал	+		дал	9615	290,79	2795945,85	
Отходы:			дал	80	230,66	18452,80	
Сырье за вычетом отходов:						2777493,05	2777,49
Вспомогательные материалы на технологические цели	+		руб	-	-	-	1,26
Вода на технологические цели	+		м	42,667	42,43	1810,36	1,81
Топливо на технологические цели	+		Мкал/дал	119,6	0,98		117,21
Электроэнергия на технологические цели	+		к В т / час/	3,7	5,2		19,24
Основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих с начислениями	+		руб				10,06
Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования	+	+	руб				3,05
Цеховые расходы	+	+	руб				3,16
Итого себестоимость коньячного спирта			руб				2 933,28

Такая классификация может быть полезна для расчета различных видов себестоимости (технологической, сокращенной производственной, производственной и полной). Представленный вариант калькуляцииможе

быть хорошим информационным средством управления процессом формирования себестоимости, анализа влияния статей затрат на этот процесс. Перечень статей затрат должен соответствовать требованиям составления отчетности о затратах на производство и являться важным информационным средством управления процессом формирования себестоимости, и в конечном счете финансового результата.

Прибыль, по мнению многих экономистов, показатель, используемый для оценки эффективности работы предприятия, определения налогооблагаемой базы, принятия решений, связанных с инвестициями в данное предприятие, и источник обогащения собственников. Следовательно, бухгалтерский учет как источник данных для удовлетворения различных групп пользователей должен обеспечить получение многопрофильной информации не только об итоговом значении прибыли, но и о процессе ее формирования. Произведем расчет финансового результата на примере марочного коньячного спирта традиционным способом в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет финансового результата традиционным способом

Показатели	Значения
Количество, тыс.дал	3,7
Годовой объем продаж, тыс.руб.	20 130,66
НДС, тыс.руб.	3 071,00
Акциз, тыс.руб.	1 920,00
Годовой объем выручки, тыс.руб.	15 139,66
Себестоимость всей продукции, тыс. руб.	10 997,77
Прибыль, тыс. руб.	4 141,89

Многие экономисты [1, 3, 6, 7] предлагают составлять управленческую отчетность, позволяющую определять маржинальный доход, рентабельность каждого вида продукции, налог на добавленнуюстоимость. Для составления такой отчетности также необходимо вести оперативный учет доходов и расходов в разрезе видов продукции.Расчет финансового результата маржинальным методом представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Расчет финансового результата маржинальным методом

Показатели	Значения
Количество, тыс.дал	3,7
Годовой объем продаж, тыс.руб.	20 130,66
НДС, тыс.руб.	3 071,00
Акциз, тыс.руб.	1 920,00
Годовой объем выручки, тыс.руб.	15 139,66
Переменные затраты, тыс. руб.	7694,10
Маржинальный доход	7445,50
Постоянные затраты	4200,00
Прибыль, тыс. руб.	3245,56

Рисунок 1 – Сравнение воздействия на чистую операционную прибыль методов традиционного и маржинального

Таким образом, значение финансового результата при использовании традиционного способа и маржинального метода будет разниться. Причина заключается в распределении постоянных накладных расходов. Влияние объемов производства, продаж и величины запасов на значение операционной прибыли представлено на рисунке 1.

Выявленные различия обусловлены распределением постоянных расходов. Так в случае превышения объема производства над объемом продаж часть постоянных расходов включается в себестоимость продукции на складе при ее расчете традиционным способом, при маржинальном методе постоянные затраты списываются в том отчетном периоде, в котором они были произведены. Поэтому чистая операционная прибыль при традиционном способе будет больше чистой операционной прибыли при маржинальном способе.

Когда объем производства меньше объема продаж, постоянные затраты при традиционном способе в значительной степени увеличивают себестоимость проданной готовой продукции, так как в большей степени включаются в нее, тем самым снижают чистую операционную прибыль по сравнению с маржинальным методом.

Чистая прибыль, рассчитанная для целей финансового учета, не подходит для управленческого анализа, проводимого с целью выявления тех статей затрат, которые в наибольшей степени оказывают влияние на себестоимость и в конечном счете на финансовый результат организации.

Для принятия верных экономических решений в части управления себестоимостью и финансовыми результатами, целесообразно использовать маржинальный метод. Так как он позволяет рассчитать усеченную себестоимость, постоянные затраты списать в том отчетном периоде, в котором они были произведены, и рассчитать финансовый результат деятельности экономического субъекта.Следует отметить, что перечень

показателей и степень их раскрытия в управленческой отчетности (в частности, затрат и финансовых результатов), а также методики расчета финансовых результатовдолжны определяться нуждами управленческого персонала, их собственным профессиональным суждением.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алимов С.А. Стратегический управленческий учет формирования финансовых результатов на промышленных предприятиях // Управленческий учет. – 2015. – №5. – С. 3-9.

2. Дариенко Ж.Ю. Анализ развития виноградовинодельческой отрасли Ставропольского края // Ж.Ю. Дариенко, М.В. Феськова, Я.В. Дариенко // Экономика сельского хозяйства России.– 2015.– № 4. – С. 38-44.

3. Костюкова Е.И. Особенности учета затрат и калькулирования себестоимости продукции виноделия / Е.И. Костюкова, М.В. Феськова // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2015. – № 4. – С. 36-43.

4. Российская Федерация. Министерство финансов. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99: утв. Приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 32н (ред. от 06.04.2015) // Российская газета. – 1999. – № 116, 117.

5. Российская Федерация. Министерство финансов. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99: утв. Приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 33н (ред. от 06.04.2015) // Российская газета. – 1999. – № 116, 117.

6. Скрипкина О.В., Фролова Е.А. Управленческий отчет о формировании финансовых результатов // Управленческий учет. – 2015. – №7. – С. 35-42.

7. Удалова З.В., Пронина М.А. Принципы формирования сегментарного учета и отчетности в системе управленческого учета сельскохозяйственных организаций // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2015.– №1. – С. 43-53.

8. Феськова М.В. Экономический анализ состояния и тенденций развития виноградовинодельческой отрасли Ставропольского края / М.В. Феськова // Вестник АПК Ставрополья. – 2013. – № 3 (11). – С. 118-122.

9. Таранова И.В. Международная специализация размещения агропроизводства как новая фаза иновационного развития // Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. – 2010. – № 2 (14). – С. 83-91.

10. Управление персоналом организации Бережной В.И., Таранова И.В. Технологии и методы // Ставрополь, 2011.

11. Организационно-экономические инструменты пространственно-равномерного регионального развития Таранова И.В. – Ставрополь, 2012.

12. Технология международных деловых коммуникаций Михайлова К.Ю., Ивахников С.П., Трухачев А.В., Сериков С.С., Воробьева Н.В., Иволга А.Г., Таранова И.В., Варивода В.С., Молчаненко С.А. – Ставрополь, 2012. (2-е издание, переработанное и дополненное).

13. Проблемы развития инновационных процессов в экономике России Таранова И.В., Воронкова О.С. // В сборнике: Актуальные вопросы развития инновационной экономики страны в условиях модернизации материалы Международной научно-практической конференции. ответственный редактор: А.Н. Плотников. – 2012.– С. 216-219.

УДК 65
ББК 65.291.5

Татаринова М.Н.
канд.экон.наук, доцент,
Бездольная Т.Ю.
канд.экон.наук, доцент,
ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»,
г. Ставрополь

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В СИСТЕМЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧЕТА

Аннотация. В данной статье рассмотрены возможности применения современных технологий управления затратами в системе производственного учета, которые позволят влиять на аналитичность, оперативность и экономичность собранной информации о себестоимости продукции и финансовых результатах деятельности, что приведет к принятию своевременных и обоснованных управленческих решении.

Abstract. In this article the possibilities of use of modern technologies of cost management in system of production accounting which will allow to influence analyticity, efficiency and profitability of collected information on product cost and financial results of activities that will lead to acceptance timely and reasonable managerial the decision are considered.

Ключевые слова: производственный учет, управление затратами, себестоимость, рентабельность, оптимальная стратегия производства.

Keywords: production account, management of expenses, prime cost, profitability, optimum strategy of production.

Производственному учету в современной действительности уделяется достаточно много внимания со стороны научных исследований, однако на практике многие предприятия его игнорируют. Этот вид учета является важным условием для принятия ориентированных на будущее управленческих решений и не является обязательным [1].

Производственный учёт охватывает происходящие и/или ожидаемые процессы внутри предприятия, а также между предприятием и внешней средой в количественном и/или в стоимостном выражении. Наряду с этим, производственный учёт содержит также методы оценки и сопоставления учитываемых показателей (например, структурирование и обобщение), а также их анализ [9].

Причиной выделения производственного учета служат его специфические задачи:

– калькулирование себестоимости продукции;

– управление производственными затратами.

Производственный учет охватывает все аспекты процесса сбора, обработки и систематизации информации о затратах и результатах процесса про-

изводства. На рисунке 1 представлена наиболее распространенная схема производственного учета готовой продукции, производственной организации.

Рисунок 1 – Схема производственного учета готовой продукции

Исходя из перечисленных задач производственного учета рассмотрим возможность построения системы производственного учета с использованием вариативности в принятии решений [5].

В задачу производственного учета входит определение прямых производственных затрат (себестоимости продукции) для составления финансовых отчетов. Сведения бухгалтерского учета необходимы для решения многих вопросов и поэтому должна быть создана действенная система регистрации и классификации этой информации [2].

На практике используются различные подходы к формированию себестоимости продукции. Применение того или иного подхода определяется особенностями производственного процесса, характером выпускаемой продукции или оказываемых услуг и другими факторами.

Может быть определена как полная, так и усеченная себестоимость продукции. Полная себестоимость рассчитывается с учетом всех понесенных предприятием затрат. Усеченная себестоимость предполагает отнесение на себестоимость единицы продукции только переменных затрат. Постоянная часть общепроизводственных затрат, а также коммерческие и общехозяйственные расходы списываются на уменьшение выручки от продажи без разграничения по видам продукции:

Дебет счета 90 «Продажи»

Кредит счета 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы» [12].

Сравним два подхода к расчету себестоимости готовой продукции.

Организация в течение отчетного периода произвела 150 шт. товара А, 98 шт. товара В и 18 шт. товара С. Учет затрат ведется с разделением на прямые затраты на производство товара А, которые составили 240 тыс. руб., в

т.ч. прямая заработная плата – 70 тыс. руб., прямые затраты на производство товара В составили 140 тыс. руб., в т.ч. прямая заработная плата 30 тыс. руб. и прямые затраты на производство товара С – 60 тыс. руб., в т.ч. прямая заработная плата – 40 тыс. руб. Дебетовый оборот по счету 25 «Общепроизводственные расходы», которые являются прямыми (переменными) расходами, составили 60 тыс. руб. По счету 26 «Общехозяйственные расходы», которые являются постоянными расходами 80 тыс. руб. Вся продукция была продана и выручка составила 990 тыс. руб. Необходимо рассчитать себестоимость каждого вида продукции традиционным методом учета затрат и методом «Директ-костинг» (базой распределения накладных расходов является заработная плата производственных рабочих); составить отчет о финансовых результатах.

Распределим общепроизводственные и общехозяйственные расходы по видам продукции. Базой распределения является заработная плата производственных рабочих.

Таблица 1 – Распределение общепроизводственных и общехозяйственных расходов

Показатели	База распределения	Общепроизводственные расходы	Общехозяйственные расходы
Товар А, тыс.руб.	70	30	40
Товар В, тыс.руб.	30	13	17
Товар С, тыс.руб.	40	17	23
ИТОГО:	140	60	80

Рассчитаем себестоимость каждого вида продукции традиционным методом:

Себестоимость 1-го Товар А: $\frac{310}{150} = 2{,}06$ (тыс. руб.);

Себестоимость 1-го Товара В: $\frac{170}{98} = 1{,}73$ (тыс. руб.);

Себестоимость 1-го Товар С: $\frac{100}{18} = 5{,}55$ (тыс. руб.);

Себестоимость всей продукции: 310+170+100=580 (тыс.руб);

Прибыль: 990-580=410 (тыс.руб).

Рассчитаем себестоимость каждого вида продукции по системе «Директ-костинг»:

Себестоимость 1-го Товара А: $\frac{270}{150} = 1{,}80$ (тыс. руб.);

Себестоимость 1-го Товара В: $\frac{153}{98} = 1{,}56$ (тыс. руб.);

Себестоимость 1-го Товара С: $\frac{77}{18} = 4.28$ (тыс. руб.);

Себестоимость всей продукции: 270+153+77=500 (тыс.руб);

Прибыль: 990-500=490 (тыс. руб).

Таблица 2 – Себестоимость продукции при традиционном методе учета затрат и «Директ-костинг»

Показатели	Традиционный метод	«Директ-костинг»
Себестоимость ед. товара А, тыс. руб.	2,06	1,80
Себестоимость ед. товара В, тыс. руб.	1,73	1,56
Себестоимость ед. товара С, тыс. руб.	5,55	4,28
Себестоимость всей продукции, тыс. руб.	580	500
Операционная прибыль, тыс. руб.	410	490

Рассчитав себестоимость готовой продукции, можно сделать выводы, что себестоимость продукции при расчете методом «Директ-костинг» ниже, чем при традиционном способе, а значит чем ниже себестоимость, тем выше прибыль и, соответственно, рентабельность производства. Следовательно, выгоднее использовать метод «Директ-костинг» при расчете себестоимости готовой продукции.

Составим отчет о финансовых результатах

Маржинальный доход представляет собой разность между выручкой от реализации и переменными затратами.

Маржинальный доход = $990 - 500 = 490$ (тыс.руб.);

Постоянные затраты = общехозяйственные расходы;

Чистая прибыль = прибыль операционная – общехозяйственные расходы = $490 - 80 = 410$ (тыс.руб.).

Таблица 3 – Отчет о финансовых результатах

Показатели	Традиционный метод	«Директ-костинг»
Выручка, тыс. руб.	990	990
Переменные затраты, тыс. руб.	580	500
Маржинальный доход, тыс. руб.	-	490
Постоянные затраты, тыс. руб.	-	80
Чистая прибыль, тыс. руб.	410	410

Анализируя таблицу 3, видим, что чистая прибыль составляет 410 тыс. руб. при расчете традиционным способом и методом «Директ-костинг». Сравнение полученных результатов позволяет заключить, что ключевым показателем при традиционной системе учета затрат является операционная прибыль, а при системе «Директ-костинг» маржинальная прибыль. Результатом применения традиционной системы является формирование полной себестоимости продукции, «Директ-костинг» – выявление критического объема продаж, возможность определить, каков должен быть объем производства, чтобы обеспечить желаемую прибыль, какую цену продажи следует установить. А также «Директ-костинг» обеспечивает возможность быстро переориентировать производство в ответ на меняющиеся условия рынка.

Управление затратами организации является центральной частью финансового управления, так как оно имеет дело с фундаментальной предпосылкой любого жизнеспособного бизнеса – рентабельностью производимой продукции. Управление затратами необходимо осуществлять для максимального извлечения прибыли [3].

Достаточно простым по форме и глубоким по содержанию инструментом планирования и принятия управленческих решений в коммерческой организации является анализ взаимосвязи «затраты – объем - прибыль» или «CVP - анализ». CVP-анализ - это система управления предприятием, интегрирующая в себе различные подсистемы и методы управления и подчиняющая их достижению единой цели. Анализ - это связующее звено между различными функциями управления, это инструмент, обеспечивающий научный подход к управлению производством.

При CVP-анализе можно воспользоваться математическими зависимостями. Математический подход

более быстрый и гибкий метод получения нужной информации, чем графический, и особенно подходит для ввода данных в компьютерную финансовую модель [12].

Рассчитаем точку безубыточности производства продукции подверженной наибольшему спросу.

В таблице 4 приведем необходимые данные для расчета точки безубыточности производства готовой продукции.

Для вычисления точки безубыточности математическим методом сначала необходимо записать формулу расчета прибыли организации:

Таблица 4 – Размеры производства организации

Показатели	Товар А	Товар В	Товар С
Объем продаж, шт.	150	98	18
Продажная цена за 1 шт. (цена единицы продукции), тыс. руб.	2,7	2,5	5,4
Выручка от продажи, тыс. руб.	405	245	97
Переменные расходы на 1шт., тыс.руб.	1,80	1,56	4,28
Переменные расходы на весь объем продаж, тыс. руб.	270	153	77
Постоянные расходы, тыс. руб.	40	17	23
Чистая прибыль, тыс. руб.	95	75	(3)

Выручка от продажи продукции - Переменные расходы – Постоянные расходы = Прибыль.

Детализируя порядок расчета показателей формулы, ее можно представить в следующем виде:

Цена единицы продукции * X – Переменные расходы на единицу продукции * X – Постоянные расходы = Прибыль,

где X – объем реализации в точке безубыточности, шт.

На основе приведенных данных рассчитаем точку безубыточности для товара А: 2,7*X – 1,80*X - 40 = 95.

Затем в левой части уравнения за скобку выносим объем реализации (X), а правая часть – прибыль – приравнивается к нулю (так как цель данного расчета – определить точки, где у предприятия нет прибыли):

X*(2,7-1,80) – 40= 0

X = 40/(2,7-1,80) = 44 шт.

или в денежном выражении

2,7 * 44 = 118,8 тыс. руб.

Таким образом, точка безубыточности производства товара А равна 44 единицы или же 118,8 тыс. руб.

Рассчитаем точку безубыточности для производства товара В: 2,5*X – 1,56*X - 17 = 75.

Выполним преобразования:

X = 17/(2,5-1,56) = 18 шт.

или в денежном выражении

2,5* 18 = 45 тыс. руб.

Таким образом, точка безубыточности производства товара В равна 18 единиц или же 45 тыс. руб.

Аналогично рассчитаем точку безубыточности для товара С: 5,4*X – 4,28*X – 23 = (3),

X = 23/(5,4 – 4,28) = 20 шт.

или в денежном выражении

5,4*20 = 108 тыс.руб.

Таким образом, точка безубыточности производства товара С составляет 20 единиц или же 108 тыс. руб.

Используя данные расчетов, можно спланировать ассортимент выпуска и реализации продукции и

принять своевременные производственные решения.

Для того чтобы выяснить, какой вид продукции наиболее выгодно производить, необходимо рассчитать уровень рентабельности производства для каждого вида продукции по следующей формуле:

$$\text{Рентабельность} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Затраты на производство}} \times 100\%$$

(1)

Рентабельность производства:

– Товара А: 405/ (270 + 40) = 1,30 %;

– Товара В: 245/ (153+17) = 1,44 %;

– Товара С: 97/ (77+23) = 0,97 %.

На основе произведенных расчетов можно сделать вывод, что наиболее рентабельным является производство товара В, а нерентабельным – производство товара С.

В данном случае организации следует пересмотреть направления производственного процесса, возможно, следует отказаться от производства товара С или же, наоборот, повысить спрос на данную группу продукции.

Как мы уже выяснили, любое изменение объема реализации вызывает еще более сильное изменение прибыли. Эта зависимость называется эффектом производственного левериджа или же силой воздействия операционного рычага [2].

С помощью силы операционного рычага выявляется математическая зависимость: если прибыль равна 0, сила операционного рычага стремится к бесконечности: даже самые слабые колебания объема производства вокруг критической точки вызывают сильные относительные колебания прибыли.

$$\frac{\text{Маржинальная прибыль}}{\text{Прибыль}} = \frac{\text{Выручка} - \text{Переменные затраты}}{\text{Прибыль}} = \frac{\text{Прибыль} + \text{Постоянные затраты}}{\text{Прибыль}}$$

Сила операционного рычага показывает, насколько процентов изменится прибыль при изменении выручки на один процент.

В нашей ситуации сила операционного рычага равна: (405 — 270)/95 = 1,42. Следовательно, если на следующей день выручка от реализации товара А увеличится на 10%, то прибыль увеличится на 14,2% (10 * 14,2).

Все перечисленные показатели можно использовать для прогнозирования развития организации, т.е. выбрать оптимальную стратегию в управлении прибылью, затратами. При этом возможны пять основных стратегий: увеличение цены реализации; снижение переменных затрат; снижение постоянных затрат; увеличение объема производства и реализации; сочетание любых перечисленных стратегий.

Таблица 5 — Выбор оптимальной стратегии для производства товара А

Стратегия	Точка безубыточности, шт.	Запас прочности, шт.	Увеличение прибыли (на), тыс. руб.	Ранжирование стратегии
Исходная позиция	44	106	-	-
Увеличение цены реализации на 10%	34	116	40,7	2
Снижение переменных затрат на 10%	25	125	107,5	1
Снижение постоянных затрат на 10%	20	130	4	4
Увеличение объема реализации на 10%	15	121	13,5	3

Выполненные выше расчеты возможны лишь при классификации затрат на переменные и постоянные. Такие расчеты справедливы для определенной масштабной базы, т. е. для интервала в объеме реализации, в котором постоянные затраты не изменяются [10].

Владея рассмотренными методами, бухгалтер-аналитик имеет возможность моделировать различные комбинации объема реализации, издержек и прибыли, выбирая из них наиболее приемлемый, позволяющий организации создать условия для расширенного воспроизводства.

Рассмотрим выбор стратегий на нашем примере.

1. Увеличение цены реализации на 10%, т. е. на 0,27 тыс. руб., она составит 2,7 + 0,27=2,97 тыс.руб.

Маржинальная прибыль на единицу продукции равна: 2,97— 1,8= 1,17 тыс. руб.

Точка безубыточности равна: 40/1,17= 34 шт.

Запас прочности равен: 150 — 34 = 116 шт.

Прибыль равна: 116* 1,17= 135,7 тыс. руб.

Следовательно, увеличение цены реализации на 10% приведет к увеличению прибыли на 135,7— 95 = 40,7 тыс. руб.

2. Снижение переменных затрат на 10%, т. е. на 0,18, и составят они 1,8 — 0,18 = 1,62 тыс. руб.

Маржинальная прибыль на единицу продукции равна: 2,7 — 1,62 = 1,08 тыс.руб.

Точка безубыточности равна: 40/1,62 = 25 шт.

Запас прочности равен: 150 — 25 = 125 шт.

Прибыль равна: 125*1,62 = 202,5 тыс. руб.

Следовательно, уменьшение переменных затрат на 10% приведет к увеличению прибыли на 202,5 — 95 = 107,5 тыс. руб.

3. Снижение постоянных затрат на 10%, т. е. на 4,0 тыс. руб., и составят они 40 — 4,0 = 36 тыс. руб.

Маржинальная прибыль на единицу продукции: 2,7— 1,8= 0,9 тыс. руб.

Точка безубыточности равна: 36/1,8 = 20 шт.

Запас прочности равен: 150 — 20 = 130 шт.

Прибыль равна:0,9*150 — 36 = 99 тыс. руб.

Следовательно, снижение постоянных затрат на 10% приведет к увеличению прибыли на 99 — 95 = 4 тыс. руб.

4. Увеличение объема производства и реализации на 10%, т. е. на 15 шт. и составит 150 + 15 = 165 шт.

Цены и затраты остались прежними, следовательно, точка безубыточности осталась прежней.

Запас прочности равен: 165 — 44 = 121 шт.

Прибыль рассчитаем с помощью силы операционного рычага, которая равна 1,42; следовательно, прибыль увеличится на 14,2% от 95 тыс. руб. и составит 108,5 тыс. руб. (95 + 13,5).

На основании приведенных расчетов можно видеть, что оптимальная стратегия для увеличения прибыли производственной организации лежит через изменение ценовой политики. Из-за увеличения отпускной цены точка безубыточности смести-

лась вниз, соответственно зона убытков уменьшилась, а зона прибыли возросла. Однако нужно посмотреть, как такая политика скажется на спросе и как пересмотренная цена соотносится с ценой конкурентов.

Увеличение прибыли за счет снижения переменных затрат тоже достаточно оптимальный вариант, однако к замене материалов нужно подходить осторожно, так как закупка более дешевых материалов может отрицательно сказаться на качестве товара и репутации фирмы. Можно предложить более эффективное использование трудовых ресурсов, получение оптовых скидок на закупаемые ресурсы, либо ускорение срока оплаты материалов и получение скидок за быстроту оплаты [4].

Рассмотрим две последующие стратегии. Снижение постоянных затрат организации более мобильно отразилось на зоне безопасности (точки безубыточности), чем при увеличении объема реализации, однако на конечный результат прибыль существеннее влияет объем продаж. Принимая четвертую стратегию, придется увеличить постоянные расходы: увеличить рекламу, торговых представителей, либо уменьшить цену, что в рыночных условиях будет сделать сложнее [11].

Таким образом, управленческая информация, получаемая в системе производственного учета, позволит решить важнейшие задачи типа: «производить ли конкретный вид продукции, и если да, то, в каком объеме»; использовать различные варианты установления цен; даст возможность для проведения сравнительного анализа рентабельности различных видов продукции; благодаря этой системе расширятся аналитические возможности учета, что позволит гибко и оперативно принимать решения в сфере производства; позволит упростить планирование, учет и контроль результатов работы подразделений и другое.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Gerasimov A.N., Gromov Ye.I., Nesterenko A.V., Bezdolnaya T.Y., Klishina J.E. Government control of regional agricultural economic systems under institutional transformations // Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2015. – Т. 6. – № 5. – С. 200-208.*
2. *Коломейцева А.С. Методологический инструментарий принятия управленческих решений в условиях изменения объемов производства // Научно-методический электронный журнал Концепт. – 2016. – Т. 11. – С. 1771-1775.*
3. *Конева А.А., Фролов А.В., Тунина М.Н. Особенности бухгалтерского учета производственных затрат и готовой продукции овцеводства в соответствии с российскими и международными стандартами финансовой отчетности // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2009. – № 4. – С. 171-175.*
4. *Малахова Т.Ю. Экологический менеджмент как фактор обеспечения конкурентоспособности и устойчивого экономического развития предприятия // Вестник Института Дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. – 2008. – №4(8). – С. 177-183.*
5. *Татаринова М.Н., Гришанова С.В. ABC-XYZ-анализ как эффективное средство управления затратами // Kant. – 2012. – № 1. – С. 29-31.*
6. *Технология международных деловых коммуникаций. Михайлова К.Ю., Ивахников С.П., Трухачев А.В., Сериков С.С., Воробьева Н.В., Ивол-*

га А.Г., Таранова И.В., Варивода В.С., Молчаненко С.А. (2-е издание, переработанное и дополненное). – Ставрополь, 2012.
7. *Таранова И.В. Газовая промышленность России: состояние и перспективы // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 11 (40). – С. 401-407.*
8. *Управление персоналом организации. Бережной В.И., Таранова И.В. – Технологии и методы. – Ставрополь, 2011.*
9. *Шевченко Е.А. Государственно-частное партнерство как форма взаимодействия власти и бизнеса // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 5-1 (46-1). – С. 659-661.*
10. *Шевченко Е.А. Организация взаимодействия власти и бизнеса в системе государственного и муниципального управления // Вестник Института дружбы народов Кавказа. – 2014. – Т. 3. – № 31. – С. 8.*
11. *Шевченко Е.А. Взаимодействие властных и предпринимательских структур в системе муниципального менеджмента: автореф. дис. ... к-та экон. наук. – Ставрополь, 2006. – 25 с.*
12. *Яшина Н.И., Хансуварова Е.А., Яшин К.С. Применение методов анализа авс и xyz в учреждениях здравоохранения на примере гбуз но «городецкая ЦРБ» // Финансы и кредит. – 2016. – № 27 (699). – С. 20-33.*

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

1. Абазов А.С. – магистрант 2 курса направления 38.04.01 Экономика, программа «Региональная экономика» Института сервиса, туризма и дизайна (филиал), Северо-Кавказский федеральный университет в г. Пятигорске

2. Ашхотов А.М. – доктор экономических наук, профессор, Кабардино- Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова, г. Нальчик

3. Бездольная Татьяна Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры Бухгалтерский управленческий учет, Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь, kau801980@mail.ru

3. Владимиров С.А. – академик Российской академии естествознания, доктор экономических наук, профессор кафедры общего менеджмента и логистики, Северо-Западного института управления Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХГиС); профессор кафедры экономики, менеджмента и информационных технологий, Частное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский академический университет», e-mail: ideal_ideal @mail.ru

4. Гладилин Александр Васильевич – заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и внешнеэкономической деятельности Северо-Кавказского Федерального университета, г. Ставрополь

5. Гладилин Владимир Александрович – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, финансового права и информационных технологий СФ МПГУ, г. Ставрополь Gladilin@ro.ru

6. Губанов Роман Сергеевич – кандидат экономических наук, ст. научный сотрудник, Научно-исследовательский финансовый институт Министерства финансов Российской Федерации, старший научный сотрудник Центра отраслевой экономики, г. Москва, E-mail: rgubanov@nifi.ru

7. Дариенко Яна Владимировна – аспирант кафедры «Бухгалтерский управленческий учет», Ставропольский государственный аграрный университет, e-mail: yana1510@mail.ru

8. Дозорова Т.А. – Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия, г. Ульяновск, e-mail: natachadozor@yandex.ru

9. Каноков Аслан Мухадинович – Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова, г. Нальчик, A_Nagoev@mail.ru

10. Киризлеева Алиса Салаватовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансовых услуг и банковского дела, Донецкий государственный университет управления, г. Донецк, akirizleeva@mail.ru

11. Костюкова Елена Ивановна – доктор экономических наук, профессор кафедры «Бухгалтерский управленческий учет», Ставропольский государственный аграрный университет, elena-kostyukova@yandex.ru

12. Кусакина Ольга Николаевна – доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета, заведующая кафедрой экономической теории и экономики АПК, Ставропольский государственный аграрный университет, kusolga@list.ru

13. Лещева Марина Генриховна – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономического анализа и аудита, Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь, E-mail: marina_lesheva60@mail.ru

14. Любенкова Елена Петровна – к.э.н., доцент, филиал Московского технологического университета в г. Ставрополе, tnln@mail.ru

15. Мельников В.В. – Институт сервиса туризма и дизайна (филиал), Северо-Кавказский федеральный университет в г. Пятигорске, irina_shtapova@mail.ru

16. Нагоев Алим Бесланович – доктор экономических наук, доцент Кабардино-Балкарского государственного университета им. Х.М. Бербекова, г. Нальчик, A_Nagoev@mail.ru

17. Нейф Н.М. – Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия, г. Ульяновск

18. Нечаева Н.Б. – кандидат юридических наук, доцент, Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь, E-mail: natalyanechaeva18@gmail.com

19. Новиков В.С. – кандидат экономических наук, доцент, Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

20. Панюшкина Елена Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика», Омский государственный университет путей сообщения, г. Омск paniushkina@mail.ru

21. Подколзина Ирина Михайловна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, кредита и страхового дела, Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь, e–mail: privetia2003@mail.ru

22. Романько И.Е. – кандидат исторических наук, Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал), Северо-Кавказский федеральный университет, г. Пятигорск, ira118@yandex.ru

23. Рыкова Инна Николаевна – доктор экономических наук, профессор, академик РАЕН, Научно-исследовательский финансовый институт Министерства финансов Российской Федерации, руководитель Центра отраслевой экономики, г. Москва, E-mail: rykova@nifi.ru

24. Скиперская Елизавета Викторовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и экономики АПК, Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь, skiperskaja@mail.ru

25. Стас Марзан Фарук – Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова, г. Нальчик, A_Nagoev@mail.ru

26. Таранова Ирина Викторовна – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономического анализа и аудита, Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь, e–mail: taranovairina@yandex.ru

27. Татаринова Мария Николаевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры Бухгалтерский управленческий учет, Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь, vetrovamn@yandex.ru

28. Татуев Арсен Азидович – доктор экономических наук, профессор, Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова, г. Нальчик

29. Тебиев Б.К. д-р эконом. наук, д-р пед. наук, Московский региональный социально-экономический институт, e:mail:tebievbk@yandex.ru, г. Москва

30. Урядова Татьяна Николаевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономического анализа и аудита, Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь, e-mail: severtc@mail.ru

31. Утьманова Н.А. – Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия, г. Ульяновск

32. Хубулова В.В. – кандидат экономических наук, доцент кафедры Экономики и управления на предприятии Института сервиса, туризма и дизайна (филиал), Северо-Кавказский федеральный университет в г. Пятигорске

33. Черникова В.Е. – кандидат экономических наук, Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар, e-mail: viktori-chernikova@yandex.ru

34. Шевченко Евгений Александрович – кандидат экономических наук, доцент, Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь, Sheff-20052005@yandex.ru

35. Штапова И.С. – Институт сервиса туризма и дизайна (филиал), Северо-Кавказский федеральный университет в г. Пятигорске, witalik87@list.ru

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ В ЖУРНАЛЕ ВАК «ВЕСТНИК ИДНК» - Экономические науки

1. **Для издания в журнале принимаются** ранее не опубликованные авторские материалы – научные статьи, обзорные статьи, соответствующие направлениям научно-теоретического журнала – «Экономические науки»:

08.00.01 – ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

08.00.05 – ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ:

- Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (промышленность, АПК и сельское хозяйство, строительство, транспорт; связь и информатизация, сфера услуг).
- Управление инновациями;
- Региональная экономика;
- Логистика;
- Экономика труда;
- Экономика народонаселения и демография;
- Экономика природопользования;
- Экономика предпринимательства;
- Маркетинг;
- Менеджмент;
- Ценообразование;
- Экономическая безопасность;
- Стандартизация и управление качеством;
- Землеустройство;
- Рекреация и туризм.

08.00.10 – ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

08.00.12 – БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

08.00.13 – МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

08.00.14 – МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

2. **Основные требования к содержанию авторских материалов.**

Научная (практическая) статья. Во вводной части статьи должны быть обоснованы актуальность темы и целесообразность ее разработки (решения научной проблемы или задачи), приведена цель исследования. В основной части статьи на основе анализа и синтеза информации должны раскрываться процессы исследования проблемы и разработки темы, представлены пути получения результатов и сами результаты; приведены постановки задач, их решения, даны необходимые описания и объяснения, доказательства и обоснования. В заключительной части – подведен итог работы, сформулированы выводы, приведены рекомендации, указаны возможные направления дальнейших исследований.

Обзорная статья. В ней, кроме общих условий, должны быть проанализированы, сопоставлены, выявлены наиболее важные и перспективные направления в развитии науки (практики), ее отдельных отраслей, явлений, событий и пр. Желательно, чтобы материал носил проблемный характер, демонстрировал имеющиеся противоречивые взгляды на развитие научных (практических) знаний. При этом он должен содержать выводы, обобщения, сводные данные.

Общие требования.

Содержания статьи должно иметь научный стиль. Заглавие материала должно

соответствовать его содержанию и по возможности кратким. После заглавия должны быть указаны сведения об авторах, составителях и других лицах, участвующих в работе над материалом (имя автора, его ученое звание, ученая степень, должность или профессия, место работы, контактная информация (адрес электронной почты) и наименование города или страны – для иностранных авторов.

Список литературы. Библиографическая часть аппарата статьи должна быть представлена библиографическим списком из 7-8 источников в конце материала (раздел «Литература»). При этом автор отвечает за достоверность сведений, точность цитирования и ссылок на официальные документы и другие источники. Иностранное написание слов приводится в скобках, кроме ссылок на литературу.

Примечание. При последующей публикации материалов в других изданиях автор обязан сделать ссылку на первичную публикацию в журнале «Вестник ИДНК» (название журнала, номер, год).

3. Требования к авторскому оригиналу.

В редакцию следует направлять:

- текстовой и компьютерный авторский оригинал на русском языке с указанием предполагаемой рубрики;
- краткую аннотацию на русском и английском языках, подготовленных в текстовом редакторе Microsoft Word;
- ключевые слова для каждой публикации на русском и английском языках;

Объем авторского оригинала **не менее 6 стр. и не более 12 стр. компьютерного текста** формата А4, через 1,5 интервал; размер шрифта (кегль) 14.

При этом встроенные в текст иллюстрации должны быть представлены в виде отдельных файлов (не сгруппированы).

- ссылки проставляются в тексте в квадратных скобках с отсылкой к используемой литературе, которая должна помещаться после текста статьи *(подстрочные сноски не допускаются)*.

4. Перечень материалов для представления в редакцию:

1. оригинал статьи – на бумажном и электронном носителе;
2. фотография автора;
3. заполненная анкета с информацией о каждом авторе.
   – с указанием фамилии, имени, отчества (полностью);
   – места работы, должности;
   – контактных реквизитов (рабочий и домашний телефон, адрес электронной почты);
   – почтового адреса (с индексом).

5. <u>Статьи, подготовленные аспирантами, соискателями ученой степени кандидата наук</u>, принимаются **<u>только</u>** при наличии:

– письменной рекомендации научного руководителя или заведующего кафедрой, отражающей научную новизну статьи и <u>заверенной печатью</u> -1 стр.

Рекомендуемая форма составления рецензии на статью:

1. Ф.И.О. автора (авторов), место работы и должность.
2. Название статьи.
3. Степень актуальности и научный уровень содержания исследования.
4. Степень структурированности материала и оценка содержания.
6. Степень научной новизны.

6. Все материалы можно доставить в институт по адресу:
г. Ставрополь, проспект К. Маркса, 7; Остановка «Автостанция», тролл. №1, №9; тел.: (8652) 28-25-00.

7. Не принимаются статьи, направленные в редакцию без выполнения условий публикации.

8. Редакция в обязательном порядке осуществляет рецензирование (экспертную оценку) всех материалов, публикуемых в журнале.

9. По поводу отклоненных статей редакция предоставляет авторам мотивированную рецензию и в переписку не вступает.

Условия публикации и образцы документов размещены на сайте института.
Web-сайт: http://www.idnk.ru/
e-mail: vestnik-idnk@mail.ru.

В Е С Т Н И К
ИНСТИТУТА ДРУЖБЫ НАРОДОВ КАВКАЗА

Выпуск 3 (39)

2016

Подписано в печать 30.09.2016 г.
Дата выхода 07.10.2016г.
Формат 60х90\8. Бумага офсетная.
Гарнитура PetersburgC.
Усл.печ.листов 25,3
Тираж 1000 экз.
Отпечатано в редакционно-издательском отделе ИДНК

Издательство «РИО ИДНК».
355008, г. Ставрополь, пр.К. Маркса, 7
Тел.: (8652) 28-25-00
Цена свободная