

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ



ISSN: 2587-554X

ЭКОНОМИКА

УПРАВЛЕНИЕ

Серия 1
№1(20)'2017

ISSN: 2587-554X

Электронное периодическое издание

Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте.

Серия 1. Экономика и Управление

№1(20)'2017

Главный редактор: Алексеев Александр Николаевич

Зам. гл. редактора: Журавлёв Владимир Захарович

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Председатель – **Н.Г.Малышев** (чл.-корр. РАН, д-р техн. наук, проф., МУИВ).

Заместители:

А.В. Семенов (д-р экон. наук, проф., Моск. ун-т им. С.Ю. Витте);

Ю.С. Руденко (д-р пед. наук, проф., Моск. ун-т им. С.Ю. Витте);

П.П. Пилипенко (д-р экон. наук, проф., ИМПЭ им. А.С. Грибоедова).

ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИОННОГО СОВЕТА

Гринберг Р.С. (д-р экон. наук, проф., чл.-корр. РАН, академик международной академии менеджмента, Институт экономики РАН); **Крылатых Э.Н.** (д-р экон. наук, проф., академик РАН); **Ломакин М.И.** (д-р техн. наук, д-р экон. наук, проф., ФГУП СТАНДАРТИНФОРМ); **Тебекин А.В.** (д-р техн. наук, д-р экон. наук, проф., Институт экономики РАН); **Новицкий Н.А.** (д-р экон. наук, проф., Институт экономики РАН); **Макрусев В.В.** (д-р физ.-мат. наук, проф., Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, Российская таможенная академия); **Разовский Ю.В.** (д-р экон. наук, академик РАЕН, проф., Московский университет имени С.Ю. Витте); **Кочетов Э.Г.** (д-р экон. наук, академик РАЕН, Центр по геоэкономике и глобалистике); **Русак Е.С.** (канд. экон. наук, Академия управления при Президенте Республики Беларусь, Республика Беларусь); **Сухина Е.Н.** (канд. экон. наук, ст. науч. сотр., Институт экономики природопользования и устойчивого развития Национальной академии наук Украины, Украина); **Балтов М.** (д-р, PhD, проф., Бургасский свободный университет, Республика Болгария); **Колитары И.** (д-р, проф., Тиранский аграрный университет, Албания)

Подписано в тираж 30.09.2017 г. Усл.-печ.л. 12.09. Печ. л. 13.0. Уч.-изд. л. 8,12. Объем 6,49 Мб.

Тираж 500 (первая партия тиража 30 экз.). Заказ №

Отпечатано в ООО «СиДи Копи», 111024, Москва, ул. Пруд Ключики, д.3, тел.: 8(495)730-41-88.

Редактор и корректор – Арутюнов Е.Н., Компьютерная верстка – Зайцева Д.В.

Макет подготовлен в издательстве электронных научных журналов ЧОУВО «Московский университет им. С.Ю. Витте. 115482, Россия, Москва, 2-й Кожуховский проезд, д.12, стр.1. Тел. 8(495) 783-68-48, доб. 45-11.

Системные требования. PC не ниже класса Pentium III; 256 Mb RAM; свободное место на HDD 32 Mb; Windows 98/XP/7; Adobe Acrobat Reader; дисковод CD-ROM 2X и выше; мышь.

© ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

Роль социального предпринимательства в развитии несырьевой экономики регионов Арктической зоны России <i>Федотовских А. В.</i>	3
Когнитивная структура экономики и пути повышения качества неявного знания <i>Салихов Б. В., Салихова И. С., Олигова М. Б.</i>	9
Оценка возможности устойчивого эколого-социально-экономического развития России <i>Руденко Л. Г.</i>	20
Некоторые аспекты обеспечения стабильности национальной банковской системы в России <i>Губанов Р. С.</i>	27
Прогнозирование прибыли в рамках оптимизации финансового планирования на предприятии <i>Ушаков В. Я., Буневич К. Г.</i>	33
Интегральный подход в комплексной оценке эффективности деятельности предприятия <i>Доронина Ф. Х.</i>	40
Португальская республика: современное состояние экономики <i>Кутырев Г. И.</i>	48
Исследование внешнеторговых связей республики Сербия <i>Тропинин М. Г., Тропинин К. Г.</i>	55
УПРАВЛЕНИЕ	
Инновационный путь развития регионов: объективная реальность <i>Зонова А. В., Кислицына В. В.</i>	60
Интенсификация продвижения российских вузов на мировом рынке образовательных услуг <i>Мушкетова Н. С., Бурыкин Е. С.</i>	67
Комплексный подход к организационному проектированию на предприятиях малого бизнеса <i>Федюкова Г. Х., Барт Т. В.</i>	74
К вопросу о современных подходах к управлению финансовыми рисками коммерческих банков <i>Денисова Н. И., Чиженко Л. М.</i>	80
Проблемы развития государственно-частного партнерства в РФ на современном этапе <i>Бродунов А. Н., Булычева К. И.</i>	84
Формирование механизма конкурентоспособности организации на рынке стоматологических услуг <i>Костромина Е. А., Шамалова Е. В.</i>	89
Принудительные работы на предприятии: экономический аспект <i>Татаров К. Ю.</i>	96

CONTENT

ECONOMY

The role of social entrepreneurship in the development of the non-primary economy of the regions of the Arctic zone of Russia 3
Fedotovskikh A.V.

Cognitive structure of the economy and ways to improve the quality of implicit knowledge 9
Salikhov B.V., Salikhova I.S., Oligova M.B.

Assessment of the possibility of sustainable ecological, social and economic development of Russia 20
Rudenko L.G.

Some aspects of ensuring the stability of the national banking system in Russia 27
Gubanov R.S.

Forecasting profit in the context of optimization of financial planning in the enterprise 33
Ushakov V.Ya., Bunevich K.G.

Integral approach in the complex assessment of the effectiveness of the enterprise 40
Doronina F.H.

The Portuguese Republic: The Current State of the Economy 48
Kutyrev G.I.

Study of foreign trade relations of the Republic of Serbia 55
Tropinin M.G., Tropinin K.G.

CONTROL

Innovative way of development of regions: an objective reality 60
Zonova A.V., Kislitsyna V.V.

Intensification of promotion of Russian universities in the world market of educational services 67
Mushketova N.S., Burykin E.S.

Comprehensive approach to organizational design at small businesses 74
Fedyukova G.Kh., Bart T.V.

On the issue of modern approaches to the management of financial risks of commercial banks 80
Denisova N.I., Chizhenko L.M.

Problems of development of public-private partnership in the Russian Federation at the present stage 84
Brodunov A.N., Bulycheva K.I.

Formation of the mechanism of competitiveness of the organization in the market of dental services 89
Kostromina E.A., Shamalova E.V.

Forced labor in the enterprise: the economic aspect 96
Tatarov K.Yu.

РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИИ НЕСЫРЬЕВОЙ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РОССИИ

*Александр Валентинович Федотовских, член рабочей группы
«Социально-экономическое развитие» Государственной комиссии РФ
по вопросам развития Арктики, профессор РАЕ,
e-mail: chief@nrd.ru,*

*Президиум Координационного совета по развитию Северных территорий и Арктики
Российского союза промышленников и предпринимателей,
<http://pcnp.pф>*

*Статья посвящена проблемам развития Арктической зоны РФ, акцент сделан на вопро-
сах социального предпринимательства и развития инфраструктуры региона. Особое внимание
уделено проекту ФЗ «Об Арктической зоне РФ», а именно роли предпринимательства в тек-
сте закона.*

*Ключевые слова: территориальный брендинг; социальное предпринимательство; инфра-
структура Арктической зоны; социальная ответственность бизнеса.*

DOI: 10.21777/2307-6135-2017-1-3-8



А.В. Федотовских

В ближайшее время депутаты Государственной Думы России примут долгожданный и так необходимый для развития Арктики ФЗ «Об Арктической зоне РФ». За последние десять лет различными структурами было разработано несколько редакций этого закона, однако по разным причинам ни одна из них не была утверждена. Новый закон проходит последние согласования, контуры его понятны и прошли предварительные утверждения.

Координационный совет по развитию Северных территорий и Арктики Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) принимает самое активное участие в его доработке в части развития предпринимательства и модернизации инфраструктуры приарктических территорий. В проекте ФЗ предпринимательству отводится немало-важная роль – бизнес получит право участия в реализации государственной политики в Арктике, в т. ч. социальной. В этом контексте необходим поиск новых драйверов развития территорий и поддержка бизнеса. Малое и среднее предпринимательство развивается крайне неравномерно в связи с перекосом экономик приарктических регионов в сторону добычи минерально-сырьевых ресурсов крупными системо- и градообразующими компаниями. Этот фактор, а также и множество других накладывают свой отпечаток на предпринимательский климат в арктических муниципалитетах.

Несмотря на динамику в развитии макрорегиона, в Арктике практически нет настоящего инновационных, наукоемких и высокотехнологичных производств, основанных не на извлечении и переработке полезных ископаемых, а на производстве товаров или оборудования. Победителями проводимых конкурсов стартапов всех видов крайне редко бывают участники, ведущие хозяйственную деятельность в Арктике – отсутствие социального развития делает макрорегион в целом малопривлекательной территорией для малого и среднего предпринимательства и частной инициативы, и вкладывать в него средства нерентабельно.

Новая редакция ФЗ «Об Арктической зоне РФ» может изменить сложившуюся ситуацию. Бизнес готов менять пространство вокруг себя и стать драйвером развития городов Арктики. Социальное предпринимательство – одно из таких направлений.

Только часто употребляемых определений социального предпринимательства больше десятка. Одно из них гласит, что это «подход к решению социальных, культур-

ных и экологических проблем через технологии бизнеса и в частном секторе экономики». Другое – что это вид «социально экономической деятельности, который направлен на получение прибыли через решение острых социальных проблем определенной территории, реализацию новых подходов, методов, ресурсов и инструментов». Каждое из



Рис. 1. Заседание Коорсовета в Мурманске.



Рис. 2. Социальная хартия российского бизнеса.

Источник: Российский союз промышленников и предпринимателей

определений верное и одновременно с этим дополняющее друг друга. Для различных территорий социальное предпринимательство может существенно различаться.

В России флагманом ведения долгосрочной системной деятельности по развитию института социального предпринимательства и социальной ответственности бизнеса является РСПП. В 2004 г. на Съезде РСПП была принята Социальная хартия российского бизнеса.

са, новая редакция вышла в 2007 г. и принята к исполнению в 2008 г. Хартия представляет собой новый формат оценки совместного вклада бизнеса и его партнеров в устойчивое развитие страны и социальное благополучие. Это свод основополагающих принципов ответственной деловой практики, в котором прописаны взаимоотношения работника с работодателем, институтами гражданского общества, властными структурами, местным сообществом, обозначены принципы, связанные с экологической безопасностью.

Роль предпринимательства в тексте проекта ФЗ «Об Арктической зоне РФ»

В тексте проекта закона бизнес как институциональная сторона процесса развития Арктики встречается достаточно часто. В связи с тем, что главы и статьи закона могут претерпеть изменения, в настоящее время можно привести лишь общие выдержки из текста проекта ФЗ «Об Арктической зоне РФ» в контексте ведения хозяйственной деятельности малыми и средними предприятиями в целом и возможностей применения технологий социального предпринимательства в частности:

- Обеспечение развития предпринимательской деятельности, в том числе среднего и малого бизнеса в Арктической зоне.
- Государственная поддержка предпринимательства в Арктической зоне: снижение налоговой нагрузки для предприятий, зарегистрированных в Арктической зоне, включая предоставление налоговых каникул; целевое кредитование субъектов предпринимательской деятельности на приобретение, строительство и реконструкцию объектов, используемых в основной хозяйственной деятельности.
- Создание условий для стимулирования взаимодействия корпоративного сектора (добывающих компаний) с малыми и средними предприятиями региона.
- Обеспечение занятости населения на основе переобучения трудоспособных безработных граждан, государственная поддержка различных форм самозанятости населения и предпринимательства, особенно в монопрофильных городах и поселках Арктической зоны, а также среди коренных малочисленных народов.
- Создание условий для привлечения и развития различных видов хозяйственной деятельности, соответствующих социальному, природно-климатическому и геополитическим условиям арктического региона.
- Стимулирование создания новых рабочих мест в местах традиционного проживания и традиционной хозяйственной деятельности.
- Стремление к более совершенному состоянию в сфере социального развития Арктической зоны.

- Модернизация объектов социальной инфраструктуры Арктической зоны.
- В области социального развития: улучшение качества жизни населения, проживающего и работающего в Арктической зоне, в том числе: обеспечение социальных гарантий, доступности услуг здравоохранения, образования и социальной защиты, бесперебойного снабжения доступными и качественными продуктами питания.
- Создание условий государственно-частного партнерства в решении социально-экономических проблем развития Арктической зоны.
- Улучшение социальных условий хозяйственной деятельности.
- Создание научных и образовательных институтов, обеспечивающих формирование в регионе кадровой базы (локализованного человеческого капитала) через привлечение и закрепление на территории талантливой молодежи, готовой и способной к продуктивной жизни и труду в Арктике.
- Создание многофункциональных центров прикладных квалификаций и проведение межрегиональных ярмарок вакансий.

Одновременно с этим в тексте закона прописана роль объединений работодателей и некоммерческих организаций, участвующих в формировании и реализации государственной политики в Арктической зоне:

- Осуществление государственной поддержки социально-ориентированных некоммерческих организаций в Арктической зоне.
- Участие общественных организаций, работодателей и их объединений, профсоюзов, лиц, проживающих и работающих в АЗ РФ, в формировании государственной социальной политики в АЗ РФ.
- Координация деятельности органов исполнительной власти РФ и арктических субъектов РФ, МСУ, коммерческих и некоммерческих организаций, осуществляющих деятельность на территории АЗ в сферах: инвестиционной политики, развития рынка транспортных услуг, образования, информационной и телекоммуникационной инфраструктуры, использования научно-технического потенциала и т. д.
- Неправительственные научно-исследовательские организации в Арктической зоне обладают правом участия в конкурсе по распределению грантов, предоставляемых НКО участвующим в развитии институтов гражданского общества и реализующим социально значимые проекты на особых условиях.

Представленные положения дают возможность таким некоммерческим организациям, как РСПП и его представительства в регионах Арктической зоны, укрепить свои позиции и принимать более активное участие в государственной политике.

Таким образом, закон в случае его эффективного исполнения открывает для предпринимательства новые возможности, в т. ч. и в области развития социальной сферы.

Социальное предпринимательство в Арктике: образование и практика

Социальное предпринимательство в Арктике в его практическом аспекте выглядит менее развито, чем в других регионах России. В немаловажной степени связано это с тем, что с 1992 г. произошел значительный отток населения в другие регионы, в т. ч. с более благоприятными климатическими условиями. По примерным подсчетам население Арктической зоны уменьшилось с начала 1990-х гг. на 600 тыс. чел., что является значительным для региона. Это касается и деятельного работоспособного населения, и молодежи как будущего кадрового потенциала бизнеса на территориях. По данным Российского этнографического музея, численность постоянного населения в Арктической зоне РФ на начало 2013 г. составила 2,33 млн чел., или 1,6% населения страны, в 2016 г. прогнозируемое население 1,95–2,1 млн чел. Такие данные означают как минимум пропорционально меньшее число предпринимателей и меньшую активность с их стороны в связи с более трудными, чем «на материке», хозяйственными и природно-климатическими условиями жизнедеятельности.

Если рассматривать социальное предпринимательство в разрезе регионов, то ак-

тивность в этом направлении наблюдается в Архангельской и Мурманской областях, Республике Коми, Ненецком автономном округе и в Красноярском крае. Сильных проектов развития социального предпринимательства в Арктической зоне не так много.

В Архангельске успешно действует Центр социального предпринимательства и социальных инноваций. Это структурное подразделение Высшей школы экономики и управления Северного (Арктического) федерального университета им. М. В. Ломоносова – С(А)ФУ. Цель создания центра – содействие развитию социального предпринимательства в Архангельской области, используя образовательный и научный потенциал С(А)ФУ на основе взаимодействия с органами власти, бизнесом и общественными организациями. Структурные подразделения Центра: экспертно-консультативный совет; лаборатория социальных инноваций, информационная редакция. Страница Центра на сайте С(А)ФУ: <http://narfu.ru/finesc/socialcenter>. Также в области действует «Ассоциация частных медицинских и социальных организаций Архангельской области».

Благотворительный фонд развития сообщества «Гарант» обучает лидеров НКО, ТОС и предпринимателей в Школе социального предпринимательства. Школа проводится в рамках проекта «Финансовая грамотность НКО = эффективная деятельность» при поддержке Министерства по развитию местного самоуправления и внутренней политике Архангельской области. Страница школы на сайте Центра «Гарант»: <http://center.ngogarant.ru/shkola-sotsialnogo-predprinimatelstva>.

Архангельск стал первым городом Арктической зоны, собравшим действующих социальных предпринимателей на слет в ноябре 2015 г. Слет организовал Фонд региональных социальных программ «Наше будущее» при поддержке Министерства экономического развития и конкурентной политики Архангельской области.

В Сыктывкаре в 2015 г. было принято решение о создании «Ассоциации культурного предпринимательства Арктики». Миссия проекта состоит в продвижении локального этнокультурного предпринимательства, оказывающего реальный эффект на процессы устойчивого развития местных сообществ, а также на создание особой инфраструктуры для воспроизводства этнических культур в условиях инновационной экономики северных стран. В Нарьян-Маре представители фонда «Наше будущее» проводят обучение социальных предпринимателей, формируют пул бизнес-идей для территории, налаживают взаимодействие с ОМСУ и НКО, принимают заявки на конкурс «Социальный предприниматель».

Системная активность как в образовательной сфере, так и в практике, наблюдается в Мурманской области и Красноярском крае. Эти регионы являются территориями присутствия компании «Норникель», реализующей собственный масштабный проект развития социального предпринимательства. В регионах работает «Академия социального партнерства и развития» и оказывается финансовая поддержка наиболее содержательным проектам развития инфраструктуры. Программа стартовала в 2014 г., а уже в 2016 г. ГК «Норникель» поддержала восемь бизнес-проектов, направленных на социальное развитие территорий. На эти цели компания направила 27,5 млн руб. в виде беспроцентных возвратных кредитов сроком на два года. В этой программе задействовано отделение РСПП – Союз «Северные промышленники и предприниматели» выступает грантооператором. В ряду основных направлений деятельности – привлечение малого и среднего бизнеса для решения социальных проблем, обучение социальному предпринимательству и бизнес-планированию, финансовая поддержка социальных бизнес-проектов на конкурсной основе. При поддержке «Норникеля» в рамках гранта, полученного по линии благотворительной программы «Мир новых возможностей», на Севере Красноярского края «Северные промышленники и предприниматели» реализуют проект «Бизнес-инкубатор социальных предпринимателей Арктики». Он стартовал в 2015 г., прошел апробацию, признан эффективным, получил большое количество положительных отзывов, благодарностей и готов к тиражированию в других городах Арктической зоны РФ, что является обязательным условием гранта. Кроме программ

обучения проект предполагает популяризацию социального предпринимательства в регионах Арктической зоны, поиск финансирования, в т. ч. государственная поддержка и микрофинансирование, гранты, льготное банковское кредитование и лизинг, менторство успешных предпринимателей над начинающими; профориентация студентов и старшеклассников в области предпринимательства. В планах на 2017 г. открытие Делового клуба социальных предпринимателей Арктики, а в 2018 г. планируется запуск пилотных проектов по реализации государственного социального заказа в Норильске и на Таймыре. Сайт инкубатора: www.arctic-social.biz.



Рис. 3. Круглый стол «Роль МФЦ для бизнеса в поддержке социального предпринимательства в Арктике».

Источник: Северные промышленники и предприниматели

В Мурманской области при поддержке «Норникеля» успешно действует Деловой клуб социальных предпринимателей, созданный АНО «Центр управления проектами». Там наибольшая предпринимательская активность наблюдается в Кировске, Мончегорске, Никеле и Заполярном. В этих городах прослеживается последовательная политика

градообразующих предприятий по поддержке малого бизнеса. Инициатор изменений – Кольская ГМК. Сайт центра: <http://www.act4region.ru>.

В итоге в 2015–2016 гг. в Мурманской области и на Севере Красноярского края появились: молочная кухня для детей раннего возраста, центры досуга, физического и эмоционального развития, дополнительного образования детей и взрослых, гостиница, детское кафе, база отдыха, мини-завод по переработке мяса и рыбы, ателье, всего двенадцать новых проектов. В 2017–2018 гг. запланирован запуск районной управляющей компании сферы ЖКХ, оснащение остановок транспорта электронными табло, социальное такси, детский кинотеатр и другие проекты.

В своей основе территории Арктической зоны представляют моноэкономики: нефтегазовый или горно-металлургический сектор, бюджетники и сравнительно небольшая добавка рыночных услуг – малого и среднего предпринимательства. Но именно этот небольшой по денежной емкости сектор и обеспечивает большинство инфраструктурных задач. И в этом секторе социальное предпринимательство может занять определенную нишу, в т. ч. и по решению части государственных или муниципальных задач, которые могут быть переданы на конкурсной основе бизнес-структурам и исполнены более эффективно, чем государственными организациями.

В число предполагаемых отраслей (сфер) эффективной экономической деятельности социального предпринимательства в Арктической зоне РФ можно включить: строительство и ремонт; бытовые услуги; туризм; транспорт и его обслуживание; телекоммуникации и связь; сельское хозяйство и пищевую промышленность, в т. ч. хозяйственную деятельность коренных народов Севера; ЖКХ; образование и социальную политику, в т. ч. в части исполнения государственного социального заказа.

Такой комплексный подход обеспечит не только развитие традиционной для АЗРФ добывающей экономики. Появятся новые экономические драйверы, требующие специалистов высокого уровня.

В августе 2016 г. Минэкономразвития РФ вынесло на обсуждение поправки в пакет законов, затрагивающих зону ответственности субъектов социального предпринимательства. Вместе с юридической формулировкой понятия «социальное предпринимательство» в тексте законопроекта определены общие принципы оказания поддержки субъектам данного направления бизнеса. Принятие таких поправок окажет огромное влияние на рост социального предпринимательства по всей стране, а в случае корреляция в будущем с ФЗ «Об Арктической зоне» позволит нейтрализовать сложившийся в

сторону добычи и переработки полезных ископаемых перекося, создать «альтернативную» экономику, вернуть привлекательность для проживания в приарктических регионах, несмотря на удаленность от крупных социально-культурных центров.

Литература

1. *Аверин А. В., Рибокене Е. В.* Стратегические приоритеты комплексного развития Арктического региона // Современные проблемы использования потенциала морских акваторий и прибрежных зон: Материалы XI Международной научной конференции. 2015. С. 16–22.
2. *Алексеев А. Н.* Управление системой развития малого и среднего предпринимательства: зарубежный опыт // Управление в социальных и экономических системах: Материалы международной научно-практической конференции / под ред. Ю. С. Руденко, Р. М. Кубовой, М. А. Зайцева. 2015. С. 8–15.
3. *Алямкина Е. А., Рибокене Е. В., Алексашина Е. В.* Возможности обеспечения трудовыми ресурсами прибрежной зоны арктического региона // Современные проблемы использования потенциала морских акваторий и прибрежных зон: Материалы XI Международной научной конференции. 2015. С. 40–44.
4. *Костромина Е. А.* Роль корпоративной культуры в поддержании организационных изменений // Управление корпоративной культурой. 2014. № 4. С. 250–257.
5. *Осипов В. С., Зельднер А. Г.* Территории опережающего развития: институционализация регионального экономического развития. – М., 2016.
6. *Поздняков К. К.* Предложения по созданию и улучшению региональной экосистемы социального предпринимательства // Вопросы экономических наук. 2015. № 6 (76). С. 67–69.
7. Проблемы устойчивого сбалансированного развития регионов в современных условиях: коллективная монография / под ред. Ю. В. Гнездовой. – М.: Научный консультант, 2016. 150 с.
8. *Семенов А. В., Руденко Ю. С., Разовский Ю. В.* Стратегические приоритеты арктической геополитики России // Вестник Московского университета им. С. Ю. Витте. Сер. 1: Экономика и управление. 2014. № 5 (11). С. 3–10.
9. *Разовский Ю. В., Алексеев А. Н., Шмелева А. Н., Алексашина Т. В., Руденко Л. Г., Барт Т. В., Бурькин Е. С., Рязанов А. А.* Стратегическое управление ресурсами прибрежных зон. Т. 2. Развитие инфраструктуры прибрежных зон / под общей ред. А. В. Семенова. – М.: МУ им. С. Ю. Витте, 2016. 150 с.

The role of social entrepreneurship in the development of the non-salary economy of the regions Arctic zone of Russia

Alexander Valentinovich Fedotovskikh, member of the working group «Social and Economic Development» of the State Commission of the Russian Federation on the development of the Arctic, Professor RAE, Presidium of the Coordinating Council for the Development of the Northern Territories and the Arctic of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs

The article is devoted to the problems of development of the Arctic zone of the Russian Federation, the emphasis is on issues of social entrepreneurship and the development of the region's infrastructure. Particular attention is paid to the draft Federal Law «On the Arctic Zone of the Russian Federation», namely, the role of entrepreneurship in the text of the law.

Keywords: territorial branding, social entrepreneurship, infrastructure of the Arctic zone, social responsibility of business.

КОГНИТИВНАЯ СТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА НЕЯВНОГО ЗНАНИЯ

Борис Варисович Салихов, д-р экон. наук, проф.,
проф. кафедры теории регионоведения
Московского государственного лингвистического университета;
профессор кафедры менеджмента и маркетинга,
e-mail: mgsusalikhov@yandex.ru,
Московский университет им. С. Ю. Витте,
<http://www.muiiv.ru>,

Ирина Сергеевна Салихова, д-р экон. наук, доцент,
проф. кафедры бухгалтерского учета,
налогообложения и таможенного дела,
e-mail: irinasalikhova@yandex.ru,
Московский университет им. С. Ю. Витте,
<http://www.muiiv.ru>,

Марина Борисовна Олигова, аспирант,
e-mail: oligovam@mail.ru,
Российская международная академия туризма
<http://www.rmat.ru>

Предметом данной статьи является система неявного знания, представляющая собой основу интеллектуального капитала субъекта и фактор развития современной экономики. Цель исследования заключается в поиске и обосновании интегральных условий и факторов повышения качества системы неявного знания как онтологии когнитивных и ключевых компетенций экономического агента. Основными задачами статьи являются: конкретизация трактовки сущности, анализ функциональных видов и выявление научно-практического потенциала системы неявного знания; характеристика неявного знания как основы эндогенного и экзогенного интеллектуального капитала субъекта, а также как базиса современной когнитивной структуры экономики; разработка ключевых основ повышения качества неявного знания. Научная новизна статьи заключается в уточнении трактовки сущности и структуризации системы неявного знания экономического агента, а также в обосновании ускоренного возрастания роли непередаваемого неявного знания в расширенном воспроизводстве инноваций в рамках современной экономики, в разработке концептуальных основ повышения качества эндогенного интеллектуального капитала как фактора производства ключевых корпоративных компетенций.

Ключевые слова: система неявного знания; когнитивные компетенции; когнитивная структура экономики; качество неявного знания; обмен-общение; экономический генотип.

DOI: 10.21777/2307-6135-2017-1-9-20

Введение

Растущие потребности в масштабных, непрерывных и радикальных инновациях объективно определяют необходимость в сокращении времени трансакций в рамках традиционного бизнес-цикла, нацеливают на растущую *эффективную плотность* принятия разнородных управленческих решений. Если в рамках действующей парадигмы «нормальной» экономической науки исследовательский и научно-практический ракурс концентрировался вокруг когнитивной триады: неявное знание – явное знание – продуктивное знание, то сегодня актуализируется необходимость в новой парадигме «экстраординарной» экономической науки [1] с дихотомией: неявное знание – продуктивное знание. Растущая интенсивность социально-экономических взаимодействий при од-



Б.В. Салихов

новременном усилении плотности пространства новых знаний делает необходимым ускоренную продуктивную объективацию неявного знания, минуя стадию его формализации [2]. Более того, учитывая растущие потребности личности в интеллектуальном развитии, сами неявные знания становятся специфическим продуктом эндогенного потребления, что формирует качественно новую, *наноэкономическую* парадигму понимания глубинных оснований современной экономики.

В свете отмеченных положений *целью данной статьи* является поиск путей повышения качества неявного знания на основе выявления сущности и целостной характеристики содержания данного знания, а также факторов формирования и развития в условиях интенсификации информационного и когнитивного пространства. Достижение поставленной цели предопределяет последовательное решение следующих задач.



И.С. Салихова



М.Б. Олигова

Во-первых, необходимо конкретизировать трактовку сущности неявного знания, охарактеризовать его генетическую роль в общей системе современного экономического знания. *Во-вторых*, следует показать закономерный характер формирования и развития когнитивной структуры поведенческой экономики, где система неявного знания, как экономического, так и неэкономического, предстает в качестве онтологического детерминанта и актуального фактора инновационного развития. *В-третьих*, на основе теоретических и научно-практических результатов, полученных в процессе исследования когнитивной структуры современной экономики, резонно определить общий вектор управленческой деятельности по повышению качества неявных знаний современного экономического агента.

Неявное знание как структурно-генетическая основа современной экономики

Известно, что современная экономическая наука преимущественно оперирует объективированным (продуктовым) и явным знанием; в меньшей степени исследуются условия и факторы развития неявного знания и особенно – неявного непередаваемого знания. Исключения составляют отнюдь не многочисленные исследования [3–5]. Между тем последняя треть прошлого столетия и начало третьего тысячелетия прошли под флагом превращения человека в *критический фактор* современного производства и создания добавленной стоимости. Современные корпорации конкурируют не столько товарами, сколько *качеством своих человеческих и интеллектуальных капиталов*, поскольку в добавленной стоимости все отчетливей «обнаруживаются» не только профессиональные экономические знания и умения человека, но и его личностно-индивидуальные характеристики: психические свойства, ценности, ментальные модели, способности к сетевым взаимодействиям, доверительным отношениям и многое другое. Таким образом, современный продукт производства все в большей степени выступает как функция не столько профессиональной подготовки субъекта, сколько как функция синергии всего набора свойств и междисциплинарных способностей субъекта, что и является основой неявного знания [5].

Под *неявным знанием* (передаваемым и непередаваемым) следует понимать специфический результат познания в форме интегральных творчески-трудовых компетенций, выступающих в качестве сплава ментальной модели, ценностных ориентиров, смысловых конструктов, мотивов деятельности и интересов субъекта, а также ранее приобретенных знаний и практического опыта. Из приведенного определения следует, что качество неявного знания, особенно непередаваемого неявного знания, детерминруется далеко не только содержанием учебно-образовательных программ подготовки специалистов, но и качеством идеологических конструктов, экзистенциальных убежде-

ний, ментальных установок, воплощенных ценностей и смыслов, психических процессов и свойств конкретного субъекта деятельности [6, 7]. С тех пор как Нобелевские премии стали присуждаться экономистам, стало понятно, что в истории экономики открылась новая страница, в которой началось описание экономики нового, именно междисциплинарного качества [8].

Можно также выделить немало научно-практических положений и исследовательских форм, подчеркивающих возрастание роли и значения междисциплинарных и неэкономических факторов в современной экономике. В частности, в настоящее время появляются такие социально-экономические феномены, как «валовой интеллектуальный продукт», «валовое внутреннее счастье» [9]. Например, в рамках английской школы экономики создан Институт экономики счастья; в международных стандартах финансовой отчетности появилась новая категория «справедливая стоимость» и многое другое. Примечательно, что активная фаза развития теории поведенческой экономики исторически совпадает с концепцией системной парадигмы Я. Корнаи, где также обосновывается возрастание роли неэкономических и междисциплинарных факторов современного экономического развития, требующих от человека не столько профессиональных, сколько энциклопедических знаний и умений, спрессованных в соответствующие компетенции [10].

Основное свойство неявного знания состоит в том, что оно может быть передано только через обучение и/или получено посредством личного опыта, а также развивающего обмена-общения. Так, умение плавать или управлять автомобилем может быть приобретено только в результате личных тренировок под руководством инструктора; никакие правила, даже сформулированные четко и подробно, сами по себе не помогут этому научиться. Другой пример неявного знания – это знание языков. Человек, будучи погруженным в языковую среду, осваивает язык постепенно, не изучая правила грамматики и др. При этом *природа неявного знания* связана с тем, что люди умеют решать задачи огромной размерности и сложности. Формой неявного знания выступают различные компетенции субъекта, представляющие функциональное бытие общих и профессиональных знаний, а также существующего перечня свойств и качественных его характеристик (психологических, социальных, институциональных и др.). Место неявного знания среди других форм знания, а также в общей системе современной экономики показано на рис. 1.



Рис. 1. Место неявного знания в системе общего экономического знания

Особое место в общей системе знания занимает *непередаваемое неявное знание*, представляющее собой скрытое (имплицитное) знание субъекта, прежде всего о том, как в принципе создавать новое знание. Это некий перечень сформированных ранее и постоянно совершенствующихся эндогенных знаний и умений, позволяющих субъекту постоянно развивать способы воспроизводства собственных созидательных компетенций; это «знания о знаниях» и «компетенции о компетенциях». *Содержательное качество непередаваемого неявного знания* субъекта представляет собой синергетический результат взаимодействия его врожденных психических свойств и благоприобретенных качеств в форме ментальных моделей и ценностно-смысловых установок, ранее полученных знаний и сформированных познавательных компетенций. Этот синергетический результат может быть метафорически назван «плазменными генами», или «когнитивной плазмой»; чем выше температура этой плазмы, тем выше уровень ее качества и продуктивности, и наоборот.

Как следует из рис. 1, непередаваемое неявное знание, или «плазменные гены», всегда решают двуединую задачу. Во-первых, в процессе наноэкономических, именно эндогенных субъективных (личностных, корпоративных) различных форм и видов взаимодействий и/или развивающего обмена-общения формируется и совершенствуется *эндогенный интеллектуальный капитал*, представляющий собой релевантный набор когнитивных компетенций, связанных с воспроизводством тех самых «знаний о знаниях». То есть наноэкономика неявного непередаваемого знания есть специфическая деятельность по воспроизводству «когнитивной плазмы», где ключевую роль играют ментальные модели, ценностные смыслы, системно характеризующие качество *социально-экономического генотипа* экономического агента. Во-вторых, «плазменные гены» всегда связаны с определенными творчески-трудовыми интенциями субъекта, характеризующимися некоторой стратегической продуктовой нацеленностью, что приводит к формулировкам соответствующих идей и умозаключений, способных быть впоследствии артикулируемыми, то есть принимающими форму передаваемого неявного знания.

Передаваемое неявное знание – это также скрытое знание субъекта, во-первых, о том, как посредством различных форм обучения и самообучения, а также развивающего обмена-общения осуществлять воспроизводство экзогенного интеллектуального капитала, характеризующего способность данного экономического агента создавать полезные блага. Во-вторых, передаваемое неявное знание призвано воспроизводить продуктивное знание, то есть знание о том, как в принципе генерировать новые продуктивные идеи и воплощать их в конечные полезные блага. Экономика передаваемого неявного знания представляет собой не только сферу обмена деятельностью, но и традиционную область научно-образовательной и профессиональной практики по воспроизводству соответствующих компетенций, имеющих четкую продуктовую направленность.

Явное знание – это функция передаваемого неявного знания, то есть «неявное знание, ставшее явным»; это результат артикуляции человеческого мышления. Данное знание, с одной стороны, служит основанием для организации экономики одноименного знания, в рамках которой воспроизводятся различные методики и алгоритмы создания баз знаний, патентов и т. д.; с другой стороны, явное знание служит когнитивной основой для конкретных продуктивных решений. Явное знание может быть как формализованным, так и неформализованным. *Явное формализованное знание* – это знание, выраженное в знаково-символической форме, сохраненное на различных носителях и доступное для соответствующего потребления. Содержание явного формализованного знания субъекта заключается во всем многообразии объектов интеллектуальной собственности, в огромном объеме обычного полезного знания, выступающего как частное либо общественное благо и аккумулированное в различных базах знаний. Проблемы управления явными знаниями также подробно рассмотрены в релевантной литературе [11–13].

Продуктовое знание, или знание, материализованное в продукте конечного назначения, есть функция явного знания. Это знание объективировано в продуктах конечного, личного и производительного потребления. Воспроизводство этих конечных продуктов интерпретирует современная неоклассическая экономика, известная как мнинекономика, микроэкономика, макроэкономика, мегаэкономика и т. д. Заметим, что на рис. 1 показаны две логические «цепочки», отображающие процесс возникновения конечного продукта. Во-первых, это *интеллектуально-факторная цепочка*, характеризующая возникновение конечного продукта как функция эндогенного и экзогенного интеллектуального капитала, далее выраженного в интеллектуальных активах-продуктах и, наконец, в конечных потребительских ценностях (правый столбец схемы). Во-вторых, это *когнитивная цепочка*, отображающая генезис форм экономического знания: от непередаваемого неявного знания – до продуктового знания (левый столбец схемы). Соединительной «тканью» этих двух «цепочек» является *экономическая цепочка*, показывающая движение производственных форм от эндогенного развивающего обмена-общения до традиционной экономики продуктов. Очевидно, что особый интерес представляет система неявного знания и одноименная экономика.

Современная экономика как функциональная форма неявного знания

Поворотным пунктом научных парадигм в сторону современной, именно поведенческой экономики можно считать начало третьего тысячелетия, когда сформировалась определенная критическая масса исследовательских «неэкономических» результатов, существенно влияющих на экономическую динамику [14]. С когнитивной точки зрения *поведенческая экономика есть экономика, где перманентно актуализируется роль неявного знания*, поскольку смыслы, направленность и логика экономических решений экономических агентов теперь определяются не столько собственно экономическими знаниями, сколько всем набором психических свойств, социальных конструктов и идеологических установок субъекта. В поведенческой экономике эффективность хозяйственной деятельности, интегрально выраженная в параметрах добавленной стоимости, есть функция всех свойств и способностей человека, действующего индивидуально или как «совокупный человек» в рамках корпоративного сообщества и нации в целом.

У истоков экономики неявного знания, или поведенческой экономики, стояли великие мыслители прошлого, обращавшие внимание на неэкономические факторы, влияющие на качество принимаемых хозяйственных решений. Достаточно вспомнить рассуждения К. Маркса о том, что результативность воспроизводственного процесса определяется «между прочим средней степенью искусства рабочего» [15, с. 100]. В частности, Н. Д. Кондратьев отмечал, что «рассматривая общество как реальную совокупность людей и анализируя человека как элемент общества, необходимо строго учитывать двойственную естественно-социальную природу человека» [16, с. 33]. Также отнюдь не абстрактно Дж. Кейнс рассуждает, например, о психологических мотивах предпочтения ликвидности, даже об «*основном психологическом законе*» в экономике [17]. Значимые положения о роли качественной целостности личности в экономике можно обнаружить в трудах А. Маршалла, который отмечал, что «одна лишь физическая ловкость теряет свое значение по сравнению с уровнем умственных способностей и настойчивым характером» [18, с. 238]. Добавим, что Й. Шумпетер основным мотивом экономического развития считал не стремление к удовлетворению утилитарных потребностей, а выделял такие ключевые императивы прогрессивного экономического поведения, как «воля к победе, радость творчества и просто удовольствие, получаемое от работы» [19, с. 166–167].

Вступление экономики в третье тысячелетие ознаменовалось новым качеством исследования проблем неявного знания и их роли в хозяйственной эволюции современного общества. Наиболее значимой здесь является книга Ю. Я. Ольсевича «Психологические основы экономического поведения», где особое место занимают психоло-

гические проблемы воспроизводственного цикла инноваций, вопросы взаимосвязи отечественной национальной психологии и экономики, а также неэкономические факторы эффективности экономических трансформаций [7]. В последнее время, вслед за фундаментальным исследованием М. Полани, посвященным системным проблемам неявного знания [5], все чаще стали публиковаться научные результаты, характеризующие конкретные аспекты системы неявного знания. В частности, растет число работ, характеризующих роль духовно-нравственных, ментальных и ценностно-смысловых форм, обеспечивающих качественное содержание деятельности субъектов экономики всех уровней [20–23]. Все чаще появляются монографии и статьи, раскрывающие созидательную роль и характеризующие пути формирования такого системного фактора производства добавленной стоимости, как *доверие* (специфическая форма неявного знания) [24, 25]. Ученые также уделяют должное внимание экономическим аспектам когнитивной истории, роли лингвистических условий и факторов хозяйственного развития [26, 28].

Особый интерес представляют работы, анализирующие такие дихотомии, как «экономика и счастье», «экономика и достойная жизнь» [9, 29, 30], «экономика и духовный капитал», «экономика и справедливость» [31, 32] и другие [33]. В отмеченных и множестве других исследований предпринимаются усилия по поиску глубинных оснований повышения эффективности творчески-трудовой самореализации экономического агента, выявлению форм и способов обеспечения устойчивой мотивации к расширенному воспроизводству когнитивных и других инноваций [35]. Теперь все более обоснованным видится положение о том, что уровень качества современного этапа социально-экономического развития напрямую определяется *когнитивным качеством поведенческой экономики*. Подчеркнем, глубинным основанием данного когнитивного качества является существующая система, прежде всего, непередаваемого неявного знания. С учетом отмеченных положений целесообразно подробнее охарактеризовать когнитивную структуру современной, именно поведенческой экономики.

Когнитивная структура поведенческой экономики может быть условно представлена следующими тремя интегральными элементами. Во-первых, это традиционная экономика продуктового знания с известным набором рыночных и нерыночных (видимых, осязаемых и осязаемых) продуктов и товаров, призванных удовлетворить насущные, прежде всего утилитарные потребности личности и общества. В этой экономике ограниченными ресурсами являются такие известные факторы производства, как вещественный, природный и человеческий капитал. Причем ментальные схемы восприятия экономической действительности здесь таковы, что вещественный капитал по-прежнему считается «основным», а природный и человеческий капитал рассматриваются как «затратные» факторы производства. Отсюда важнейшими инвестиционными потоками являются те, которые призваны качественно улучшить и количественно нарастить именно вещественный, а не человеческий капитал.

Во-вторых, это экономика формализованного знания, представленного как функция «артикулированного интеллекта» и изложенного на различных носителях, например бумажных и электронных. Экономика формализованного знания есть, по сути, экономика воспроизводства полезных и, следовательно, всегда ограниченных *баз знаний*, аккумулирующих в себе ценные методики, алгоритмы решения исследовательских и других творчески-трудовых задач. Сюда же следует причислить производство, обмен и практическое использование патентов и лицензий, в которых формализованы апробированные позитивные результаты создателей инноваций. Интегральным фактором производства в экономике формализованного знания является интеллектуальный капитал, обладающий компетенциями сбора, обработки, хранения полезных знаний, а также навыками и компетенциями организации их рыночного кругооборота. Экономике формализованного знания можно считать традиционной, хотя она вполне претендует на звание одной из бурно развивающихся экономических сфер действительности.

В-третьих, это экономика непередаваемого и передаваемого неявного знания, пред-

ставленная специфической формой «неартикулированного интеллекта», выраженного лишь в латентных алгоритмах и схемах мышления и восприятия реальности определенным субъектом. Передаваемое неявное знание является основанием формализованных знаний, но истинное *когнитивное богатство* субъекта заключено в системе непередаваемого неявного знания, которое, как отмечалось, представляет собой сгусток уникальных комбинаций врожденных и благоприобретенных черт и свойств субъекта. Именно эти свойства позволяют субъекту целенаправленно и компетентно (с пониманием смысла) совершенствовать себя, а также целенаправленно и компетентно (со знанием предмета творчески-трудового воздействия) влиять на мир экономических явлений.

Экономика неявного знания (передаваемого и непередаваемого) есть «сверхспецифическая» сфера деятельности, осуществляемой субъектом в рамках сложившихся эндогенных ментальных и ценностно-смысловых моделей и форм восприятия, мышления и поведения, обеспечивающих создание и воспроизводство исключительно субъективных, всегда уникальных новых знаний, способностей и компетенций, призванных актуализироваться в определенной области познавательной либо иной деятельности. Редкость ресурсов и существующий выбор определенной альтернативы познавательной и иной, направленной вовне, творчески-трудовой деятельности уникального субъекта, конституируют эту деятельность именно как экономическую. Факторами производства в наноэкономике непередаваемого и экономике передаваемого неявного знания являются соответственно *эндогенный и экзогенный интеллектуальный капитал субъекта*, представленный системой ранее сформированных познавательных и других уникальных знаний и компетенций. Предварительно резонно подчеркнуть, что инвестиции в интеллектуальный капитал являются стратегически наиболее ценными и безальтернативно императивными. При этом важно отметить, что интеллектуальный капитал как системный и междисциплинарный феномен, безусловно, требует специального рассмотрения в контексте как такового «явления интеллектуального» в современной экономике.

Предложенные элементы когнитивной структуры поведенческой экономики «говорят сами за себя», тем не менее резонно еще раз отметить *неэкономическую составляющую экономики неявного знания*, поскольку эндогенные схемы восприятия и осмысления экономической действительности непосредственно определяются идеологическими концептами и стереотипами в большей степени, чем традициями, проистекающими от наблюдаемых форм потребительского поведения. Научно-практический анализ экономики неявного знания объективно требует воспроизводственного подхода, что предопределяет поиск форм и методов *производства, обмена и распространения* созданного неявного знания. Это обстоятельство предполагает переосмысления исследовательских результатов экономической и когнитивной психологии, акмеологии, социальной психологии и других смежных дисциплин и областей социально-гуманитарного знания. Здесь очевидной видится проблематика выявления наиболее эффективных путей и способов *созидательного использования* системы неявного знания как глубинного основания «надстроечных», то есть продуктовых инноваций.

Важный, хотя и предварительный вывод состоит в том, что каждая личность и корпоративное сообщество должны создавать и совершенствовать собственную «фабрику компетенций», стать микрофирмой по воспроизводству неявных знаний и компетенций о том, как самостоятельно создавать, распространять и производительно использовать новые знания и компетенции. Теперь можно констатировать, что наноэкономика и экономика неявного знания есть прежде всего *экономика самообразования*, включающая экономику самообучения и экономическую педагогику самовоспитания. В условиях бизнеса со скоростью мысли, экономический агент не сможет рассчитывать на устойчивость хозяйственного развития, если объектом критически значимых инвестиций не станет наноэкономический сектор экономики неявного знания, а императив личностного и корпоративного самообучения не превратится в основную индивидуальную и коллективную потребность.

Факторы развития и повышения качества неявного знания экономического агента

Ключевым фактором создания и развития качественной целостности неявного знания, а также объектом для инвестирования является *социально-экономический генотип* экономического агента (личности, корпоративного сообщества и др.). Здесь онтологией качественной целостности социально-экономического генотипа субъекта является его ментально-ценностная специфика. Динамической *факторной силой* производства и распространения системы неявного знания являются формы и способы развивающего обмена-общения, что интегрально характеризует качество социально-сетевое капитала экономического агента. В целом социально-экономический генотип определяет направленность, инновационное качество и социальные императивы развития системы личностного и корпоративного неявного знания.

Ускорение всех видов взаимодействия в рамках развивающего обмена-общения непосредственно связано с *организационно-экономическим генотипом* экономического агента, что предопределяет необходимость формирования и развития релевантной институциональной и организационной системы отношений. Качество организационно-экономического генотипа, или форм организации развивающего обмена-общения, определяет условия и скорость производства неявного знания. Очевидно, что организационно-экономический генотип реализуется в соответствующем качестве организационного и институционального капитала экономического агента, что, в свою очередь, объективирует потребность в развитии организационного и институционального предпринимательства. При определенных условиях организационно-экономический генотип трансформируется в определенное *качество профессионального генотипа*, представляющего как функции системы общей и специальной подготовки субъекта. Профессиональный генотип выступает общим основанием технико-технологического прототипа экономического агента, характеризующего «узнаваемость» конечного потребительского продукта. Качество и содержание профессионального генотипа и, следовательно, технико-технологического прототипа определяется объемами и качественными параметрами приобретаемых новых профессиональных и междисциплинарных знаний и компетенций субъекта, представляющих собой некое «когнитивное сырье» для нового витка воспроизводства неявного знания.

Синергетическое качество и скорость работы когнитивной «доменной печи» по «выплавке» всех видов неявного знания и далее знания явного и объективированного непосредственно зависит от качества психологических, общественных и многих других свойств субъекта, от его способности умело комбинировать и сочетать весь набор естественных и благоприобретенных свойств и качеств участников экономической деятельности. Этот набор свойств и качеств может быть охарактеризован как *качество экономико-психологического генотипа*, определяющего творчески-трудовое призвание субъекта или его экологическую нишу созидательной деятельности. В рамках экономико-психологического генотипа формируется и развивается релевантное *качество генотипа креативности* в форме инновационного мышления и релевантной системы творчески-трудовых мотиваций и созидательных интенций. Качество инновационного мышления определяет общую производственную синергию воспроизводства неявного знания. Названные формы генотипа показаны на рис. 2.

Когнитивные компетенции как функция «плазменных генов» воспроизводят эндогенный и экзогенный интеллектуальный капитал экономического агента. Данный капитал как редкий и востребованный ресурс является объектом конкурентного доступа и в силу этого обстоятельства не только становится объектом собственности, но и принимает различные функциональные формы в качестве определенных ключевых компетенций. Эффективность использования интеллектуального капитала экономического агента обеспечивается прежде всего «попаданием» субъекта в свою экологическую нишу, то есть выбором того вида творчески-трудовой деятельности, который является

его призванием. Качество ключевых компетенций вкупе с мотивационным потенциалом, заключенным в рамках экологической ниши хозяйственного агента, формирует основание для ожидаемого уровня доходности, интеллектуальной безопасности и высокого удельного веса в общей цепочке создания добавленной стоимости.



Рис. 2. Система факторов, непосредственно определяющих качество неявного знания субъекта

Очевидно, что требуемое или ожидаемое качество неявного знания должно целенаправленно создаваться и расширенно воспроизводиться. В этом заключается основная цель управления знаниями, где наиболее сложным и противоречивым, малоизученным и интригующе интересным является именно блок проблем, связанный с системой неявного непередаваемого знания. Исходя из рассмотренной системы факторов, непосредственно определяющих качество неявного знания субъекта, основное внимание должно уделяться формам и методам *управления всеми видами генотипа*, являющимися элементами формирования «плазменных генов» и, одновременно, элементами внутренней системы неявного знания как такового. Несомненно, основное внимание субъектов управления качеством неявного знания должно уделяться воспроизводству *ментальных моделей и ценностных смыслов*, определяющих общую направленность развития всей системы неявного знания субъекта.

Далее необходимо исследовать социальное качество развития системы неявного и, частично, явного знания субъекта, где основное внимание следует уделить вопросам создания прогрессивных форм *развивающего обмена-общения*, представленных разнообразием горизонтальных сетевых взаимодействий, а также *развитию системы доверительных отношений*. Проблемы управления условиями и скоростью воспроизводства неявных знаний объективно определяют необходимость выявления путей создания *организационных и институциональных инноваций*. Очевидной видится и проблемати-

ка повышения качества и эффективности воспроизводства «когнитивного сырья» для постоянного обновления неявных знаний, что предопределяет необходимость исследования управленческой специфики создания и развития, например, *самообучающихся корпораций* как ключевых звеньев современной экономики. При этом проблемы формирования условий и развития факторов, обеспечивающих синергию человеческих взаимодействий в рамках воспроизводства «когнитивной плазмы», требуют нового, именно *лидерского качества управления* процессом создания и совершенствования творческого потенциала субъекта экономики. С этой целью большое внимание следует уделить управленческим аспектам формирования у экономических агентов инновационного, или полноценного мышления [26].

Заключение

В результате проведенного исследования необходимо сделать следующие интегральные выводы, имеющие значение для дальнейшей разработки проблем, связанных с системой неявного знания как основы поведенческой экономики. *Во-первых*, неявное знание становится не столько «модной», сколько насущной проблемой в рамках современных когнитивных и социально-экономических исследований. При этом высвечиваются как минимум следующие ключевые научно-практические задачи, требующие дальнейшего познания: а) необходима ясность в том, как осуществляется производство личностных и корпоративных неявных знаний при одновременном выявлении и обосновании условий и факторов повышения эффективности данного процесса; б) требуется разработать механизм повышения эффективности когнитивных трансакций, то есть определить и охарактеризовать наиболее действенные формы и способы обмена и/или передачи неявных знаний в рамках межличностных внутрифирменных когнитивных коммуникаций.

Во-вторых, актуализация системы неявного знания как основы поведенческой экономики объективно нацеливает на качественное обновление всей системы экономического образования и соответствующей профессиональной подготовки. Основной вектор образовательной деятельности следует направить на формирование и расширенное воспроизводство эндогенного интеллектуального капитала субъекта, то есть на развитие его когнитивных компетенций, или «знаний о том, как воссоздавать новые знания и компетенции». Основными формами и способами образовательной деятельности здесь призваны стать: а) «самообразование через всю жизнь» как естественная форма индивидуального и корпоративного развития; б) развивающий обмен-общение, в ходе которого только и возможно обеспечить создание «энергетической волны», призванной осуществить передачу неявного знания от одного субъекта к другому.

В-третьих, интеллектуализация хозяйственной действительности, актуализация роли и значения неэкономических условий и факторов экономической динамики детерминируют необходимость формирования нового качества управления хозяйственной действительностью. Поскольку, как выяснилось, онтологическим фактором развития поведенческой экономики являются когнитивные компетенции, представленные «плазменными генами» как «сплавом» всего набора естественных и благоприобретенных свойств экономического агента, то «системой объекта» в общей управленческой парадигме становится весь набор *экономических генотипов*. Нетрудно предположить, что в рамках современных университетских образовательных циклов давно пора вводить такие дисциплины и/или спецкурсы, как «система неявного знания в современной экономике», «экономический менталитет как специфический фактор производства», «ценностно-смысловые модели и добавленная стоимость», «психогеномика и предпринимательские способности экономического агента» и многие другие.

Литература

1. Кун Т. Структура научных революций. – М.: АСТ, 2009. 317 с.
2. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. – М.: Эксмо-Пресс, 2001. 241 с.

3. *Ведин Н. В.* Экономическая неоднородность обмена в хозяйственной эволюции общества. – СПб.: НПК «РОСТ», 2006. 218 с.
4. *Дресвянников В. А.* Построение системы управления знаниями на предприятии. – М.: КноРус, 2008. 344 с.
5. *Полани М.* Личностное знание. – М.: Книга по требованию, 2013. 342 с.
6. *Ольсевич Ю.* Психологические аспекты современного экономического кризиса // Вопросы экономики. 2009. № 3. С. 39–54.
7. *Ольсевич Ю. Я.* Психологические основы экономического поведения. – М.: Инфра-М, 2010. 413 с.
8. *Белянин А.* Даниел Канеман и Вернон Смит: Экономический анализ человеческого поведения (Нобелевская премия за чувство реальности) // Вопросы экономики. 2003. № 1. С. 4–24.
9. *Антипина О.* Экономическая теория счастья как направление научных исследований // Вопросы экономики. 2012. № 2. С. 94–108.
10. *Корнаи Я.* Системная парадигма // Вопросы экономики. 2002. № 2. С. 4–23.
11. *Мильнер Б. З., Румянцева З. П., Смирнова В. Г., Блинникова А. В.* Управление знаниями в корпорациях. – М.: Дело, 2006. 304 с.
12. Экономика знаний: коллективная монография / отв. ред. д-р экон. наук, проф. В. П. Колесов. – М.: Инфра-М, 2008. 432 с.
13. *Харрингтон Дж., Воул Ф.* Совершенство управления знаниями. – М.: Стандарты и качество, 2008. 272 с.
14. *Кругман П.* Кредо либерала / Центр исследований постиндустриального общества. – М.: Европа, 2009. 368 с.
15. *Маркс К.* Капитал: критика политической экономии. Т. I. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. 1200 с.
16. *Кондратьев Н. Д.* Основные проблемы экономической статики и динамики. Предварительный эскиз. – М.: Наука, 1991. 591 с.
17. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 2002. 352 с.
18. *Маршалл А.* Основы экономической науки. – М.: Эксмо, 2008. 832 с.
19. *Шумпетер Й. А.* Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Эксмо, 2007. 864 с.
20. *Новичков В. И., Новичкова В. И., Салихов Б. В., Салихова И. С.* Духовно-нравственная онтология социально-экономического развития: монография. – М.: КноРус, 2011. 328 с.
21. *Салихов Б. В.* Духовно-нравственные основы развития современной российской экономики: монография. – М.: МГОУ, 2009. 160 с.
22. *Цаплин В. С.* Разумное, но не мыслящее. – М.: Крафт+, 2009. 352 с.
23. *Салихов Б. В., Летунов Д. А.* Интеллектуальная экономика как нравственно-этическая форма инновационного развития // Проблемы современной экономики. 2008. № 3. С. 108–111.
24. *Розинская Н., Розинский И.* Национальный проект «Доверие» // Вопросы экономики. 2015. № 12. С. 138–147.
25. *Сасаки М., Латов Ю., Ромашкина Г., Давыденко В.* Доверие в современной России (компаративистский подход к «социальным добродетелям») // Вопросы экономики. 2010. № 2. С. 83–103.
26. *Делия В. П.* Инновационное мышление в XXI веке. Гл. 2, 5. – Балашиха: Де-По, 2011. 232 с.
27. *Медушевский А.* Российские реформы с позиций теории когнитивной истории // Вопросы экономики. 2016. № 3. С. 131–160.
28. *Кадочников Д.* Теоретико-экономический взгляд на языковую политику // Вопросы экономики. 2016. № 2. С. 128–141.
29. *Румянцева Е. Е.* Экономика счастья. – М.: Инфра-М, 2010. 96 с.
30. *Салихова И. С., Салихов Б. В.* Достойная жизнь человека как основа инновационного развития современной экономики // Инновации и инвестиции. 2010. № 3. С. 37–49.
31. *Салихова И. С.* Управление качеством интеллектуального капитала самообучающейся организации в экономике знаний: монография. – М.: Дашков и К, 2015. 147 с.
32. *Чу Э. Д.* Духовный капитал. Инвестиции нравственных ценностей как способ достичь благополучия. – СПб.: Весь, 2010. 224 с.

33. Борисова Е., Кулькова А. Культура, имена и экономическое развитие // Вопросы экономики. 2016. № 1. С. 81–107.

Cognitive structure of economics and ways of tacit knowledge quality increasing

Boris Varisovich Salikhov, Dr. Econ. Sciences, Professor, Professor Department of Theory of Area Studies at Moscow State Linguistic University; Professor of the Department of Management and Marketing Moscow Witte University

Irina Sergeevna Salikhova, Dr. Econ. Sciences, Professor, Professor of Accounting accounting and taxation, Moscow Witte University

Marina Borisovna Oligova, graduate student, Russian International Academy of Tourism, Moscow, Russian Federation

The subject of this article is a system of tacit knowledge, which is the basis for intellectual capital of a subject and a factor of the development of economics, where the role of unspeakable tacit knowledge is increasing. The purpose of the study is to find and substantiate the integral conditions and factors of improving the quality of the system of implicit knowledge as the ontology of cognitive and core competencies. In this context, the main logical tasks of the article are: research the essence, analysis of functional forms and detection of scientific-practical potential of the system of implicit knowledge; characteristic of tacit knowledge as the basis of intellectual capital, as well as the basis of cognitive structure of modern economics; development of key bases of scientific-practical paradigm of improving the quality of implicit knowledge. Scientific novelty of the article is to clarify the interpretation of the essence and the structuring of the system of implicit knowledge, as well as justifying the accelerated growth the role of unspeakable tacit knowledge in the framework of behavioral economics, the development of conceptual frameworks of improving the quality of intellectual capital as a factor in the production of cognitive competencies. It is proved that the system of tacit knowledge is becoming a key determinant of the development of modern behavioral economics and deep base of expanded reproduction of large-scale, continuous and radical innovation.

Keywords: system of tacit knowledge, cognitive competence, cognitive structure of the economy, the quality of tacit knowledge, exchange-chat, economic genotype.

УДК 334.012.6, УДК 338.24

ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОСТИ УСТОЙЧИВОГО ЭКОЛОГО-СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Людмила Геннадьевна Руденко, канд. экон. наук, доц.,
декан факультета экономики и финансов,
e-mail: mila.k07@mail.ru,
Московский университет им. С. Ю. Витте,
<http://muiiv.ru>

В статье проводится оценка устойчивости общества по трем составляющим: экономическое и экологическое благополучие, благополучие человека. Осуществляется страновое сравнение по показателям и определяется место России в глобальном обществе. Делается вывод о том, что в любой момент времени Россия не имеет устойчивого состояния, выявляются причины данного положения. Определяется потенциал России для устойчивого развития, намечаются мероприятия для его достижения.

Ключевые слова: устойчивое развитие общества; индекс человеческого развития; индекс экологической эффективности; ВВП; уровень безработицы; прогноз.

DOI: 10.21777/2307-6135-2017-1-20-27

Годы повторяющихся кризисов в России привели к спаду экономики, ухудшению качества жизни населения, состояния окружающей среды и к ряду других социально-экономических проблем. Выход из сложившейся ситуации возможен путем построения модели устойчивого развития России. Для выбора адекватной модели устойчивого развития требуется выявление проблем, оценка потенциала устойчивого развития России и

определение необходимых направлений эколого-социально-экономического развития. В этом аспекте выбранная тема является актуальной и своевременной.

Проблемами устойчивого развития общества занимались зарубежные ученые, такие как Донелла Н. Медоус, Деннис Л. Медоус, Жорден Рандерс, Вильям В. Беренс, Томас Роберт Мальтус, Грэм Тернер, Герман Дэйли, Петер Виктор и др. Среди отечественных ученых проблемы устойчивого развития изучали В. Д. Андрианов, Н. Н. Моисеев, С. Н. Бобылев, Э. В. Гирусов, О. Л. Кузнецов, П. Г. Кузнецов, Б. Е. Большаков, К. Ю. Белоусов, А. В. Локтев, В. И. Меньщикова, А. Д. Некипелов, В. В. Ивантер, С. Ю. Глазьев, Г. Г. Фетисов и др.



Л.Г. Руденко

Термин «устойчивость» рассматривается, как правило, в двух аспектах: 1) в широком смысле – как концепция развития мировой экономики, которая сформировалась в конце 1960-х годов прошлого столетия и имеет ярко выраженный экологический приоритет. Суть концепции устойчивого развития заключается в том, что экономический рост должен вписываться в ресурсное ограничение и экологические возможности страны; 2) и в узком смысле – как динамическое равновесие экономической системы, которое предполагает эффективное использование всех ограниченных ресурсов, обеспечивает непрерывность процесса воспроизводства в возрастающих масштабах и качественное изменение структуры и пропорций экономической системы, также возвращение системы в устойчивое состояние при воздействии внешних и внутренних факторов [1].

В докладе Международной комиссии по окружающей среде и развитию Организации Объединенных Наций «Наше общее будущее» (Our common future), опубликованном в 1987 году и известном как «Доклад Брундтланд» (Brundtland Report – по имени председателя комиссии Гру Харлем Брундтланд), устойчивое развитие определяется как развитие, «которое удовлетворяет потребности настоящего времени, не ставя под угрозу способность будущих поколений также удовлетворять свои потребности».

Понятие «устойчивость общества» включает в себя три составляющих: социальную, экономическую и экологическую. В рейтинге стран мира по индексу устойчивого развития общества, рассчитанном Фондом устойчивого общества в 2012 г., Россия с индексом 4,33 заняла 106 место в числе 151 страны, принявшей участие в рейтинге (табл. 1). Достижение страны определяется по 24 показателям в трех составляющих рейтинга по шкале от 0 до 10.

Таблица 1

Рейтинг стран мира по индексу устойчивости общества, 2012 г. [9]

Рейтинг	Страна	Благополучие человека	Экологическое благополучие	Экономическое благополучие	Индекс
	В среднем по миру	6,59	4,57	3,96	4,8
1	Швейцария	9,08	5,36	8,63	7,36
2	Швеция	9,41	4,2	8,26	6,73
3	Австрия	9,21	4,47	7,04	6,56
4	Литва	7,65	5,38	6,59	6,46
5	Норвегия	9,44	3,7	8,05	6,38
6	Коста-Рика	6,63	6,92	4,61	6,15
7	Словения	8,7	3,79	7,42	6,12
8	Финляндия	9,4	3,43	7,53	6,09
9	Словакия	8,72	3,76	6,92	6,01
10	Шри-Ланка	7,04	6,49	4,21	6,01
...					
106	Россия	7,05	2,64	4,39	4,33
...					
116	США	8,22	2,71	3,05	4,23
...					
151	Йемен	4,87	2,44	1,88	2,96

Важным является выбор показателей для оценки устойчивого развития общества стран: определяется система сбалансированных показателей. В своей работе авторы останавливаются на таких индикаторах: валовой внутренний продукт, развитие промышленности, инвестиции в основной капитал, реальная заработная плата, оборот розничной торговли, экспорт, импорт, ранг конкурентоспособности страны, ВВП на душу населения, уровень безработицы, производительность труда.

Рассматривая «Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года» можно заметить следующее: по всем трем сценариям наблюдается рост основных экономических показателей. Так, по консервативному сценарию (вариант 1), который был основан на умеренном росте ВВП с учетом модернизации топливно-энергетического и сырьевого комплекса, среднегодовой темп роста ВВП в 2011–2015 гг. планировался в 3,6%, инвестиций в основной капитал 3,4%, реальных доходов населения 4,6%. По инновационному сценарию (вариант 2), который строился на повышении инвестиционной активности, на росте высокотехнологичной индустрии, модернизации топливно-энергетического комплекса и транспортной инфраструктуры, среднегодовой темп роста ВВП в 2011–2015 гг. планировался в 4,6%, инвестиций в основной капитал 7,3%, реальных доходов населения 5,2%. Форсированный сценарий развития (вариант 3) строился на инновационном сценарии, но с более высокой нормой накопления, созданием широкомасштабного несырьевого сектора, с приростом иностранных инвестиций, и среднегодовой темп роста ВВП в 2011–2015 гг. планировался в 4,6%, инвестиций в основной капитал 9,1%, реальных доходов населения 7,6% (табл. 2).

Таблица 2

Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года (среднегодовые темпы прироста, %) [8]

Индикаторы	Варианты	2010–2015 гг.	2016–2020 гг.	2021–2025 гг.	2026–2030 гг.
ВВП	1	3,6	3,6	3,0	2,5
	2	4,0	4,4	4,0	3,7
	3	4,6	6,8	5,3	4,2
Промышленность	1	3,4	2,7	2,3	2,3
	2	3,7	3,4	3,0	2,9
	3	4,0	5,2	4,1	3,3
Инвестиции в основной капитал	1	6,9	5,1	4,3	3,6
	2	7,3	6,6	5,5	4,8
	3	9,1	12,6	7,1	4,0
Реальная заработная плата	1	4,6	4,7	3,6	3,1
	2	5,2	5,4	4,6	4,1
	3	7,6	11,1	8,2	4,6
Оборот розничной торговли	1	5,5	4,5	3,3	2,3
	2	6,0	4,7	4,4	4,2
	3	6,2	7,3	6,1	4,5
Экспорт (на конец периода), млрд долл. США	1	534	668	868	1176
	2	534	705	989	1438
	3	540	732	1051	1615
Импорт (на конец периода), млрд долл. США	1	426	563	703	909
	2	426	574	765	1067
	3	435	695	975	1244

Анализируя фактические данные, автор приходит к выводу, что показатели на отчетную дату 2015 г. не соответствуют прогнозным. В первую очередь это связано с тем, что прогноз строился из расчета стоимости нефти за баррель 90–100 долл., сегодня цена нефти за баррель не превышает 50 долл. Но даже с учетом этого Россия не должна была иметь отрицательного темпа роста ВВП. Тем не менее на январь 2016 г. темп роста составил –3,8%, в июле 2016 г. –0,6% (рис. 1) [6].

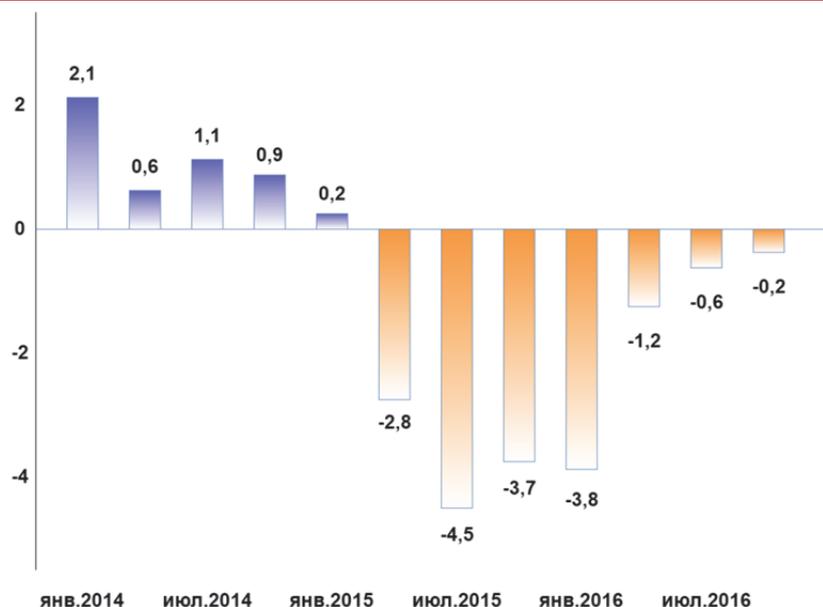


Рис. 1. Темпы роста ВВП В России, %

Для сравнения темпы роста ВВП в июле 2016 г. в Швейцарии – 2%, в США – 1,3% [6]. Согласно исследованиям, представленным Trading economics, Россия занимает не самые лучшие позиции в конкурентоспособности экономики на глобальном рынке, ее ранг 43 (из 140 возможных), в то время как Швейцария занимает первое место, США второе место.

На низком уровне находится и инвестиционная активность России. По данным Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации, средняя норма накопления в процентах к ВВП за 2010–2014 гг. составила 22%. Для инновационного и форсированного сценария экономического развития эта норма накопления должна составлять 30–35% от уровня ВВП [2].

Следующая важнейшая составляющая устойчивости общества – это социальная сфера. Степень ее развитости в мировом масштабе может характеризоваться индексом человеческого развития (ИЧР), представленным экспертами Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН). Это комбинированный показатель, включивший в себя в 2014 г. три индекса: индекс ожидаемой продолжительности жизни (здоровье и долголетие, измеряемые показателем средней ожидаемой продолжительности жизни при рождении); индекс образования (доступ к образованию, измеряемый средней ожидаемой продолжительностью обучения детей школьного возраста и средней продолжительностью обучения взрослого населения); индекс валового национального дохода (достойный уровень жизни, измеряемый величиной валового национального дохода (ВНД) на душу населения в долларах США по паритету покупательной способности).

Основой ПРООН явилась концепция развития человеческого потенциала, которая провозглашала повышение уровня жизни человека, расширение его возможностей во всех областях. В 1990 г. в первом опубликованном докладе ПРООН было сформулировано понятие человеческого развития: «Развитие человека является процессом расширения спектра выбора. Наиболее важные элементы выбора – жить долгой и здоровой жизнью, получить образование и иметь достойный уровень жизни. Дополнительные элементы выбора включают в себя политическую свободу, гарантированные права человека и самоуважение». В 2010 г. данное определение было уточнено: «Развитие человека представляет собой процесс расширения свободы людей жить долгой, здоровой и творческой жизнью, на осуществление других целей, которые, по их мнению, обладают ценностью; активно участвовать в обеспечении справедливости и устойчивости развития на планете». Данная концепция стала опираться на такие принципы, как

устойчивость и уважение к правам человека, социальная справедливость, расширение реальных свобод человека и его возможностей.

Россия по индексу человеческого развития заняла в 2015 г. 50-е место из 190 возможных. В первую десятку стран с самым высоким уровнем ИЧР попали страны: Норвегия, Австралия, Швейцария, Дания, Нидерланды, Германия, Ирландия, США, Канада, Новая Зеландия. Страны с самым низким уровнем ИЧР: Мали, Мозамбик, Сьерра-Леоне, Гвинея, Буркина Фасо, Бурунди, Чад, Эритрея, Центрально-Африканская Республика, Нигерия (табл. 3).

Таблица 3

Индекс человеческого развития стран мира, 2015 г. [5]

Место	ИЧР	Страна
1	0,944	Норвегия
2	0,935	Австралия
3	0,930	Швейцария
4	0,923	Дания
5	0,922	Нидерланды
6	0,916	Германия
6	0,916	Ирландия
8	0,915	США
9	0,913	Канада
9	0,913	Новая Зеландия
...
50	0,798	Россия

Важнейшим показателем, характеризующим ИЧР, является уровень ВВП страны на душу населения. В России ВВП на душу населения составил на конец 2015 г. 11 038,82 долл. США, в то время как в Норвегии данный показатель почти в 8 раз выше, чем в России, и составляет 89 741,21 долл. США, в Швейцарии – 75 550,82 долл. США, в США – 51 486 долл. США, самый низкий показатель в Сомали – 187 долл. США на одного человека.

Еще один индикатор, который характеризует уровень жизни населения, – это уровень безработицы. В Норвегии и США на конец 2015 г. он составил 4,9%, в Швейцарии – 3,2%, в России – 5,4%. Одновременно уровень занятости в России составил 66,3%. Соответственно, Россия имеет резервы роста ВВП за счет вовлечения в производство 34% трудоспособного населения. Еще один фактор, который позволит увеличить ВВП – это производительность труда. При этом экономика тогда будет функционировать эффективно, когда темпы роста производительности труда будут опережать темпы роста заработной платы. На данном этапе в России наблюдается иная картина: темпы роста заработной платы опережают темпы роста производительности труда.

Следующая составляющая устойчивого развития общества – экологическая сфера. Центр экологической политики и права при Йельском университете (Yale Center for Environmental Law and Policy) опубликовал результаты глобального исследования стран мира по уровню экологической эффективности в 2016 году (The Environmental Performance Index 2016). Центром были исследованы различные аспекты окружающей среды, экологической системы, состояния здоровья населения, степень воздействия производства на экологию, эффективность государственной политики в области окружающей среды. Всего в исследование было включено 22 показателя.

В 2016 г. лидером по уровню эффективности экологической системы стала Финляндия, далее Исландия, Швеция, Дания, Словения, Испания, Португалия, Эстония, Мальта, Франция. Россия заняла 32 место из 180 возможных. Замыкают данный рейтинг страны: Демократическая Республика Конго, Мозамбик, Бангладеш, Мали, Чад, Афганистан, Нигер, Мадагаскар, Эритрея, Сомали (табл. 4).

Рейтинг стран мира по индексу экологической эффективности в 2016 году [10]

Рейтинг	Страна	Индекс
1	Финляндия	90.68
2	Исландия	90.51
3	Швеция	90.43
4	Дания	89.21
5	Словения	88.98
6	Испания	88.91
7	Португалия	88.63
8	Эстония	88.59
9	Мальта	88.48
10	Франция	88.20
...
26	Соединенные Штаты Америки	84.72
...
32	Россия	83.52

По результатам проведенного исследования можно сделать вывод, что Россия не занимает самые высокие позиции и не попадает в десятку самых лучших по уровню эколого-социально-экономического развития стран, так как существует ряд препятствий, которые можно определить следующим образом:

- низкая доходность обрабатывающей промышленности;
- незначительный вклад в развитие высокотехнологичных секторов экономики, в то время как в передовых странах расходы на новейшие технологии составляют примерно 35% в год;
- технологическая многоукладность, которая проявляется в форме значительной дифференциации показателей доходности разных отраслей экономики [3];
- высокая норма выбытия изношенных производственных фондов;
- ограниченные возможности государственного бюджета на поддержание социально-экономической стабильности;
- политика стерилизации «избыточных» доходов фактически означает обмен дешевых «длинных денег» государства на дорогие краткосрочные кредиты иностранных банков [3];
- всепроникающая коррупция, и глубокое социальное неравенство, и огромный разрыв в уровне доходов и качестве жизни между богатыми и бедными, духовно-нравственный упадок общества и массовый правовой нигилизм [7];
- ухудшение «социального самочувствия», утрата уверенности в будущем дне, недовольство качеством жизни, желание молодых россиян в возрасте до 30 лет уехать на заработки за границу (около 35%);
- низкая производительность труда;
- загрязнение окружающей среды, сокращение невозобновляемых запасов;
- невозможность значимого роста добычи и экспорта сырьевых ресурсов при сложившихся уровнях капиталоемкости и налоговой нагрузки и др. [7].

В то же время Россия обладает существенным потенциалом для успешного решения обозначенных проблем. Имеющийся в России объем национального богатства, ресурсного обеспечения, сохранившийся научно-производственный, кадровый и интеллектуальный потенциал позволяют воспользоваться открывшимися в условиях глобального кризиса возможностями для прорыва к новой волне экономического подъема [3, 11]. Россия имеет возможности для роста потребительского спроса. Страна далека от насыщения основных потребностей: в жилье, легковых автомобилях, товарах длительного пользования; существует отставание транспортной инфраструктуры, неудовлетворенность потребностей общества наряду с относительно развитой промышлен-

ностью. Освоение и обустройство территорий также является значительным экономическим потенциалом роста России.

Обобщив исследования экономистов в области устойчивого развития, а также сделав собственные выводы, автор считает необходимым проводить ряд мероприятий для возможного эколого-социально-экономического развития России в долгосрочной перспективе:

- разработать адекватную времени модель устойчивого развития, выбрать эффективные методы экономической политики;
- проводить структурные изменения в экономике за счет подъема инвестиционной активности и перехода на инновационный путь развития, на новый экономический уклад [3];
- усилить эффективность банковской инвестиционной системы, создать финансовые институты для поддержки новых инновационных проектов;
- создать механизм долгосрочного кредитования инвестиционных проектов;
- создать экономическую стабильность и зону устойчивого развития в ЕАЭС;
- стимулировать спрос и деловую активность;
- создать систему стратегического планирования [11];
- поддерживать среднегодовой темп прироста ВВП на уровне 6–7%;
- поддерживать масштабное импортозамещение, которое, несмотря на существенный рост инвестиционного и потребительского спроса, позволяет снизить долю импорта на внутреннем рынке до уровня показателей посткризисного 2010 г.;
- перейти к стратегии наращивания объемов несырьевого экспорта, что расширяет возможности российской экономики за пределами 2030 г. за счет импортозамещения [7];
- разработать эффективную политику в сфере занятости. Внедрить новые технологии в сельское хозяйство, что позволит высвободить рабочие руки (доказано, что в среднем в агломерациях производительность труда выше на 46%, чем за ее пределами), создавать дополнительные рабочие места для нетрудоустроенного населения, привлекать незанятые слои населения (инвалидов, пенсионеров) и др.

Литература

1. Андрианов В. Д. Стратегия устойчивого развития экономики России до 2020 г. <http://nikitchuk.viperson.ru/wind.php?ID=654449&soch=1>.
2. Глазьев С. Ю. О стратегии и концепции социально-экономического развития России до 2020 года // Экономика региона. 2008. № 8. С. 14–26.
3. Глазьев С. Ю., Фетисов Г. Г. О стратегии устойчивого развития экономики России // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2013. № 1 (25). <http://cyberleninka.ru/article/n/o-strategii-ustoychivogo-razvitiya-ekonomiki-rossii>.
4. Динамика инвестиционной активности в условиях спада экономики России // Бюллетень социально-экономического кризиса в России. – Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, сентябрь 2015. Вып. 5.
5. Индекс развития человеческого потенциала // Гуманитарные технологии: Информационно-аналитический портал. <http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info>.
6. Индикаторы // Trading economics. <http://ru.tradingeconomics.com/indicators>.
7. Некипелов А. Д., Ивантер В. В., Глазьев С. Ю. Приоритеты долгосрочного социально-экономического развития // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2013. № 6 (30). <http://cyberleninka.ru/article/n/priority-dolgosrochnogo-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya>.
8. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года (разработан Минэкономразвития России) // СПС КонсультантПлюс.
9. Рейтинг стран мира по уровню устойчивости общества // Гуманитарные технологии: Информационно-аналитический портал. <http://gtmarket.ru/ratings/sustainable-society-index/info>.

10. Рейтинг стран мира по уровню экологической эффективности в 2016 году // Гуманитарные технологии: Информационно-аналитический портал. <http://gtmarket.ru/news/2016/01/29/7292>.
11. Разовский Ю. В., Алексеев А. Н., Шмелева А. Н., Алексашина Т. В., Руденко Л. Г., Барт Т. В., Бурыкин Е. С., Рязанов А. А. Стратегическое управление ресурсами прибрежных зон. Т. 2. Развитие инфраструктуры прибрежных зон / под общей ред. А. В. Семенова. – М.: МУ им. С. Ю. Витте, 2016. 150 с.

Assessment of the feasibility of sustainable ecological and socio-economic development of Russia

Lyudmila Gennadievna Rudenko, Ph.D., associate professor, dean of the faculty of economics and finance, Moscow Witte University

The article assesses the sustainability of society on the three pillars: economic and ecological well-being, human well-being. Country comparison is carried out on indicators and is determined by the place of Russia in the global society. It is concluded that at any given time, Russia does not have a steady-state, identifies the causes of this situation. Is determined by the potential for sustainable development, outlining the activities to achieve it.

Keywords: sustainable development, human development index, the index of environmental efficiency, GDP, unemployment, forecast.

УДК 336.71

**НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТАБИЛЬНОСТИ
НАЦИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ**

*Роман Сергеевич Губанов, канд. экон. наук,
ст. науч. сотр. центра отраслевой экономики,
e-mail: gubanof@mail.ru,
Научно-исследовательский финансовый институт,
<http://www.nifi.ru/ru>*

В статье рассматривается опыт функционирования российской банковской системы, дается оценка ее количественных и качественных показателей, исследуются индикаторы эффективности банковской системы с выделением проблем и перспектив развития национальной платежной системы, анализируются условия кредитования (на примере ипотеки) в российских банковских организациях, приводится расчет индикаторов финансовой устойчивости банковской системы России и дается сравнительная оценка ее результатов с аналогами в странах ЕАЭС. Обобщение национальных условий, факторов и предпосылок дальнейшего развития банковской системы России направлено на укрепление финансовой безопасности государства.

Ключевые слова: банк; банки; банковская система; национальная банковская система; финансовая устойчивость; финансовая безопасность.

DOI: 10.21777/2307-6135-2017-1-27-33

Современная банковская система России служит фундаментальной основой достижения национальных интересов государства в сфере регулирования финансовых рынков, обеспечения позитивного воздействия на реальный сектор экономики, устойчивости национальной валюты, сбалансированности денежных потоков от оказания банковских услуг населению и организациям, рационального перераспределения финансовых ресурсов в интересах бюджетной системы, бизнеса и социальной сферы.

Реалии таковы, что российская банковская система не всегда способна обеспечить требуемые стратегические и тактические решения, выработанные на правительствен-

ном уровне при разработке бюджетов, прогнозов и в условиях конкретного реформирования отраслей народного хозяйства.

Это обусловлено наличием объективных условий международного политического вмешательства в экономику и появлением внутренних деструктивных сил на банковском рынке страны.



Р.С. Губанов

Вместе с тем, по мнению экспертов, в России банковская система пока не сформирована. Доказательством этого является уже то, что кредит, выданный банками, обходится в 20–30% годовых. Набор услуг, которые банки фактически предлагают клиентам, ограничен. Необходимое условие развития банковской системы – конкуренция, действующая или потенциальная. Конечно, появление новых банков повышает риски, но это лучше, чем прекращение развития банковской системы [1].

В условиях возникшего в банковском секторе РФ структурного профицита ликвидности потребность в кредитных инструментах постоянного действия (например, кредиты, обеспеченные нерыночными активами или поручительствами) и операций на открытом рынке (например, недельные аукционы РЕПО) начинает резко снижаться. И наоборот, потребность в инструментах абсорбирования ликвидности (например, через депозитные аукционы) начинает возрастать [2].

Статистика такова, что ликвидность в банковском секторе распределена неравномерно – ряду банков ликвидности не хватает, а у других ее избыток. Для урегулирования ситуации банки, не нашедшие в течение дня партнеров на рынке, обращаются к операциям постоянного действия Банка России, проводимым по инициативе кредитных организаций. Фактически Банк России каждый день проводит такие операции, как по предоставлению, так и по абсорбированию ликвидности. Поэтому уровнем структурного дефицита и профицита естественно считать разницу между задолженностью кредитных организаций по операциям рефинансирования перед Банком России и задолженностью Банка России перед ними по операциям абсорбирования ликвидности [3].

В условиях автономии предложения ликвидности от политики Банка России его динамика формируется в режиме регулируемо плавающего валютного курса, поддерживаемого в определенных границах.

Повышение рисков – это стимул для организации дополнительных резервов финансовых ресурсов, которые в банковской системе аккумулируются под влиянием валютных спекуляций, так как устойчивость национальной валюты подчинена законам рыночного поведения кредитных организаций, их реагированию на валютную политику международных участников бизнеса и валютные отношения. Последние, в свою очередь, в России в последнее время динамично расширяются в силу повышения импорта товаров и услуг, несмотря на реализуемую в нашей стране политику импортозамещения.

Общеизвестно, что рост цен, который наблюдается в последние 20–25 лет, автоматически приводит к увеличению импорта. Рост внешнеторгового оборота за счет активизации ввоза товаров, работ, услуг и продукции на территорию нашего государства неминуемо приводит к усилению потока валютных обязательств, возникающих по фактам оплаты потребляемых товаров и услуг у иностранных контрагентов. В этой связи очевидным для банковской системы становится валютный риск. Он является наиболее ярким примером спекулятивных рисков, которые имеют в своей сущностной основе потенциал или выигрыша, или проигрыша для игрока банковского (финансового) рынка. Возможен также и беспроигрышный вариант, но теоретически. На практике всегда факт по валютным комбинациям отклоняется от плана или прогноза.

Банковская система государства не может продолжительное время жить на валютных спекуляциях (сегодня их сфера крайне сократилась после отказа от «абсолютно

плавающего» курса рубля к доллару) и на торговых оборотах. Это равно опасно и для производства, и для банков. Полезных результатов можно было бы ожидать от соединения промышленного и банковского капитала в межотраслевые финансово-промышленные группы (далее – ФПГ), поскольку они нацеливают на общий (и рост производства, и рост дохода) итог деятельности ФПГ. Однако создание групп идет медленно и скорее формально – за три последних года создано всего лишь 46 ФПГ, выпускающих более 10% промышленной продукции [4].

Ключевым индикатором эффективности национальной банковской системы выступает доля денежной массы в объеме ВВП. Если расширенная денежная масса равна 100% ВВП – экономика работает идеально, спрос стабильный или чуть растет. В России денежная масса равна 40% ВВП, в этом случае происходит либо падение ВВП, либо рост инфляции. Стоимость рубля мало зависит от стоимости нефти – это доказывает и мировой опыт, и положение России с рублем в мае 2016 г. Для крупных биржевиков самое главное, чтобы Банк России не появлялся в качестве регулятора, и тогда они начинают делать деньги, двигая курс рубля куда хотят, что и происходит последние два года. Банк России это может остановить довольно быстро путем валютного регулирования, но он продолжает бороться с реальным сектором экономики монетарными методами [5].

В соответствии со статьей 31 Федерального закона от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» [6] (Закон о НПС) основной целью надзора и наблюдения в национальной платежной системе является **обеспечение стабильности национальной платежной системы** и ее развитие.

Деятельность по надзору за соблюдением не являющимися кредитными организациями операторами платежных систем, операторами услуг платежной инфраструктуры (поднадзорные организации) требований Закона о НПС и принятых в соответствии с ним нормативных актов Банка России осуществляется Главным управлением на основании требований статьи 32 Закона о НПС и включает в себя:

- дистанционный надзор;
- проведение инспекционных проверок;
- осуществление действий и мер принуждения в соответствии со статьей 34 Закона о НПС [7].

Проблема развития национальной платежной системы не единственная. Наряду с ней весьма значимым звеном в цепи национального регулирования банковской системы является механизм создания, реорганизации и (или) расширения филиальной сети банков.

В этой связи затронем проблему научно обоснованной классификации банковских организаций.

С позиций национальной эффективности с точки зрения стратегического развития отечественной финансово-банковской системы целесообразным представляется разграничение банков на две группы. Первая группа банков – это банки, стратегическим направлением развития которых должно быть наибольшее и эффективное удовлетворение потребностей внутреннего рынка банковских услуг. Это в большей степени должно относиться к банкам региональным, обладающим уже налаженными технологиями организации бизнеса. Вторая группа – крупнейшие отечественные финансово-банковские институты, стратегическим направлением развития которых должно стать движение в международное финансово-банковское пространство.

Это прежде всего Сбербанк России с собственным капиталом 1702 млрд руб., ВТБ с капиталом 522 млрд руб., а также Газпромбанк (262 млрд руб.), Россельхозбанк (196 млрд руб.), Альфа-банк (172 млрд руб.), Банк Москвы (167 млрд руб.) и др. Именно они могут более эффективно функционировать на мировом финансовом рынке [8].

В этой связи обратимся к количественным показателям, определяющим тренды развития одного из перечисленных видов коммерческих банков – ПАО «Сбербанк России». Среди анализируемых показателей – количество филиалов и структурных подразделений Сбербанка (рис. 1).

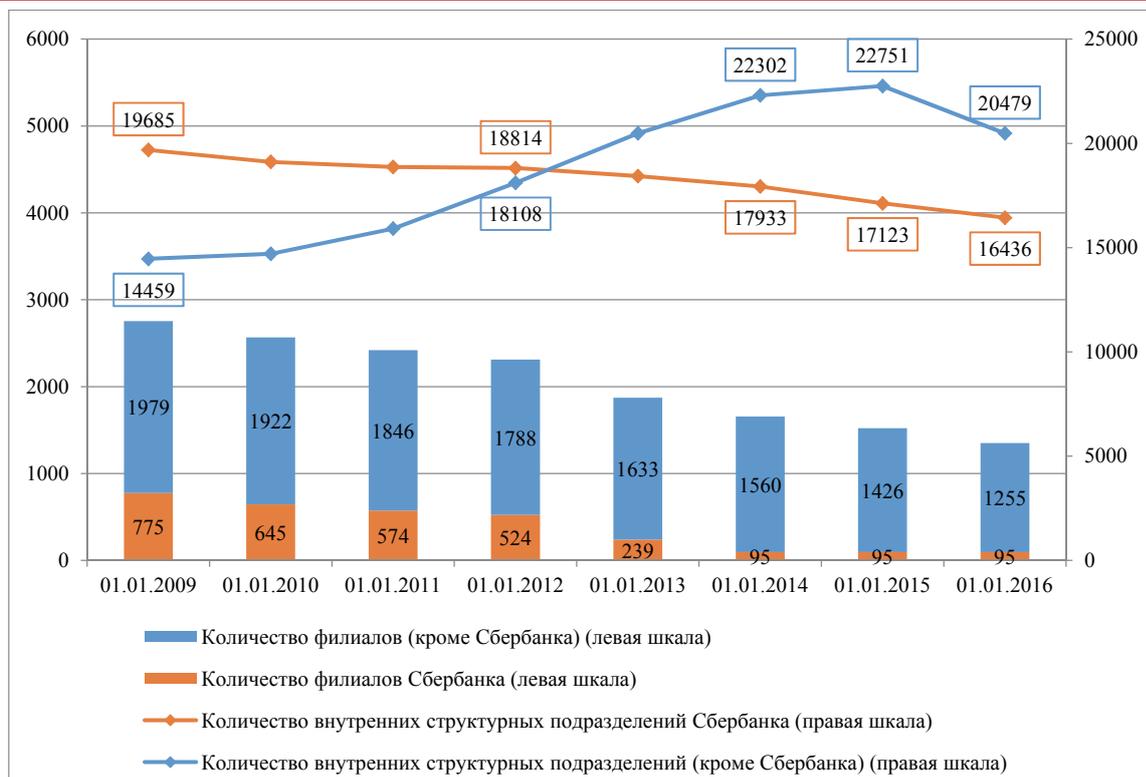


Рис. 1. Динамика количества филиалов и внутренних подразделений банков, ед.
Источник: Банк России.

Наибольшее число внутренних структурных подразделений в ПАО «Сбербанк России» наблюдается в 2009 году – 19 685 единиц, а наименьшее – в течение последних трех лет. Это связано с происходящими процессами ликвидации и реорганизации финансово-кредитных организаций в течение 2013–2016 гг.

Важно исследовать не только практику функционирования банковских организаций России, но и их аналогов в зарубежных банковских системах.

В настоящее время в США предполагается провести реформу банковской системы. Сенат страны уже проголосовал за меры, предложенные администрацией. Одной из главных составляющих предполагаемой реформы является ограничение неконтролируемого роста коммерческих банков. По мнению американских аналитиков, практика показала, что существование банковских гигантов не только не стабилизирует ситуацию, но и, напротив, подвергает финансовую систему еще большему риску.

В настоящее время неподдельный интерес возникает в отношении стабильности расчетов по ипотечному кредитованию, которое в российской практике сформировалось в двух аспектах выдачи кредитов: на общих условиях и с господдержкой (табл. 1).

Таблица 1
Расчет суммы ежемесячных платежей по ипотечному кредитованию на общих условиях и с господдержкой

Банк	Процентная ставка на общих условиях, %	Процентная ставка по программе, %	Ежемесячный платеж по обычной ставке, руб.	Ежемесячный платеж по программе, руб.	Разница в платежах, %
Сбербанк России	13,5	12	34 969	31 597	10,67
ВТБ24	13,5	12	34 969	31 597	10,67
Райффайзенбанк	13,5	11,5	32 711	30 494	7,27
ЮниКредит Банк	12,5	12	34 969	31 597	10,67
Промсвязьбанк	13,8	11,7	35 654	30 934	15,26
УралСиб	15,75	11,5	40 179	30 494	31,76
–	690 050	1 017 316	133	146	12,29

Источник: Леонова Л. Б., Леонов Р. А., Засухина В. С. Ипотечное кредитование в России: настоящее и будущее // Экономика строительства. 2016. № 5.

Анализ данных табл. 1 показывает, что процентные ставки по ипотечному кредитованию в России обладают значительными отличиями. Так, в Сбербанке России процентная ставка за ипотечный кредит по программе государственной поддержки составляет 12%, против 13,5% по ипотеке на общих условиях.

В ВТБ24 условия процентных ставок аналогичны ПАО «Сбербанк России», что влияет на равновеликость платежей и разниц в процентах по двум анализируемым банковским организациям.

Наименьшими процентными ставками по ипотечному кредитованию обладают условия предоставления денежных средств, предусмотренные по программе с государственной поддержкой в Райффайзенбанке и УралСиб: 11,5%. Однако в ПАО «УралСиб» процентная ставка по ипотеке на общих условиях имеет сравнительно большее значение, чем в других финансово-кредитных организациях – 15,75%. Это обуславливает формирование наивысшего из всех альтернатив значения ежемесячного платежа по ипотечному кредиту на общих основаниях – 40 179 руб., в то время как у Сбербанка, ВТБ24 и ЮниКредит Банка аналогичный показатель составил 34 969 руб.

Указанные различия в структуре и составных элементах денежных потоков по ипотечному кредитованию свидетельствуют о том, что выбор банка и конкретной модели кредитования, с одной стороны, позволяет контрагенту осуществить наиболее рациональный выбор и достичь экономии платежей по ипотеке.

С другой стороны, происходит дестабилизация развития кредитно-финансовой системы страны, так как приоритетный выбор формата ипотеки переводит денежные потоки в фонды конкретного банка, ухудшая финансовые позиции большинства других аналогов.

Говоря о кредитном рынке банковской системы России, нельзя не сказать об участии его контрагентов в финансовом обеспечении инфраструктурных проектов, реализуемых зарубежными партнерами. В круг потенциальных клиентов российского кредитного рынка могут войти страны ШОС, БРИКС и других интеграционных объединений.

По нашему мнению, стабильность национальной банковской системы невозможно рассматривать в отрыве от финансовой устойчивости ее развития. Поскольку Россия вступила в интеграционные отношения с государствами Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС), важно учитывать, каковы индикаторы финансовой стабильности ее банковской системы как части банковского сектора единого экономического пространства. В этой связи обратимся к расчету показателей финансовой устойчивости банковской системы стран – членов ЕАЭС (табл. 2).

Таблица 2

Показатели финансовой устойчивости банковской системы стран – членов ЕАЭС за период 2011–2015 гг. [9–12]

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015
Отношение нормативного капитала к активам, взвешенным по риску					
Казахстан	17,3	18,0	18,5	17,3	16,5
Беларусь	16,5	22,1	19,0	15,3	19,2
Россия	19,8	20,8	17,4	16,3	17,5
Армения	20,0	16,8	16,7	14,5	16,2
Кыргызстан	30,3	27,9	24,3	21,8	22,5
Отношение нормативного капитала первого уровня к активам, взвешенным по риску					
Казахстан	13,2	13,5	13,3	13,5	14,2
Беларусь	16,4	17,1	14,4	11,5	15,3
Россия	17,8	16,3	17,9	15,2	14,9
Армения	16,7	15,2	14,5	12,7	14,0
Кыргызстан	24,6	17,3	22,6	16,4	17,2
Отношение займов к собственному капиталу					
Казахстан	78,2	40,5	33,1	27,7	27,7
Беларусь	17,5	15,3	14,9	14,0	19,1

Россия	24,6	18,9	15,6	19,2	20,1
Армения	24,5	27,3	25,4	28,6	25,5
Кыргызстан	20,1	18,8	17,7	16,2	15,7
Коэффициент достаточности собственного капитала					
Казахстан	15	15	15	17	15
Беларусь	10	14	14	13	13
Россия	18,1	14,7	13,7	13,2	13,2
Армения	12,7	14,7	12,0	6,4	-3,5
Кыргызстан	11	12	10	11	10
Отношение высоколиквидных активов к обязательствам банков					
Казахстан	21,0	17,5	17,3	18,4	18,4
Беларусь	34,9	34,9	30,5	30,5	31,2
Россия	32,9	24,8	18,9	16,4	15,4
Армения	27,9	25,6	29,1	25,1	28,0
Кыргызстан	74,9	72,7	66,2	65,0	47,0

Анализ показывает, что в 2015 году в России коэффициент высоколиквидных активов в объеме обязательств банков составил 15,4, а в Республике Беларусь рассматриваемый индикатор гораздо выше – 31,2. Коэффициент достаточности капитала России за период 2011–2015 гг. постоянно снижался и достиг к концу 2015 года значения 13,2. В то время как в Республике Беларусь он возрос за анализируемый период с 10 до 13.

В Республике Казахстан достаточность капитала практически не менялась, так как коэффициент был равен 15 в течение 2011–2013 гг., затем он возрос в 2014 году до 17. В Республике Армения в 2015 году наблюдались крайне неэффективные показатели достаточности капитала (–3,5) и отношение займов к собственному капиталу (25,5) на фоне других стран – участниц единой банковской системы.

Таким образом, зависимость банковской системы России от внутренних национальных особенностей кредитования, улучшения платежных систем, финансового благополучия денежного, кредитного и валютного рынков других государств, участвующих в интеграционных объединениях, может привести как к положительному вектору развития национальной валютно-финансовой системы, так и созданию условий стимулирования банковских организаций к высоким критериям конкурентоспособности на международной арене.

Дальнейшее исследование проблемы устойчивости функционирования банковской системы России сквозь призму трансформации законодательного механизма обеспечения экономической безопасности государства в систему гарантий стабильности банковских организаций позволит усилить концентрацию ликвидных активов в зоне оперативного реагирования на возросшие кредитные риски, улучшить макроэкономические индикаторы национальной финансовой системы и повысить эффективность отечественного финансового рынка в целом.

Литература

1. *Андрюшин С. А.* Долговая нагрузка и фискальные дисбалансы региональных бюджетов Российской Федерации // *Банковское дело*. 2016. № 10 (273) С. 12.
2. *Новиков А. М.* Текущая денежно-кредитная политика и фундаментальные проблемы развития российской банковской системы // *Имущественные отношения в Российской Федерации*. 2016. № 9. С. 45.
3. *Полонский А. Э.* Управление ликвидностью банковского сектора в условиях перехода к структурному профициту // *Деньги и кредит*. 2016. № 10. С. 3–7.
4. *Перламутров В. Л.* Учитывать исторический опыт // *Финансы*. 2016. № 10. С. 65.
5. *Куликов Н. И., Куликов А. Н.* Приватизация госкомпаний и иностранные инвестиции: что даст распродажа государственных активов России ее гражданам // *Финансы и кредит*. 2016. Вып. 38. С. 20.
6. О национальной платежной системе: Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ (действующая редакция, 2016) // СПС КонсультантПлюс.
7. *Гридчин В. А.* Надзор и наблюдение в национальной платежной системе: деятельность ГУ Банка России по Центральному федеральному округу // *Деньги и кредит*. 2016. № 10. С. 16–20.
8. *Зиядуллаев Н., Симонова Ю.* Совершенствование международной деятельности банков в условиях интеграции и нестабильности // *Проблемы теории и практики управления*. 2016. № 9. С. 27.
9. <https://www.nbrb.by/statistics/FinancialCapability>.

10. <http://www.nationalbank.kz/?docid=1467&switch=russian>.
11. <http://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=1482&lang=RUS>.
12. <https://www.cba.am/ru/SitePages/statfinorg.aspx>.

Some aspects of ensuring stability of the national banking system in russia

Gubanov Roman Sergeevich, Cand. of Econ. Sciences, senior research associate of the Center of industry economy, Federal state budgetary institution «Research Financial Institution», Moscow.

Summary: The themes, which considered in this article: experience of functioning of the Russian banking system, an assessment of its quantitative and qualitative indexes, indicators of efficiency of a banking system with allocation of problems and perspectives of development of a national payment service provider, also the terms for crediting are analyzed (on the example of a mortgage) in the Russian banking organizations, calculation of indicators of financial stability of a banking system of Russia is given and a comparative assessment of its results with analogs in the EEU countries is given. Generalization of national conditions and factors of further development of a banking system of Russia is directed to strengthening of financial safety of the state.

Keywords: bank, banks, banking system, national banking system, financial stability, financial safety.

УДК 336.64

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ В РАМКАХ ОПТИМИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

*Владимир Яковлевич Ушаков, канд. экон. наук, проф.,
профессор кафедры финансов и кредита,
e-mail: ushakovv@list.ru,*

*Константин Георгиевич Буневич, канд. экон. наук, доцент,
заведующий кафедрой финансов и кредита,
e-mail: kbunevich@miemr.ru,
Московский университет имени С. Ю. Витте,
<http://muiv.ru>*

В статье рассматриваются некоторые теоретические аспекты бюджетирования на предприятии. Моделируется алгоритм контроля исполнения бюджета, а также предлагается расчетно-аналитический метод прогнозирования прибыли.

Ключевые слова: прогнозирование; бюджетирование; финансы предприятий.

DOI: 10.21777/2307-6135-2017-1-33-39

В настоящее время активизируется роль финансов, усиливается значение финансовых показателей в оценке деятельности промышленных предприятий. Особую актуальность приобретает финансовое планирование, представляющее собой определение необходимого объема ресурсов из различных источников и рациональное распределение этих ресурсов во времени и по структурным подразделениям предприятия.

Финансовое планирование охватывает важнейшие стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятия, обеспечивает необходимый предварительный контроль образования и использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, создает условия для укрепления финансового состояния предприятия. В рамках настоящего исследования показано, что сложившаяся в настоящее время система планирования имеет ряд недостатков. Указанное мнение подтверждается исследованиями Н. В. Колчиной, которая считает, что большинство российских предприятий еще не приобщилось к управлению финансами через механизм финансового планирования. Это вызвано рядом причин:

- отсутствием ясных целей и понимания миссии предприятия его руководством;
- трудностями многих хозяйствующих субъектов при определении реальной потребности в текущих ресурсах;



В.Я. Ушаков

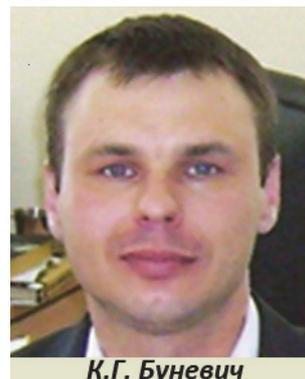
– отсутствием на современных предприятиях отлаженной системы представления достоверной информации в нужное время и сроки [1].

Условия конкуренции и нестабильности предопределяют необходимость внедрения планирования и контроля результатов через призму бюджетирования – основного инструмента управления, обеспечивающего руководство точной, полной и своевременной информацией. С помощью бюджета «должны осуществляться разработка стратегии эффективного развития предприятия, формирование, анализ работы предприятия и контроллинг» [6]. После составления проекта бюджета предприятия, его защиты и утверждения следует наиболее интересным с научной и практической точки зрения этап – исполнение бюджета. Необходимо отметить, что на рассматриваемом нами предприятии в рамках финансового планирования не осуществляется анализ исполнения бюджетов. Целесообразно ввести в обязанности финансового отдела контроль хода исполнения бюджетов для своевременной их корректировки. Рассмотрим основные требования к контролю исполнения бюджетов.

Регулирование на этапе исполнения бюджетов следует понимать как единство следующих составляющих:

- корректировка бюджетов при изменении среды функционирования предприятия;
- ориентирование сотрудников на достижение заявленных плановых показателей;
- координация деятельности для достижения минимальных отклонений фактических данных от плановых.

Следует отметить, что на практике в ходе план-фактного анализа нередко происходит сравнение несопоставимых данных, поскольку рассматриваются данные, соответствующие разным объемам производства. Отечественные экономисты необходимость рассмотрения бюджетных данных с последующим анализом отклонений на скорректированный объем выпуска и реализации практически не рассматривают. К примеру, В. Е. Хруцкий, Т. В. Сизова, В. В. Гамаюнов не рассматривают вопросы исполнения и анализа бюджетов, а К. В. Щиборщ, раскрывая методику план-фактного анализа [2], основывает ее лишь на сопоставлении плановых и фактических показателей.



К.Г. Буневич

Зарубежные специалисты подчеркивают невозможность сравнения показателей, относящихся к разным объемам производства и реализации. Так, К. Друри указывает, что «при осуществлении контроля и регулирования затрат очень важно, чтобы сравнивались фактические и сметные затраты для одного и того же объема выпуска продукции. Такой подход называется составлением сметы с учетом изменений затрат, связанных с колебаниями объема производства, или гибкой сметы» [3].

Можно согласиться с мнениями зарубежных ученых-экономистов относительно того, что именно гибкий бюджет является инструментом измерения эффективности функционирования как центров ответственности, так и организации в целом. Обобщая основные моменты рассмотренных процедур, сформулируем следующие аспекты исполнения бюджетов (на основе гибких бюджетов):

- фундаментальная основа – деление затрат на постоянные и переменные;
- процедура контроля исполнения бюджетов производится после корректировки бюджетов;
- корректировка бюджетов осуществляется исходя из фактического объема производства и реализации за отчетный период;
- расчет переменных затрат в скорректированном бюджете производится в соответствии с нормативными значениями затрат на единицу продукции;
- в скорректированном бюджете общая сумма переменных затрат рассчитывается

путем умножения нормативов по соответствующим статьям на фактический объем производства;

– постоянные затраты вносятся в скорректированный бюджет из утвержденного без изменений.

Следующим шагом контроля и анализа затрат на этапе исполнения бюджета следует рассматривать разделение затрат на регулируемые и нерегулируемые, имеющиеся в работах зарубежных специалистов и отсутствующее в отечественных. Как замечает К. Друри, «затраты и доходы, регистрируемые по центрам ответственности, классифицируются как регулируемые и нерегулируемые на отдельном управленческом уровне» [3]. Регулируемыми затратами К. Друри считает такие, которые входят в компетенцию конкретного менеджера и, соответственно, являются предметом регулирования с его стороны. В конечном счете более детальному анализу подвергаются именно отклонения по регулируемым (контролируемым) затратам.

К регулируемым затратам, как представляется, стоит отнести:

- материальные расходы (в том числе расходы на оплату работ, услуг, выполняемых сторонними предприятиями, и т. п.);
- расходы на оплату труда производственных рабочих;
- текущий и капитальный ремонт основных средств;
- расходы на научно-исследовательские и конструкторские работы;
- страхование имущества, ответственности и др.

К нерегулируемым затратам следует отнести:

- амортизацию;
- расходы на сертификацию, лицензирование деятельности и другие обязательные платежи и др.

Заключительным этапом в рамках исполнения бюджетов является анализ причин отклонений, методика которого достаточно изучена как отечественными, так и зарубежными учеными. Так, К. В. Щиборщ приводит методику анализа исполнения операционного, инвестиционного, финансового бюджетов на базе использования приемов вертикального и горизонтального факторного анализа, расчета конечного эффекта [2]. Б. А. Аманжолова и И. А. Бланк предлагают использовать анализ по методу «дерева отклонений», основанному на многоуровневой схеме факторов чистого денежного потока [4, 5]. Дж. К. Шим и Дж. Г. Сигел анализируют отклонения по выручке, затратам на оплату труда и затратам на материалы, по накладным расходам, прибыли [6].

Регулирование, по нашему мнению, стоит рассматривать как целенаправленное воздействие управленческого персонала для достижения определенных целей с учетом возникших отклонений. К примеру, с целью минимизации неблагоприятных отклонений по расходам на сырье, материалы, горюче-смазочные материалы, запчасти, комплектующие возможно применение следующих приемов:

- реализация программ оптимизации и внедрение концепции «бережливого производства»;
- проведение тендеров и поиск новых поставщиков;
- преобразование существующих и внедрение новых, инновационных технологий;
- реинжиниринг существующих бизнес-процессов;
- использование инструментов хеджирования с целью снижения негативного влияния волатильности цен на конечный финансовый результат и др.

Обобщая вышесказанное, сформулируем алгоритм регулирования, контроля исполнения бюджета и анализа возникших отклонений. Он представлен на рис. 1. Данный алгоритм позволяет, по нашему мнению, реализовать на предприятии такие функции управления, как контроль, регулирование и анализ. Реализация описанного алгоритма, как представляется, является одним из условий эффективного финансового

планирования [7–9].

Помимо составления алгоритма контроля исполнения бюджета предприятию необходимо рассчитать потребность в оборотном капитале в плановом периоде. Эта потребность рассчитывается расчетно-аналитическим методом. Расчетно-аналитический метод реализуется по алгоритму, представленному на рис. 2.

Рассмотрим алгоритмы регулирования контроля исполнения бюджета и анализа возникших отклонений расчетно-аналитическим методом на примере предприятия «ФАСТ-ФЭШН».

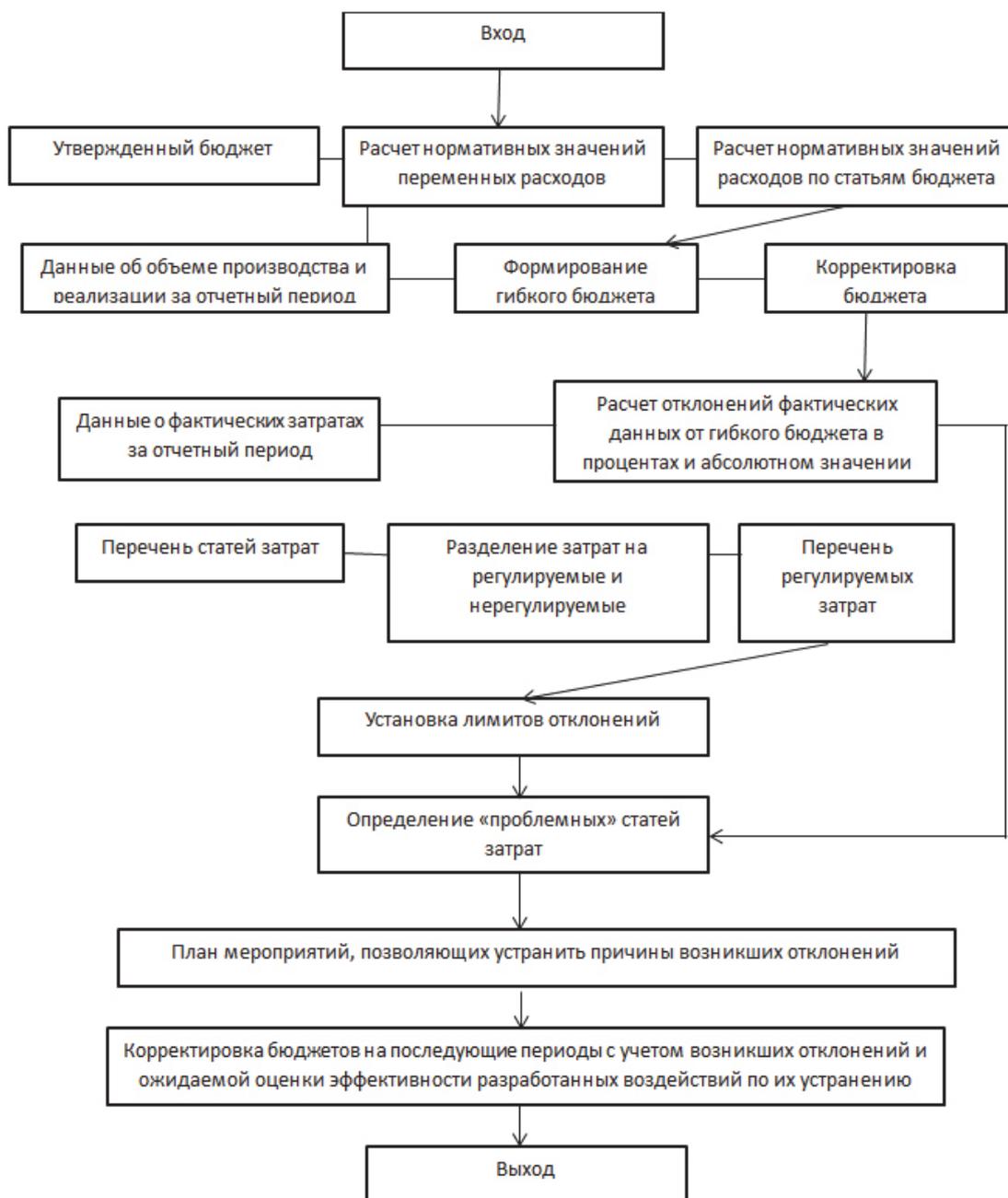


Рис. 1. Алгоритм регулирования контроля исполнения бюджета и анализа возникших отклонений

По данным финансовой отчетности базовый остаток оборотных средств составил 23 142 т. р. В будущем периоде предприятие планирует увеличить объемы производства на 10%, а также ускорить оборачиваемость с 5 до 6 раз в год.

Оборотный капитал рассчитаем по следующей формуле:

$$\text{Обк (ПЛ)} = \frac{\text{Обк(баз)} \cdot I_{\text{г}}}{I_{\text{о}}}, \quad (1)$$

где Обк(пл) – оборотный капитал плановый;
 Обк(баз) – оборотный капитал базовый;
 Iq – индекс объема производства;
 Io – индекс оборачиваемости.

Чтобы найти Io , нам необходимо знать оборачиваемость за настоящий период ($Kоб$) и плановый коэффициент оборачиваемости.

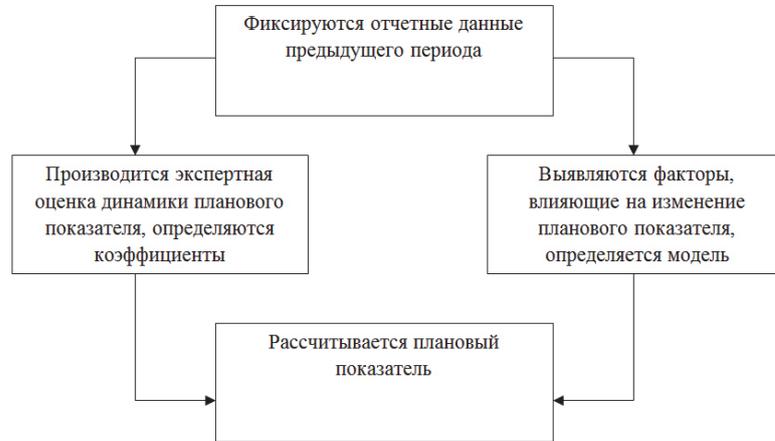


Рис. 2. Алгоритм расчетно-аналитического метода

За настоящий период $Kоб$ рассчитывается по следующей формуле:

$$Kоб = \frac{РПоб}{СОос}, \quad (2)$$

где РПоб – объем реализованной продукции;
 СОос – средний остаток основных средств.

По нашим данным, объем реализованной продукции равен 4 598 т. р., а средний остаток основных средств равен 919 т. р.

По формуле (2) получаем: $Kоб = 4598/919 = 5$.

Плановый оборотный капитал определим по формуле (1).

По данным отчетности, Обк (баз) = 23 142 т. р., $Iq = 1,1$, $Io = 6/5 = 1,2$. Отсюда получаем решение:

$$Обк (пл) = \frac{23142 \cdot 1,1}{1,2} = 21\,213,5 \text{ т. р.}$$

Исходя из этого решения плановая величина оборотных средств в плановом периоде составит 21 213,5 т. р.

Помимо этого, перед руководством предприятия стоит задача спрогнозировать чистую прибыль от услуг по техническому обслуживанию сигнализации на первое полугодие 2017 г. Удобнее всего это будет сделать методом скользящей средней экстраполяции. Для разработки прогноза на первое полугодие 2017 г. используем данные о чистой прибыли, полученной за каждый квартал 2012–2016 годов. Результаты расчетов приведены в табл. 1.

Таблица 1

Расчет значений скользящей средней и индексов сезонных колебаний

Год	Квартал	Чистая прибыль (тыс. руб.)	Скользящая средняя	Центрированная скользящая средняя	Индекс сезонных колебаний
2012	1	190			
	2	370	$(190+370+300+220):4 = 270$		
	3	300	$(370+300+220+280):4 = 292$	$(270+292):2 = 281$	1,07

ЭКОНОМИКА

	4	220	$(300+220+280+420):4 = 305$	$(292+305):2 = 298,5$	0,74
2013	1	280	$(220+280+420+310):4 = 307$	$(305+307):2 = 306$	0,91
	2	420	$(280+420+310+180):4 = 297$	$(307+297):2 = 302$	1,39
	3	310	$(420+310+180+270):4 = 295$	$(297+295):2 = 296$	1,04
	4	180	$(310+180+270+360):4 = 280$	$(295+280):2 = 287,5$	0,63
2014	1	270	$(180+270+360+280):4 = 273$	$(280+273):2 = 276,5$	0,98
	2	360	$(270+360+280+190):4 = 275$	$(273+275):2 = 274$	1,32
	3	280	$(360+280+190+300):4 = 283$	$(275+283):2 = 279$	1,00
	4	190	$(280+190+300+430):4 = 300$	$(283+300):2 = 286,5$	0,66
2015	1	300	$(190+300+430+290):4 = 303$	$(300+303):2 = 301,5$	1,00
	2	430	$(300+430+290+200):4 = 305$	$(303+305):2 = 304$	1,42
	3	290	$(430+290+200+320):4 = 310$	$(305+310):2 = 307,5$	0,94
	4	200	$(290+200+320+440):4 = 312$	$(310+312):2 = 311$	0,64
2016	1	320	$(200+320+440+320):4 = 320$	$(312+320):2 = 316$	1,01
	2	440	$(320+440+320+220):4 = 325$	$(320+325):2 = 322,5$	1,37
	3	320			
	4	220			

На основе рассчитанных показателей индекса сезонных колебаний заполняем табл. 2 и делаем расчет скорректированного индекса.

Таблица 2

Расчет скорректированного индекса сезонных колебаний

Год	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
2012			1,07	0,74
2013	0,91	1,39	1,04	0,63
2014	0,98	1,32	1,00	0,66
2015	1,00	1,42	0,94	0,64
2016	1,01	1,37		
Итого	3,90	5,50	4,05	2,67
Средний индекс сезонных колебаний	0,975	1,375	1,0125	0,6675
Скорректированный индекс сезонных колебаний	0,97	1,37	1,00	0,66

Средний индекс сезонных колебаний рассчитываем путем деления суммы индексов за данный квартал на число значений: для 1 квартала: $3,90:4 = 0,975$ и т. д.

Полученные средние индексы сезонных колебаний проверим на точность расчета.

Среднее значение всех квартальных индексов не должно превышать 1 (единицу). В нашем случае:

$$(0,975 + 1,375 + 1,0125 + 0,6675): 4 = 1,0075$$

Так как индекс больше 1, его следует скорректировать, уменьшив на 0.0075.

Завершающая стадия – составление прогноза. Для этого центрированную скользящую среднюю за определённый период и умножим на скорректированный индекс сезонных колебаний.

Для 2017 г. мы должны взять центрированную скользящую среднюю за 1 квартал 2016 г. (316) и умножить на скорректированный индекс сезонных колебаний за 1 квартал (0,97):

$$1 \text{ квартал } 2017 \text{ г.} = 316 \cdot 0,97 = 307 \text{ т.р.}$$

$$2 \text{ квартал } 2017 \text{ г.} = 322,5 \cdot 1,37 = 441,8 \text{ т.р.}$$

Соответственно прогнозная прибыль на первое полугодие 2017 г. будет равна: $307 + 441,8 = 748 \text{ т.р.}$

Таким образом, апробированный авторами алгоритм регулирования, контроля исполнения бюджета подтверждает универсальный характер модели. Это важно с точки зрения современных подходов и методов ведения бизнеса, в частности при имеющихся рисках волатильности курса рубля, что в свою очередь повышает значимость контроля и анализа затрат. Также в заключении можно отметить, что алгоритм является универсальным для предприятий с разной отраслевой спецификой.

Дальнейшее исследование проблем бюджетирования и прогнозирования на предприятии в современных условиях позволит усилить интенсификацию процессов разработки новых подходов к финансовому планированию в рамках финансового управления.

Литература

1. Колчина Н.В. Финансы организаций (предприятий). М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
2. Щиборщ К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. М.: Дело и Сервис, 2004.
3. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. М.: Аудит; ЮНИТИ, 2007
4. Аманжолова Б.А. Бюджетирование как система оперативного планирования и контроля. Новосибирск: СибУПК, 2004.
5. Бланк И.А. Управление денежными потоками. Киев: Ника-Центр, 2002.
6. Шим Дж.К. Основы коммерческого бюджетирования. - СПб.: Азбука, 2011.
7. Добровольский Е.Ю., Карabanов Б.М., Боровков П.С., Глухов Е.В., Брослав Е.П. Бюджетирование шаг за шагом. 2-е изд., дополн. – СПб.: Питер, 2011.
8. Ушаков В.Я., Ефимов В.С. Совершенствование методологии оценки экономической эффективности решений по созданию новой техники // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2015. № 3 (14). С. 47-51. 0
9. Ушаков В.Я., Буневич К.Г. Методика обоснования решений по формированию финансовой политики предприятия // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2015. № 1 (12). С. 92-96.
10. Бродунов А.Н., Бушуева Н.В. Аналитическое обеспечение формирования политики финансирования в рамках экономической модели управления // Экономика и предпринимательство. 2016. № 1-2 (66-2). С. 223-228.

Prediction of profits in the financial planning optimization for enterprise

Vladimir Yakovlevich Ushakov, Ph.D., Professor, Department of Finance and Credit

Konstantin Georgievich Bunevich, Ph.D. Associate Professor, Head of the Department of Finance and Credit, Moscow University SY Witte

This article discusses some of the theoretical aspects of budgeting in the company. An algorithm for monitoring implementation of the budget, and proposes a settlement and analytical method of forecasting earnings

Keywords: forecasting, budgeting, finance companies

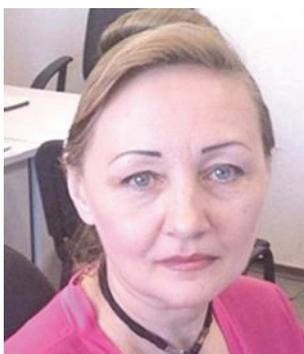
ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОДХОД В КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Фарида Хаметовна Доронина, канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры бухгалтерского учета,
налогообложения и таможенного дела,
e-mail: fdoronina@mail.ru,
Московский университет имени С. Ю. Витте
<http://muiiv.ru>*

Комплексная оценка эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия – это оценка, полученная в результате одновременного изучения совокупности показателей, отражающих все или многие аспекты хозяйственных процессов, и содержащая выводы о результатах деятельности на основе выявления отличий от базы сравнения. Она позволяет оценить динамичность и устойчивость экономического роста предприятия, эффективность использования экономического потенциала, положение и репутацию предприятия на рынке среди клиентов и конкурентов, а также его рейтинг среди других предприятий. Комплексная оценка эффективности деятельности предприятия исследована автором на основе интегральных показателей эффективности использования ресурсов и интегральных показателей эффективности деятельности; дана комплексная оценка влияния использования ресурсов на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: комплексная оценка эффективности хозяйственной деятельности; ресурсы; интегральные показатели; интенсивные факторы; экстенсивные факторы.

DOI: 10.21777/2307-6135-2017-1-40-47



Ф.Х. Доронина

Задача повышения эффективности общественного производства является одной из наиболее актуальных в экономической науке и практике, в связи с чем исследованию вопросов эффективности в целом по народному хозяйству и в отдельных отраслях уделяется много внимания [1, 2].

Важной составной частью общественной эффективности является экономическая эффективность, определяемая как эффективность вложенных в экономическую деятельность средств, критерием которой выступает максимальный экономический результат, полученный при минимальных затратах и рациональном использовании ресурсов.

Комплексная оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия представляет собой системное аналитическое исследование, в процессе которого дается обобщающая оценка его эффективности, являющаяся базой для сравнения с эффективностью деятельности других предприятий.

В современной экономической литературе и нормативно-правовых актах не существует единого методического подхода к построению системы показателей, которые бы комплексно характеризовали эффективность деятельности предприятия.

Комплексная оценка деятельности и перспектив развития может осуществляться на основе результатов анализа устойчивости экономического роста предприятия, для чего можно использовать предложенный западными учеными показатель «коэффициент устойчивости экономического роста», который рассчитывается делением суммы капитализированной прибыли на сумму собственного капитала предприятия.

Анализ устойчивости экономического роста предприятия дает возможность определить, как влияет на динамику развития предприятия величина реинвестированной прибыли, уровень рентабельности, эффективность использования экономического потенциала, капиталоотдача, показатели оптимальности ценовой и дивидендной политики предприятия.

Методические и прикладные аспекты комплексной оценки эффективности деятельности предприятия освещены в научных трудах отечественных экономистов, таких как А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев, Э. И. Крылов, А. И. Алексеев, А. В. Малеев и др.

Так, А. Д. Шеремет и Е. В. Негашев предлагают проводить комплексную оценку эффективности деятельности предприятия на основе пятифакторной модели рентабельности активов [3].

По мнению Э. И. Крылова, система аналитических показателей экономической эффективности состоит из следующих интегральных показателей: производства; трудовых ресурсов; материальных ресурсов, затрат на амортизацию основных производственных фондов.

С точки зрения А. И. Алексеева и Ю. В. Васильева, экономический потенциал организации необходимо оценивать по его отдельным составляющим – производственному и финансовому потенциалу.

Возможны два подхода к выбору методики исследования эффективности деятельности предприятия: результаты финансово-хозяйственной деятельности представляются в виде системы частных показателей; результаты финансово-хозяйственной деятельности характеризуются обобщающим показателем. Часто оба подхода используются одновременно.

Для получения комплексной оценки служат все показатели деятельности предприятия (выручка, прибыль, рентабельность, фондоотдача, трудоемкость и др.), которые можно свести в единый интегральный показатель, позволяющий измерить отличие анализируемого предприятия от других и спланировать его деятельность за счет анализа каждого отдельного показателя, входящего в общую систему.

Интегральные показатели можно объединить в следующие группы: интегральные показатели эффективности использования ресурсов (трудовых ресурсов; материальных ресурсов); интегральные показатели эффективности деятельности (производственной, финансовой, хозяйственной).

1. Частные и интегральные показатели комплексной оценки эффективности использования ресурсов

Система интегральных показателей эффективности использования ресурсов применяется для всех видов ресурсов: трудовых и материальных, которые, в свою очередь, представляют совокупность основных и оборотных средств.

В современных условиях эффективность управления имуществом промышленного предприятия во многом определяется показателем фондоотдачи. Повышение уровня использования основных фондов ускоряет темпы производства, уменьшает затраты на воспроизводство новых фондов и снижает издержки производства. Кроме того, этот показатель характеризует также достигнутый к настоящему времени уровень полезной отдачи капитализированных в основные фонды прошлых инвестиций.

Основным критерием экономической эффективности использования основных средств является рост производительности труда, одним из условий которого является повышение технической вооруженности труда. Чем больше вооружены рабочие фондами, тем выше производительность их труда. Вооруженность основными фондами характеризуется показателем фондовооруженности. Опережающий рост производительности труда по сравнению с ростом фондовооруженности приводит к росту фондоотдачи.

Влияние производительности труда и фондовооруженности труда на фондоотдачу можно установить по следующей формуле:

$$\Phi_0 = \frac{B/\text{ЧР}}{\bar{\Phi}/\text{ЧР}} = \frac{\Pi_{\text{т}}}{\bar{\Phi}/\text{ЧР}} = \frac{\Pi_{\text{т}} * \text{ЧР}}{\bar{\Phi}}, \quad (1)$$

где B – стоимость реализованной продукции;

$\bar{\Phi}$ – среднегодовая стоимость основных средств;

ЧР – среднесписочная численность работников;

П_т – производительность труда;

Ф/ЧР – фондовооруженность труда.

То есть на показатель фондоотдачи оказывают влияние три фактора – выработка одного рабочего, численность работников и стоимость основных фондов. Степень влияния каждого из этих факторов на изменение фондоотдачи основных средств можно определить с помощью приема цепной подстановки.

Для комплексной оценки эффективности использования основных средств широкое распространение получил интегральный показатель, рассчитываемый по формуле

$$K_{\Phi 1} = \frac{\sqrt{B \cdot \Pi}}{\Phi}, \quad (2)$$

где $K_{\Phi 1}$ – интегральный показатель эффективности использования основных средств;
 Π – прибыль предприятия.

Также для комплексной оценки эффективности использования основных средств может применяться интегральный показатель, рассчитываемый по формуле

$$K_{\Phi 2} = \sqrt[3]{\Phi_o * R_{\Phi} * \Phi_{во}}, \quad (3)$$

где Φ_o – фондоотдача основных средств;

R_{Φ} – уровень рентабельности основных средств;

$\Phi_{во}$ – фондовооруженность основными средствами.

Аналогично строятся интегральные показатели эффективности всех оборотных средств, для которых в качестве исходных показателей используются фондоотдача, фондовооруженность и уровень рентабельности оборотных средств.

Для оценки эффективности использования оборотных средств используются формулы

$$K_{oc 1} = \frac{\sqrt{B \cdot \Pi}}{OC}, \quad (4)$$

где $K_{oc 1}$ – интегральный показатель эффективности использования оборотных средств,

\overline{OC} – среднегодовая стоимость оборотных средств, и

$$K_{oc 2} = \sqrt[3]{OC_o * R_{oc} * OC_{во}} = \sqrt{R_{oc} * \Pi_t}, \quad (5)$$

где OC_o – фондоотдача оборотных средств;

R_{oc} – уровень рентабельности оборотных средств;

$OC_{во}$ – фондовооруженность оборотными средствами.

Интегральные показатели эффективности использования собственных оборотных средств и заемных оборотных средств строятся аналогично.

Анализ эффективности использования материальных ресурсов завершается исчислением интегрального показателя оборачиваемости основных и оборотных средств по формуле

$$T = \frac{(T_{\Phi} * УД_{\Phi}) + (T_{oc} * УД_{oc})}{100}, \quad (6)$$

где T – интегральный показатель оборачиваемости основных и оборотных средств;

T_{Φ} – оборачиваемость основных средств;

T_{oc} – оборачиваемость оборотных средств;

$УД_{\Phi}$ – удельный вес основных средств;

$УД_{oc}$ – удельный вес оборотных средств.

Повышение значения всех перечисленных показателей (за исключением T) рассматривается как улучшение эффективности использования ресурсов.

Интегральный показатель эффективности использования трудовых ресурсов рассчитывается по формуле

$$K_{тр} = \sqrt{TP_{пт1}} * TP_{пт2}, \quad (7)$$

где $K_{тр}$ – интегральный показатель эффективности использования трудовых ресурсов;
 $ТР_{пт1}$ – темп роста производительности труда одного работника;
 $ТР_{пт2}$ – темп роста производительности труда за 1 час рабочего времени.

Расчет частных и интегральных показателей эффективности использования ресурсов на условном примере представлен в табл. 1.

Таблица 1

Расчет частных и интегральных показателей эффективности использования ресурсов

Показатель	Год			Темп роста, %	
	2015	2014	2013	2015 г. к 2014 г.	2014 г. к 2013 г.
Выручка, тыс. руб.	850 917	663 957	664 509	128,2	99,9
Прибыль от реализации, тыс. руб.	70 910	47 426	41 532	149,5	114,2
Количественные показатели					
Среднесписочная численность работников, чел.	212	214	233	99,1	91,8
Фактическое рабочее время, ч	2480	2490	2500	99,6	99,6
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	122 904	111 149	104 607	110,6	106,3
Среднегодовые остатки оборотных активов, тыс. руб.	473 527	399 260	401 660	118,6	99,4
Амортизационные отчисления, тыс. руб.	11818	10388	9597	113,8	108,2
Качественные показатели					
Производительность труда, тыс. руб.	4013,8	3102,6	2852,0	129,4	108,8
Фондоотдача, руб.	6,92	5,97	6,35	115,9	94,0
Фондовооруженность, тыс. руб.	4013,8	3102,6	2852,0	129,4	108,8
Рентабельность основных средств, руб.	0,58	0,43	0,40	135,2	107,5
Фондоотдача оборотных средств, руб.	1,80	1,66	1,65	108,1	100,5
Фондовооруженность оборотными средствами, тыс. руб.	2233,62	1865,70	1723,86	119,7	108,2
Рентабельность оборотных средств, руб.	0,15	0,12	0,10	126,1	114,9
Оборачиваемость оборотных средств, дни	200,34	216,48	217,60	92,5	99,5
Оборачиваемость основных средств, дни	3744	3852	3924	97,2	98,2
Производительность труда за 1 ч рабочего времени, тыс. руб.	343,11	266,65	265,80	128,7	100,3
Интегральные показатели эффективности					
Интегральный показатель эффективности использования основных средств	1,999	1,597	1,588	125,2	100,53
Интегральный показатель эффективности использования оборотных средств	0,519	0,444	0,414	116,7	107,46
Удельный вес основных средств, %	20,6	21,8	20,7	–	–
Удельный вес оборотных средств, %	79,4	78,2	79,3	–	–
Интегральный показатель оборачиваемости основных и оборотных средств	930,6	1008,2	983,4	92,3	102,52
Интегральный показатель эффективности использования трудовых ресурсов	129,0	104,5	–	123,5	–

Данные таблицы показывают, что в 2015 году по сравнению с 2014 годом частные показатели эффективности использования ресурсов увеличились. Это означает более

эффективное использование материально-технической базы предприятия, что подтверждается расчетами интегральных показателей.

2. Интегральные показатели эффективности деятельности

Эффективность использования ресурсов, например основных средств, можно рассматривать, с одной стороны, как эффективность осуществления производственной деятельности (фондоотдача, фондоемкость), а с другой стороны, как эффективность осуществления финансовой деятельности (рентабельность основных средств). Иначе говоря, интегральными показателями эффективности деятельности являются: интегральный показатель эффективности производственной деятельности; интегральный показатель эффективности финансовой деятельности; интегральный показатель эффективности хозяйствования, для исчисления которых также используются частные показатели в качестве исходных.

Интегральный показатель эффективности производственной деятельности дает оценку эффективности использования экономического потенциала при осуществлении основной деятельности предприятия – реализации товаров и рассчитывается по формуле

$$K_{\text{пр.}} = \frac{B}{\Phi_3 + \Phi + \text{ОС}}, \quad (8)$$

где Φ_3 – расходы на оплату труда (фонд заработной платы).

Интегральный показатель эффективности финансовой деятельности дает оценку того, при каких ресурсах достигнут финансовый результат, насколько эффективно они используются. Для его расчета в числителе формулы (8) вместо показателя выручки используется показатель прибыли:

$$K_{\text{ф.}} = \frac{\Pi}{\Phi_3 + \Phi + \text{ОС}}. \quad (9)$$

Для оценки эффективности трудовой деятельности можно использовать показатель выработки одного работника на каждый рубль средней заработной платы:

$$K_{\text{тр.}} = \frac{B}{\Phi_3}. \quad (10)$$

Обобщающую оценку всей хозяйственной деятельности предприятия дает интегральный показатель эффективности хозяйствования, рассчитываемый по формуле:

$$K_{\text{хоз.}} = \sqrt[3]{K_{\text{пр.}} * K_{\text{ф.}} * K_{\text{тр.}}}. \quad (11)$$

Интегральный показатель эффективности хозяйствования может быть исчислен также при помощи формулы (12), если заранее определены коэффициенты значимости отдельных показателей эффективности хозяйствования:

$$K_{\text{хоз.}} = \sqrt[3]{(K_{\text{пр.}} * \text{УД1}) * (K_{\text{ф.}} * \text{УД2}) * (K_{\text{тр.}} * \text{УД3})}, \quad (12)$$

где УД1, УД2, УД3 – веса (коэффициенты значимости) соответствующих показателей эффективности хозяйствования.

Расчет интегральных показателей эффективности деятельности представлен в табл. 2.

Таблица 2

Динамика интегральных показателей деятельности (1)

Показатель	Год			Темп роста, %	
	2015	2014	2013	2015 г. к 2014 г.	2014 г. к 2013 г.
Выручка, тыс. руб.	850 917	663 957	664 509	128,2	99,9
Прибыль, тыс. руб.	70 910	47 426	41 532	149,5	114,2
Среднесписочная численность работников, чел.	212	214	233	99,1	91,8

Фонд заработной платы, тыс. руб.	72224,16	64189,7	69876,7	112,5	91,9
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	122 904	111 149	104 607	110,6	106,3
Среднегодовые остатки оборотных активов, тыс. руб.	473 527	399 260	401 660	118,6	99,4
Интегральные показатели эффективности деятельности					
Интегральный показатель эффективности производственной деятельности	1,273	1,156	1,153	110,1	100,2
Интегральный показатель эффективности финансовой деятельности	0,106	0,083	0,072	128,5	114,5
Интегральный показатель эффективности трудовой деятельности	11,782	10,344	9,510	113,9	108,8
<i>Интегральный показатель хозяйствования</i>	1,167	0,995	0,925	117,2	107,7

Из данных табл. 2 видно, что в 2015 году по сравнению с 2014 годом интегральные показатели эффективности хозяйствования возросли: производственной деятельности – на 10,1%; финансовой деятельности – на 28,5%; трудовой деятельности – на 13,9%; всей хозяйственной деятельности – на 17,2%. Это связано прежде всего с увеличением прибыли (темп роста в 2015 году по сравнению с 2014 г составил 149,5%), а также опережающим ростом выручки по сравнению с расходами на оплату труда (128,2% против 112,5%), среднегодовой стоимостью основных (110,6%) и оборотных (118,6) фондов. Темп роста эффективности всей хозяйственной деятельности предприятия составил 117,2%, или эффективность увеличилась на 17,2%.

Комплексная оценка эффективности использования ресурсов может проводиться на уровне не только самого коммерческого предприятия, но также и на уровне отдельных структурных подразделений.

3. Методика комплексной оценки влияния использования ресурсов на выручку

Обеспечение неуклонного роста производства и продаж продукции в условиях ограниченности источников финансирования возможно только при переходе к преимущественно интенсивному типу развития, а именно за счет повышения эффективности использования ресурсов.

Комплексная оценка влияния экстенсивности и интенсивности использования ресурсов на выручку предполагает систему расчетов, осуществляемых в следующей последовательности:

- расчет темпов роста качественных показателей использования ресурсов;
- расчет соотношения прироста ресурса на 1% прироста выручки;
- расчет доли влияния интенсивных и экстенсивных факторов на прирост выручки;
- расчет прироста выручки в стоимостном выражении за счет изменения уровня интенсивности и экстенсивности использования ресурсов.

Расчет темпов роста качественных показателей использования ресурсов (производительности труда, материалоотдачи, фондоотдачи, оборачиваемости оборотных активов) и оценка их динамики были произведены в табл. 1 и 2. Результаты расчетов показали, что в 2015 году по сравнению с 2014 годом повысилась эффективность использования трудовых ресурсов, основных и оборотных средств при одновременном снижении эффективности использования материальных ресурсов.

Для расчета соотношения прироста ресурса на 1% прироста выручки рассчитываются коэффициенты экстенсивности ($K_{\text{экт}}$) использования ресурсов по формуле:

$$K_{\text{экт}} = \text{прирост ресурса (i) в процентах} / \text{прирост выручки (B) в процентах} = \\ = (TP_i - 100) / (TP_B - 100) = \Delta i\% / \Delta B\%, \quad (13)$$

где TP_i – темп роста потребленного ресурса i , %;
 TP_v – темп роста выручки, %.

Возможны следующие ситуации, позволяющие понять, каким было использование ресурсов – экстенсивным или интенсивным:

- 1) $0 < K_{\text{экт}} < 0,5$ – прирост выручки был получен преимущественно за счет интенсивного использования ресурса;
- 2) $0,5 < K_{\text{экт}} < 1$ – прирост выручки был получен преимущественно за счет экстенсивного использования ресурса;
- 3) $K_{\text{экт}} \leq 0$ – использование ресурса носило интенсивный характер;
- 4) $K_{\text{экт}} \geq 1$ – использование ресурса имело экстенсивный характер.

Результаты расчетов коэффициентов экстенсивности использования ресурсов на исследуемом предприятии в 2015 году приведен в столбце 2 табл. 3.

Таблица 3

Оценка влияния использования ресурсов на прирост выручки

Вид ресурсов	Расчет коэф-фициента экстенсивности	Доля прироста продукции в % за счет		Прирост продукции в тыс. руб. за счет	
		экстенсивного фактора	интенсивного фактора	экстенсивного фактора	интенсивного фактора
Трудовые ресурсы	-0,033	-3	103	-6 205	193 165
Основные средства	0,376	38	62	70 219	116 741
Материальные ресурсы	1,160	116	-16	216 924	-29 964
Оборотные средства	0,661	66	34	123 504	63 456

Из данных табл. 3 видно, что использование материальных ресурсов на предприятии имеет полностью экстенсивный характер, оборотных средств – преимущественно экстенсивный характер. В то же время трудовые ресурсы используются интенсивно, а основные средства – преимущественно интенсивно.

Для расчета доли влияния интенсивных и экстенсивных факторов на прирост выручки используются формулы:

- 1) расчет доли влияния экстенсивности использования ресурса на прирост выручки – $УД_{\Delta v_{\text{экт}}}$:

$$УД_{\Delta v_{\text{экт}}} = \Delta i\% / \Delta v\% * 100 = K_{\text{экт}} * 100; \quad (14)$$

- 2) расчет доли влияния интенсивности использования ресурса на прирост выручки – $УД_{\Delta v_{\text{инт}}}$:

$$УД_{\Delta v_{\text{инт}}} = 100 - УД_{\Delta v_{\text{экт}}}. \quad (15)$$

Произведенные по этим формулам расчеты позволяют выяснить, преимущественно за счет какого (экстенсивного или интенсивного) использования ресурсов получен прирост выручки. Результаты расчетов приведены в табл. 3 (3 и 4 столбцы).

Проведенные расчеты более наглядно иллюстрируют полученные ранее выводы о степени влияния уровня экстенсивности и интенсивности использования ресурсов на прирост выручки анализируемого предприятия.

Для расчета прироста выручки в стоимостном выражении за счет изменения уровня интенсивности и экстенсивности использования ресурсов можно воспользоваться методом долевого участия, предполагающего умножение абсолютного отклонения результативного показателя на долю его прироста в процентах за счет соответствующего фактора. На анализируемом предприятии абсолютный прирост выручки в 2015 году по сравнению с 2014 годом составил + 186 960 тыс. руб. (850 917 – 663 957). Результаты расчетов приведены в табл. 3 (5 и 6 столбцы).

Данные табл. 3 (столбцы 5 и 6) показывают, что прирост выручки на 186 960 тыс. руб. был получен прежде всего за счет роста производительности труда работников

(интенсивный фактор). Оценивая влияние использования основных средств, можно отметить, что увеличение исследуемого показателя произошло в большей степени за счет влияния качественного фактора – фондоотдачи, в то время как влияние материальных ресурсов на прирост выручки носит исключительно экстенсивный характер. В этой связи необходимо выяснить причины сложившейся ситуации и выработать управленческие решения по ее устранению. Внешними причинами значительного роста материальных затрат могут быть удорожание потребляемых в процессе производства сырья, материалов, электроэнергии и т. д., внутренними – непроизводительные расходы материальных ресурсов (брак, сверхнормативное потребление), потери при транспортировке и хранении. Резервом наращивания объемов производства на анализируемом предприятии является повышение эффективности использования оборотных средств.

Таким образом, комплексная оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия может быть представлена с помощью интегральных показателей эффективности использования ресурсов и интегральных показателей эффективности деятельности, исчисленных на основе частных показателей. Полученная таким образом эффективность хозяйственной деятельности является базой для сравнения с эффективностью деятельности других предприятий. Комплексная оценка эффективности хозяйственной деятельности может проводиться на уровне не только самого коммерческого предприятия, но также и на уровне отдельных структурных подразделений. Она позволяет дать оценку влияния внутренних факторов на результативность деятельности и финансовое состояние предприятия.

Литература

1. Доронина Ф. Х. Методические подходы к оценке эффективности экономической деятельности прибрежных регионов Российской Федерации // Экономика и предпринимательство. 2015. № 9 (часть 2). С. 324–328.
2. Салихова И. С. Показатели и методы оценки эффективности использования заемных средств // Устойчивое развитие социально-экономических систем: наука и практика: Материалы III Международной научно-практической конференции. 2016. С. 1170–1177.
3. Шеремет А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – М.: Инфра-М, 2010.

The integrated approach to a comprehensive assessment of the effectiveness of the company

Farida Hometownna Doronina, Candidate of Economic Sciences, associate Professor, associate Professor of accounting and taxation, Moscow Witte University

Comprehensive assessment of the effectiveness of financial and economic activity of the enterprise – an assessment resulting from the simultaneous study of aggregate indicators that reflect all or many aspects of the business processes and containing conclusions on the results of operations based on the detection of differences from the comparison base. It allows you to evaluate the dynamic and sustainable economic growth of the company, effective use of economic potential, status and reputation of the company in the market among clients and competitors, and its ranking among other businesses. Comprehensive assessment of the effectiveness of the Company was investigated by the author on the basis of integrated indicators of efficiency of use of resources and integrated performance indicators; given a comprehensive assessment of the impact of resource use on the results of financial and economic activity of the enterprise.

Keywords: complex assessment of efficiency of economic activities; resources; integrated indicators; intensive factors, extensive factors.

ПОРТУГАЛЬСКАЯ РЕСПУБЛИКА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИКИ

*Георгий Игоревич Кутырев, канд. полит. наук,
ст. науч. сотр.,
e-mail.: kutyrevgeorge@gmail.com,
Институт научной информации по общественным наукам РАН
<http://www.inion.ru>*

Статья посвящена анализу современной экономики Португалии, чье развитие происходит в сложных внутренних и внешних условиях. Кратко обозначены основные этапы и условия ее развития начиная с конца XX в. по настоящее время. Особое внимание уделяется антикризисным стратегиям ведущих политических партий (социал-демократической и социалистической), которые легли в основу новой модели роста страны.

Ключевые слова: Португалия; мировой экономический кризис; пакт стабильности и роста; Европейский Союз; национальная экономика; политические партии.

DOI: 10.21777/2307-6135-2017-1-48-55

Падение право-авторитарного национально-католического корпоративного режима Нового государства (1933–1974 гг.) в результате военного переворота обнажило множество внутренних и внешних факторов, обусловивших тотальность кризисного состояния экономики молодого демократического государства.

Согласно трудам известного португальского историка и талантливого популяризатора исторических знаний Ж. Э. Сарайвы, экономический период 1974–1986 гг. описывается следующим образом: «растущая безработица, экономическая стагнация, инфляция, утечка кадров и капитала, увеличение беспорядочных бюджетных расходов, приезд возвращенцев, размещение капитала, постоянное использование внешних займов, тяжелые обязательства перед Международным валютным фондом являются характеристиками того времени» [1].

Надо заметить, что экономика Португалии, начиная с Революции гвоздик (25 апреля 1974 г.), никогда не имела профицита бюджета. Другой страной с похожим «отрицательным рекордом» являлась Греция. Дефицит бюджета, как замечают П. Перейра и Л. Уеманс [2], считался нормой в португальском политическом дискурсе, и потому ограничители, предусмотренные для португальского бюджета Пактом стабильности и роста – ПСР, во многих случаях не соблюдались, а данные по отчетам на протяжении ряда лет сознательно замалчивались и искажались.

Еще одной особенностью экономики Португалии является ее фискальный федерализм: «архипелаги Азорский и Мадейра образуют автономные области, имеющие политико-административные статуты и собственные правительственные органы» (ст. 6), а также обладают следующими экономическими полномочиями:

- приспособлять национальную фискальную систему к региональной специфике;
- одобрять областной план социально-экономического развития, областной бюджет и отчет области и участвовать в разработке национальных планов;
- участвовать в определении и проведении фискальной, денежной, финансовой и валютной политики с тем, чтобы обеспечить контроль на областном уровне за средствами платежа, находящимися в обращении, и финансированием капиталовложений, необходимых для социально-экономического развития областей (ст. 227–234).

Таким образом, Португалия, с одной стороны, хотя и является согласно Конституции унитарным государством, в пределах своих границ имеет два «мини-



Г.И. Кутырев

государства» (автономных района) с более расширенными экономическими и налоговыми полномочиями, чем у субъектов федеративных республик.

С другой стороны, поскольку Португалия формально является унитарным государством, Евростат не представляет какой-либо отдельной статистики для этих регионов. В этих условиях экономическая статистика Мадейры и Азорских островов смешивается с общей экономической статистикой по всей стране. Условно развитие современной португальской экономики можно разделить на три этапа: фаза вступления Португалии в ЕС и процесс денационализации (1986–2007 гг.); фаза финансово-экономического кризиса и замедления производства (2007–2014 гг.); фаза выхода из программы финансовой помощи «Тройки» и возвращение страны на европейский долговой рынок (2014 – н. в.). Кратко рассмотрим каждый из них, выделив особенности политики правительств.

В ходе **первого этапа** развития экономики пиренейской страны процесс присоединения в январе 1986 г. Португалии к Европейскому союзу (ЕС) стал началом новой эры в развитии экономической системы страны. Главным мотивом данного процесса стало стремление отстающей индустриально-аграрной экономики приобщиться к более развитой в экономическом плане группировке стран, заимствуя у них передовые технологии и перестраивая собственную производственную базу.

Первые годы нахождения страны в ЕС «характеризовались структурными преобразованиями для перевода ее государственной, сильно зарегулированной экономики на рыночные рельсы <...> Приватизация диктовалась необходимостью уйти от нередко неэффективного государственного сектора...» [4].

Бюджетная политика Португалии конца 1990-х – начала 2000-х была несбалансированной (банки, пользуясь низкими процентными ставками в еврозоне, обращались к внешним заимствованиям) и дефицит легко выходил за установленные ПСР рамки в 3% ВВП. В результате Португалия стала первой страной, к которой ЕС применил специальную процедуру при появлении избыточного дефицита бюджета (Excessive Deficit Procedure – EDP).

Данная процедура устанавливает порядок анализа причин формирования чрезмерного бюджетного дефицита и порядок применения финансовых санкций к стране-участнице, в которой образовался чрезмерный бюджетный дефицит. Санкции за нарушение критериев ПСР состоят из двух частей: беспроцентного депозита 0,2–0,5% ВВП, возвращаемого стране в случае коррекции дефицита в течение двух лет, и штрафа, в который депозит трансформируется, если дефицит сохраняется дольше двух лет.

Однако наложить подобные санкции на проштрафившуюся страну непросто. По словам Е. А. Сидоровой, «"ахиллесова пята" ПСР заключалась в недостаточной разработке механизмов принуждения к его исполнению. Во-первых, Еврокомиссия как институт, начинающий процедуру коррекции, обязана до принятия любых процедурных шагов получить поддержку от еврокомиссаров. Во-вторых, чтобы одобрить дальнейшие процедурные шаги, в ЭКОФИН требовалось наличие квалифицированного большинства» [5]. Таким образом, страны-нарушители могли отказаться голосовать против самих себя.

Главными характеристиками португальской экономики с конца 1990-х – начала 2000-х являлись:

- устойчивый рост внутреннего потребления – частного и государственного (особенно в жилищном строительстве);
- стремясь расширить свои экспортные рынки, португальский капитал перешел к инвестированию за рубежом (главным направлением стала сначала Бразилия, затем Ангола и Венесуэла) и имел явный перекося в сторону традиционных медленно растущих отраслей;
- интеграция с Общим рынком расширила сферу внешнеэкономического обмена;
- неустойчивое состояние платежного баланса компенсировалось непрерывным

увеличением доли сферы услуг, главным образом туризма, который всегда играл особую роль в экономике страны;

• «догоняющее развитие» экономики выразилось в сокращении разрыва с ведущими странами ЕЭС по величине ВВП на душу населения.

Таким образом, благоприятная экономическая динамика (среднегодовые темпы роста ВВП Португалии составляли почти 4%) дали основание делать Банку Португалии (Banco de Portugal) и Европейскому валютному институту (предшественнику Европейского центрального банка) оптимистичный прогноз по поводу способности португальской экономики соответствовать жестким Маастрихтским критериям, являющимся условием присоединения к еврозоне:

- инфляция не превышает средний аналогичный показатель по трем странам с наименьшей инфляцией более чем на 1,5 %;
- дефицит государственного бюджета не выше 3% ВВП;
- уровень госдолга не выше 60% ВВП;
- уровень долгосрочных процентных ставок не превышает средний аналогичный показатель по трем странам с наименьшей инфляцией более чем на 2 %;
- валютный курс стабилен в течение двух лет и участие в механизме валютного курса (ERM) европейской денежно-кредитной системы (EMS) [6].

Переход Португалии на евро в 2002 г. имел для страны двоякий эффект: с одной стороны, он привел к резкому снижению процентных ставок – с 12,3% в 1991–1995 гг. до примерно 6% в 1996–2000 гг., что создало предпосылки для потребительского бума. С другой стороны, это означало утрату возможности маневрировать курсом национальной валюты для выравнивания дефицита. В частности, используя механизм девальвации.

Одновременно, по подсчетам П. П. Яковлева, образовалось устойчивое отрицательное сальдо во внешней торговле, которое за те же годы превысило сумму в 190 млрд евро [7], поскольку бюджетная политика страны носила проциклический характер.

Таким образом, по замечанию А. Шимеса, в первые семь лет XXI в. «за повышением спроса, обусловленным резким снижением процентных ставок и финансовой политикой, направленной на стимулирование роста, не последовало соответствующее увеличение в сфере предложения» [8].

Политическая ситуация в стране с начала 2000-х также не способствовала успешной фискальной политике правительства Португалии: обозначилась слабость ведущих политических партий (Социалистической партии – СП и Социал-демократической партии – СПД) в рамках сформировавшейся двухпартийной поливалентной системы; произошли отставки премьер-министров Ж. Дурана Баррозу (2002–2004 гг.) и П. Сатаны Лопеша (2004–2005 гг.); дважды были проведены внеочередные выборы в парламент (в 2002 и 2005 гг.).

Любопытным наблюдением стало то, что и социал-демократическое, и социалистическое правительство всегда пыталось представить унаследованное ими финансовое положение в худшем свете для обоснования введения мер жесткой экономии. Кратко рассмотрим основные этапы развития экономики Португалии начиная с 2002 г. по настоящее время.

С 2002 г. правительство Ж. Дурана Баррозу в целях снижения дефицита бюджета в пределах 3% ВВП стало проводить жесткую экономическую политику. В частности: ограничение расходов, особенно инвестиций, и замораживание зарплат госслужащих, принятие нового Трудового кодекса, ущемляющего права трудящихся; широкая приватизация в ведущих областях экономики: в энергетике, в индустрии, на транспорте, в топливном бизнесе.

Принимаемые правительством жесткие меры, мотивируемые им остротой унаследованных от правительства социалистов проблем и необходимостью жертв ради буду-

щего благополучия, дополнительно усугубили экономические трудности переживаемого страной кризиса. Правительство было намерено продолжать следовать избранным курсом, невзирая на нападки оппозиции социалистов. С 2004 г. Ж. Дуран Баррозу становится председателем Европейской комиссии.

На посту премьер-министра Португалии его сменяет П. С. Лопеш – на тот момент мэр Лиссабона и глава СДП. Однако межпартийные разногласия и нестабильность нового состава кабинета министров привели к окончательному ослаблению парламента страны, что вынудило президента Португалии Ж. Сампайю (1996–2006 гг.) 30 ноября 2004 г. принять решение о роспуске парламента и назначении новых, досрочных выборов. Эти выборы оказались провальными для СДП, а СП, напротив, получила большинство и смогла сформировать правительство собственного большинства.

Новое правительство Ж. Сократеша приступило к выполнению новой программы оздоровления государственной экономики, рассчитывая к 2008 г. снизить дефицит государственного бюджета до 3%. В марте 2005 г. премьер-министр объявил о немедленном увеличении налога на добавленную стоимость на 2 %, тем самым нарушив свое предвыборное обещание не повышать налоги, чтобы справиться с дефицитом бюджета [10].

Кроме того, в условиях резкого протеста со стороны профсоюзов (Всеобщей конфедерации португальских трудящихся, Всеобщего союза трудящихся) правительство социалистов приступило к замораживанию индексации зарплат, отмене ряда льгот (корпоративного медицинского страхования, новогодних бонусов), повышению пенсионного возраста с 60 до 65 лет для государственных служащих и в целом бюджетников, сокращению пособий по безработице и болезни.

Летом 2005 г. правительство утвердило план пенсионной реформы, целью которой было решить комплексную проблему резкого снижения уровня рождаемости, упавшего на 35 % за последние 30 лет (с 2,6 до 1,5 %), а также увеличения продолжительности жизни (люди старше 65 лет, согласно прогнозам, будут составлять более 32% населения в 2050 г. по сравнению с 17% в 2005 г.).

Пенсионная система Португалии (доходо-ориентированная система государственных пенсионных выплат с системой обеспечения малоимущих) столкнулась со сложным структурным вызовом: в стране насчитывалось 1,7 млн пенсионеров, 1,1 млн из которых получало менее 375 евро в месяц (при том что пенсии в Португалии в 2006 г. были одними из самых высоких в ЕС, часто достигая по коэффициенту 100% от последней зарплаты работника). Экспертами было подсчитано, что пенсионные расходы вырастут с 5,5 % от ВВП (2006 г.) до 9,6 % к 2050 г. В условиях кризиса это выглядело слишком затратно.

В то же время с целью повышения рождаемости реформа также устанавливала новую систему пенсионных взносов, при которой они рассчитываются как процент от заработка в зависимости от числа детей: взносы оставались неизменными для сотрудников с двумя детьми, уменьшались, если они имеют более чем двух, и увеличиваются, если одного.

Также, пытаясь расширить рамки маневра для бюджетной политики, правительство социалистов начало осуществлять амбициозный план приватизации, включив в программу на 2006–2009 гг. три транснациональных холдинга, занятых производством электроэнергии (EDP, RSN, GALP), целлюлозно-бумажных комбината (Portucel Tejo, Portucel, Inara), национальный авиаперевозчик TAP, надеясь выручить до 2,4 млрд евро. Решение правительства Ж. Сократеша об исключении целого ряда государственных предприятий из списка имущества, не подлежащего приватизации, в глазах многих экспертов выглядело как «отход от социал-демократической идеологии» [11].

В конце концов, сочетание суровой фискальной политики, структурных реформ и увеличение бюджета за счет продажи государственных предприятий дали свои плоды: правительству удалось уменьшить дефицит государственного бюджета с 6,8 % (2004 г.)

до 3,9 % (2006 г.); снизить темпы инфляции с 4,41 % (2001 г.) до 3 % (2006 г.); увеличить уровень экспорта с 37,7 млрд долларов (2004 г.) до 48,7 млрд (2007 г.).

Однако начавшийся в 2007 г. мировой финансово-экономический кризис круто изменил социально-экономическую и политическую ситуацию в Португалии, остановив реформы социалистического правительства. В рамках **второго этапа** экономика страны, утратив былой динамизм инвестиционной модели роста, оказалась в ловушке долговой зависимости и вошла в число самых неблагополучных в ЕС стран (в так называемую группу PIIGS, куда вошли Испания, Италия, Греция и Исландия).

Хотя поначалу, как пишет А. В. Авилова, «казалось, ничего не предвещало такого поворота событий <...> со вступлением (Португалии – прим. автора) в еврозону экономические перспективы выглядели обнадеживающими: экономика могла расти при опоре на твердую валюту и низкие процентные ставки, а трансферты из фондов ЕС служили залогом успешной конвергенции» [4].

Положение, к которому пришла португальская экономика, было безрадостным: сокращение темпа роста реального ВВП (если в 2007 г. он рос на 2,4 %, то в 2011 г. сократился на 1,3 %) [12], крупный бюджетный дефицит (суммарный дефицит бюджета в период 2000–2010 гг. составил 90,3 млрд евро) [7], инфляция (в 2011 г. она достигла 3,6%) [13], рост безработицы (с 4,5 % в 2000 г. до 8,5 % в 2008 г. и 15,4 % в первом квартале 2012 г.) [14], высокая трудовая эмиграция (100 000 человек покинуло страну в 2011 г., около 120 000 в 2012 г. и 128 000 в 2013 г.) [15].

Политическая ответственность за сложившееся экономическое положение легла на СП, что отразилось на ее электоральных результатах. В 2009 г. СП получила 37,8 % голосов и 97 мест в парламенте. Что на 24 места меньше, чем в 2005 г., когда у партии было абсолютное большинство в Ассамблее Республики – 121 место. Тогдашний глава правительства Ж. Сократеш сумел сохранить свой пост, однако был вынужден сформировать неустойчивое правительство меньшинства. В дальнейшем в неблагоприятных для себя политических условиях правительство социалистов было вынуждено поэтапно реализовать предусмотренные для португальского бюджета ПСР рекомендации.

К концу 2009 г. отношения президент (А. Каваку Силва) – премьер-министр (Ж. Сократеш) резко осложнились. Причинами данного конфликта можно считать следующие. Во-первых, к войне политиков прибавилась война ведущих печатных изданий. Так, в августе 2009 г. газета *Publico* обвинила португальские спецслужбы в прослушивании президентского дворца по распоряжению премьер-министра. Другая газета *Diario de Noticias* заявила, что дело о прослушивании было заказано президентской командой. Во-вторых, нарастали негативные тенденции в экономике, которые обнажали различные взгляды президента и премьер-министра по бюджетным вопросам.

Попытка социалистического правительства в одностороннем порядке принять четвертый пакет антикризисных мер (очередное сокращение пенсий и социальных выплат и очередное увеличение налогов) привели к кризису: ни одна из оппозиционных партий не поддержала данный проект, апеллируя, что новый пакет антикризисных мер введет экономику страны в рецессию. Ж. Сократеш уходит в отставку. По мнению д. и. н. Р. В. Костюка, «исход поражения социалистов был в известной степени предопределен» [16]: португальцы действительно всерьез пострадали за последние три года (2007–2009 гг.). В условиях повышения уровня безработицы и уменьшения заработной платы социалисты последовательно сокращали социальные пособия, повышали налоги, уменьшали размер общенациональных общественных программ.

На досрочных выборах 5 июня 2011 г. побеждает коалиция правоцентристов: СПД (получила 108 мест в парламенте) и Социально-демократического центра (24 места). После победы новому правительству под руководством П. П. Коэлью предстояло не только вывести страну из экономического кризиса, привести в порядок финансы, но и создать условия, провести структурные реформы.

Правоцентристы (СДП и Социально-демократический центр) в условиях жесткого кризиса приступили к последовательной и четкой неолиберальной внутренней политике: резкое увеличение налогов, снижение заработной платы государственных служащих, приватизация государственных предприятий, значительное сокращение пособий по безработице и т. д. «Наши приоритеты ясны, – заявил П. П. Коэльо в своем выступлении в июне 2011 г., – Стабилизация государственных финансов, помощь наиболее нуждающимся, экономический рост и создание рабочих мест. На смену тяжелой финансовой ситуации придет финансовая стабилизация» [17]. СДП и ее правые союзники сделали ставку на то, чтобы подписать с ЕС полноценное соглашение по механизму передачи Лиссабону европейских кредитов.

Впоследствии премьер-министр пообещал португальцам снизить социальные пособия и сократить роль государства в национальной экономике путем новых приватизаций. «В бюджете на 2012 год отменяются рождественские премии и отпускные для государственных служащих, получающих зарплату более 100 евро в месяц», – заявил он в ноябре 2011 г. [17]. Эти меры жесткой экономии привели к сокращению бюджетного дефицита, но они также вызвали рост безработицы и снижение уровня жизни многих португальцев. В период 2011–2013 гг. страна пережила жесточайшую рецессию за последние 40 лет с момента Революции гвоздик (1974 г.).

В целях увеличения налоговых поступлений правительство также предприняло следующие действия:

- увеличение числа налоговых проверок контрольно-кассовых машин по месту учета организации (обязательная процедура начиная с 2012 г.);
- введение налоговой амнистии, ориентированной на индивидуальных налогоплательщиков, ранее не выполнивших свои обязательства. В соответствии с условиями объявленной амнистии, налогоплательщики освобождались от оплаты неустоек и штрафов по ранее не выполненным налоговым обязательствам, если последние оплачивались в срок до 20 декабря 2013 г. (это позволило собрать дополнительно 500–600 млн евро);
- реализация имущества должников. Так, в первой половине 2013 г. через электронную торговую площадку было продано свыше 21 000 автомобилей.

В феврале 2014 г. П. П. Коэльо в своем выступлении заявил: «Худшее уже позади, и Португалия вступает в фазу ожидаемого роста» [18]. Он также обратил внимание на то, что программа жесткой экономии, которая была обязательным условием получения внешней финансовой помощи от Европейской комиссии (ЕК), Европейского центрального банка (ЕЦБ) и Международного валютного фонда (МВФ) в ходе реализации трехлетней Программы экономической стабилизации Португалии (The Economic Adjustment Programme for Portugal) завершится в мае 2014 г., отметив начало **третьего этапа** процесса развития современной португальской экономики.

Португалия, по словам К. Лаграда, «продемонстрировала, что она достаточно сильна, чтобы завершить сокращение госрасходов и продолжить глубокие структурные реформы, необходимые для достижения устойчивого роста» [19]. Данный тезис был поддержан правительством: после выхода из кризиса бюджетная дисциплина стала «одной из каждодневных» [19] задач.

4 октября 2015 г. состоялись выборы в одноплатную Ассамблею Республики (АР), депутаты которой избираются на четыре года на основе пропорционального голосования (голосование по спискам кандидатов). Это были первые парламентские выборы с того момента, когда страна получила пакет внешней финансовой помощи.

К этому времени правительство социал-демократов находилось, по словам экспертов, в «политической ловушке»: с одной стороны, правоцентристы должны были выполнять подписанные еще социалистами условия получения помощи от Евросоюза и соглашения с «Тройкой», с другой – оно не могло игнорировать активизацию массово-

го забастовочного и протестного движения (организованных португальской секцией МАТ, Движением 12 марта, Всеобщей конфедерацией португальских трудящихся).

Правым пришлось гасить конфликты через ведение обширных переговоров с социальными партнерами (оппозицией и профсоюзами), направляя усилия на достижение национального консенсуса. В конце 2013 г. правительственные меры по выходу из кризиса и проведенные экономические реформы дали свои плоды: темп прироста реального ВВП сменился с $-4,0\%$ в 2012 г. до $-1,1\%$ в 2013 г. Однако дефицит бюджета продолжил расти: с $-6,84\%$ (2012 г.) до $-7,1\%$ (2013 г.), а безработица выросла с $14,5\%$ (январь 2012 г.) до $17,5\%$ (январь 2013 г.). Проведенные реформы, как считают эксперты, способствовали возвращению политической жизни к норме, т. е. к обычной рутинной деятельности властных институтов и жизни общества.

Таким образом, правоцентристам, вновь выступавшим на выборах в коалиции, удалось привлечь избирателей на свою сторону. По замечанию А. К. Пинто, им удалось довести до электората месседж, что «возвращение социалистов к власти приведет страну к кризису, как в 2011 г.» [20]. Во время избирательной кампании лидер социал-демократов П. П. Коэльо не раз заявлял, что ему требуется поддержка португальцев для завершения финансовых реформ. «Если люди проголосуют за левых, это будет означать голосование за вариант Греции и хаос, сопутствующий ему» [20]. Таким образом, социал-демократы в паре с народниками использовали аргумент, что именно они вывели страну из тупика, в который ее вогнали социалисты. Это на волне экономических улучшений позволило правым одержать победу. «Впервые за последние годы правящая коалиция осталась у власти до конца своего мандата, более того, ее переизбрали», – заявил после объявления результатов вице-премьер и лидер СДЦ НП П. С. Порташ [21].

Однако через две недели кабинет П. П. Коэльо был отправлен в отставку. Решение по вынесению вотума недоверия правительству стало результатом соглашения, к которому пришли парламентские левые. Основными причинами данного события стали:

- безработица. Рынок труда пострадал наиболее сильно, и последствия ощущались все последние четыре года, начиная с 2011 г. В ноябре 2015 г. уровень безработицы составлял $12,30\%$ (четверть из которых приходилась на молодежь);
- эмиграция. Более 100 000 португальцев в 2013 г. покинули родину в поисках работы. Среди них 71 000 человек в возрасте 25–34 лет. В истории десятиmillionной страны, по словам А. Краевска, такое «происходило впервые» [18].

Литература

1. Сарайва Ж. Э. История Португалии. – М.: Весь мир, 2007. 384 с.
2. Pereira P., Wemans L. Portugal and the Global Financial Crisis – short-sighted politics, deteriorating public finances and the bailout imperative. – Lisbon: Technical University of Lisbon, 2012. 29 p.
3. Сидорова Е. А. Пакт стабильности и роста и бюджет Евросоюза: что впереди? // Экономические стратегии. 2010. № 6. С. 104–109.
4. Авилова А. В. «Догоняющая экономика» замедляет бег // Португалия: путь от революции. Глава 5. – М.: Весь мир, 2014. С. 109–125.
5. Сидорова Е. А. От пакта стабильности и роста к фискальному пакту // Экономические стратегии. 2013. № 1. С. 102–111.
6. Introducing the Euro: convergence criteria // EUR-Lex: Access to European Union law. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=URISERV:i25014>.
7. Яковлев П. П. Экономические вызовы и перезагрузка модели роста // Португалия: 40 лет после революции. Что дальше? – М.: Ин-т Европы, 2014. С. 30–39.
8. Шимес А. Португалия: проблемы с ростом // Кризис евро, или Потерянная парадигма. – М.: МЦК, 2010. С. 40–48.
9. Государство, способное преодолеть кризис. Предложения по реформе правительства // ЦЭПР. Формирование правительства в некоторых зарубежных странах: опыт для России. <http://cepr.ru/2015/09/05/gosudarstvo-sposobnoe-preodolet-krizis-predlozheniya-po-reforme-pravitelstva>.

10. *Raposo F., van Haeren S.* Rising class tensions and protests against neo-liberalism. <http://www.socialistworld.net/print/2497>.
11. *Royo S.* Portugal and Spain in the EU: paths of economic divergence (2000–2007) // *Análise Social*. – Lisbon: ICS, 2010. Vol. XLV. P. 209–254.
12. The World Factbook. Portugal. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2003.html#po>.
13. *Canotilho M. R., Conimbrigae I. G.* The impact of the crisis on fundamental rights across Member States of the EU Country Report on Portugal // *Country Report on Portugal*. – Brussels, 2015.
14. *Caldas H. C.* The Consequences of Austerity Policies in Portugal // *International Policy Analysis*. 2012. 7 p.
15. Emigrants: total and by type-Portugal (Emigrantes: total e por tipo – Portugal) // *POR-DATA*. www.pordata.pt.
16. *Костюк Р. В.* Португалия: социал-демократы обыграли социалистов // *Sensus novus*, 9 июня 2011. <http://www.sensusnovus.ru/analytics/2011/06/09/8134.html>.
17. Педру Коэлью, премьер затянувший португальцам пояса. <http://ru.euronews.com/2015/10/02/pedro-passo-coelho-premier-who-tightened-portuguese-belts>.
18. *Krajewska A.* Fiscal Policy In The EU Countries Most Affected By The Crisis: Greece, Ireland, Portugal, And Spain // *Comparative Economic Research*. – Warszawa: De Gruyter Open, 2014. Vol. 17. No. 3. P. 6–27.
19. *Мереминская Е.* Португалия не хочет помощи // *Газета.ру*, 06.05.2014. <http://www.gazeta.ru/business/2014/05/06/6020029.shtml>.
20. *Deloy C.* The outgoing right-wing coalition comes out ahead in the general elections in Portugal but fails to win the absolute majority // *Foundation Robert Schuman*. <http://www.robertschuman.eu/en/eem/1610-the-outgoing-right-wing-coalition-comes-out-ahead-in-the-general-elections-in-portugal-but-fails-to-win-the-absolute-majority>.
21. Затягивание поясов по-португальски прошло испытание выборами // *Euronews*, 2015. <http://ru.euronews.com/2015/10/05/passos-coelho-wins-re-election-in-portugal-says-ready-to-compromise>.

The Portuguese Republic: Currant Economic Situation

Georgy Igorevich Kutyrev, PhD polit. sciences, Senior research fellow Institute of Scientific Information on Social Sciences.

Key words: Portugal; global economic crisis; Stability and Growth Pact; European Union; national economy; political parties.

The article analyzes Portuguese modern economy, which development takes place under influence of complex internal and external conditions. It describes the key stages and conditions of its development from the end of XX onward to nowadays. Particular attention is paid to anti-crisis strategies of leading political parties (social democratic and socialist), which formed a new model of growth basis.

УДК 339.91

ИССЛЕДОВАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СВЯЗЕЙ РЕСПУБЛИКИ СЕРБИЯ

*Максим Глебович Тропинин, канд. экон. наук,
зам. зав. кафедрой экономики городского хозяйства и сферы обслуживания,
e-mail: mtropinin@miiv.ru,*

*Кирилл Глебович Тропинин, бакалавр менеджмента,
e-mail: mtropinin@miiv.ru,
Московский университет им. С. Ю. Витте,
<https://www.miiv.ru>*

В статье рассматриваются современные тенденции торгово-экономических отношений Республики Сербия, анализируются показатели внешней торговли страны. В статье представлены сведения относительно внешнеторгового баланса страны, структуры внешнеторговых связей, анализируется товарооборот с крупнейшими торговыми партнерами.

Ключевые слова: внешняя торговля; торгово-экономические отношения; Республика Сербия; товарооборот; торговый баланс.

DOI: 10.21777/2307-6135-2017-1-55-60

Торговля – это процесс обмена одного товара на другой, или хозяйственная деятельность по купле, продаже и обороту товаров. Международная торговля является одной из основных форм международных экономических отношений. На внешнюю торговлю приходится около 80% всех международных экономических отношений. Международная торговля зародилась в процессе формирования мирового товарного рынка в XVI–XVIII веках. Ее появление – один из важнейших факторов развития современной мировой экономики. Внешняя торговля позволяет странам приобретать те товары и услуги, которые не производятся во внутренних



М.Г. Тропинин



К.Г. Тропинин

регионах или производятся, но в значительно меньшем объеме. Торговля способствует стимулированию развития страны и ее экономическому росту, а также позволяет создавать новые рабочие места, повышать уровень жизни.

Пожалуй, одной из предопределяющих внешнюю торговлю особенностей Республики Сербия является географическое положение страны. Так, из-за ее экономико-географического положения Сербию часто называют «Юго-восточными воротами в Европу».

Внешний товарооборот Республики Сербия имеет тенденцию к росту. За период с 2011 по 2015 год сальдо внешнеторгового баланса сокращалось, что говорит о том, что конкурентоспособность сербских товаров на внешнем рынке возрастает. В табл. 1 представлен внешнеторговый баланс Республики Сербии.

Таблица 1
Внешнеторговый баланс Республики Сербия за период 2011–2015 гг. [1]

Год	Стоимость, млн долл. США		Сальдо торгового баланса, млн долл. США
	Экспорт	Импорт	
2011	11 779	19 862	–8081
2012	11 226	18 923	–7696
2013	14 610	20 550	–5940
2014	14 845	20 601	–5756
2015	13 379	18 210	–4831

Относительная доля экспорта имеет противоположную тенденцию. По отношению к импорту экспорт по итогам 2015 года составил 73,5%. Данный показатель в 2014 году составлял 72,1%, тогда как в 2013 году был равен 71,1%. Иными словами, в относительных величинах доля зависимости страны от импорта высока.

Если рассматривать объемы товарооборота по географическим районам, то на первом месте среди торговых партнеров Сербии находится Европа (табл. 2).

Европа занимает лидирующее положение в товарообороте Сербии, что объясняется географическим положением страны, а также наличием соглашений о беспошлинной торговле. Доля стран Европы составляет 88% всего внешнего торгового оборота Сербии.

Анализ внешнеторговых связей Республики Сербия, 2014 г. [2]

Страна	Экспорт, млн долл. США	Импорт, млн долл. США	Товарооборот, млн долл. США	Сальдо, млн долл. США
Европа	13 970,4	17 370,9	31 341,3	-3 400,5
Азия	308	2597	2905	-2 289
Америка	360,9	510	870,9	-149,1
Африка	191	117,2	308,2	73,8
Океания	11,5	6,7	18,2	4,8
Весь мир	14 841,8	20 601,8	35 443,6	-5 760

Сальдо баланса торговли стран Европы с Сербией в 2014 году составило 3400,5 млн долл. в пользу Европы. Это говорит о том, что объем импортируемых товаров в Сербию из стран Европы превышает экспортируемые товары из Сербии. Основным путем уменьшения торгового дефицита между странами является увеличение экспорта сербских товаров в Европу. Однако на данный момент этого не происходит. Объем импорта в Сербию из Европы за 2014 год увеличился на 4,3%, тогда как объемы экспорта только на 2,3%.

Для исследования статистики внешней торговли Республики Сербия страны Европы с крупнейшей долей товарооборота были разделены на 3 группы по критерию «объем товарооборота». К первой группе относятся страны с наибольшим суммарным товарооборотом в год, а к последней – с меньшим товарооборотом (рис. 1–3).

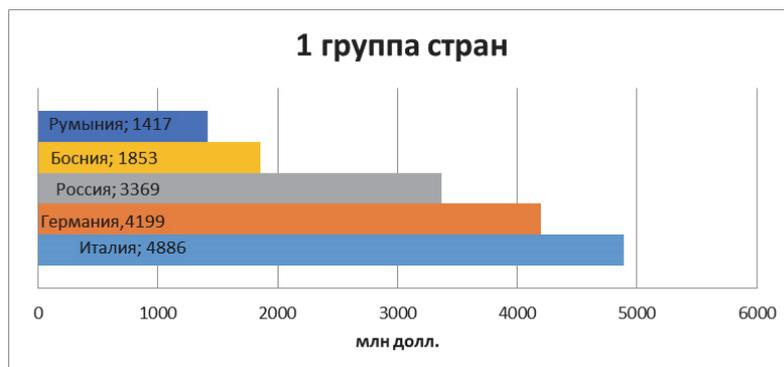


Рис. 1. Объемы товарооборота Сербии со странами 1-й группы, млн долл. США, 2014 г.



Рис. 2. Объемы товарооборота Сербии со странами 2-й группы, млн долл. США, 2014 г.

Лидирующее место по объемам товарооборота Сербии с большим отрывом занимают: Италия (13,8%), Германия (11,9%) и Россия (10%).

Первая группа стран является для Сербии стратегически важной, так как на нее приходится 50% всего товарооборота Сербии (рис. 1). Страны первой группы имеют благоприятные торговые условия для Сербии, что демонстрирует статистика.

Между Сербией и Россией подписано несколько десятков торговых соглашений о взаимном сотрудничестве, в том числе и соглашение о беспошлинной торговле. Объем инвестиций России в Сербию за 2014 год составил 923,47 тыс. долл. США.

Ко второй группе стран по структуре товарооборота Сербии с Европой относятся страны с показателем объема товарооборота от 900 до 1400 млн долл. США (рис. 2). В основном это небольшие страны восточной Европы, с которыми Сербия стремится сохранить долгосрочные торговые отношения. Страны второй группы занимают долю в 21% по отношению к остальным странам Европы и показывают положительную динамику роста. Со всеми странами ведется активная торговля товарами и услугами.

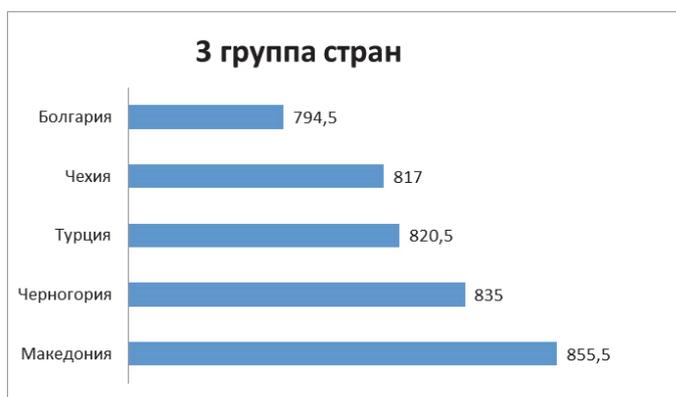


Рис. 3. Объемы товарооборота Сербии со странами 3-й группы, млн долл. США, 2014 г.

В третью группу стран входят ближние соседи Сербии на Балканах и из Восточной Европы (рис. 3). Их объемы товарооборота с Сербией составили от 700 до 900 млн долл. США. Страны третьей группы имеют невысокий показатель товарооборота, что связано с небольшими размерами территорий и малым выпуском продукции. Доля стран третьей группы в товарообороте Сербии составляет 13%.

Десятка главных торговых партнеров Республики Сербия по итогам 2014 года представлена в табл. 3.

Таблица 3
Десятка главных торговых партнеров Республики Сербия, 2014 г. [3]

	Товарооборот		Экспорт Сербии		Импорт Сербии	
	Объем, млн долл.	Доля, %	Объем, млн долл.	Доля, %	Объем, млн долл.	Доля, %
Мир	35443,6	100	14841,8	100	20601,8	100
Италия	4886	13,79	2577	17,36	2309	11,21
Германия	4199	11,85	1773	11,95	2426	11,78
Россия	3369	9,51	1029	6,93	2340	11,36
Босния	1853	5,23	1319	8,89	534	2,59
Румыния	1417	4,00	830	5,59	587	2,85
Венгрия	1396	3,94	378	2,55	1018	4,94
Польша	1278	3,61	295	1,99	983	4,77
Словения	1032	2,91	471	3,17	561	2,72
Хорватия	1005	2,84	459	3,09	546	2,65
Австрия	995	2,81	230	1,55	643	3,12

С данными странами у Сербии подписано соглашение о беспошлинной торговле, что является основным интеграционным элементом. Высокие показатели товарооборота с первой десяткой стран объясняются, кроме того: удобным географическим положением, высокими объемами инвестиций, сложившимися историческими отношениями.

Если рассматривать товарооборот внешней торговли по регионам Сербии, то за декабрь 2014 года первое место занимает Белградский регион (рис. 4).

Импорт в белградский регион превышает на 18,9% экспорт. А самый большой показатель экспорта показывает регион Воеводина. Это объясняется большим скоплением фабрик и заводов в Воеводине, которые и экспортируют сербские товары. Таким примером является завод Majdanpek, большая часть произведенной продукции которого (85%) поставляется на рынки по всему миру, и производитель аккумуляторов завод «Сомбор», поставляющий продукцию во многие страны Европы.

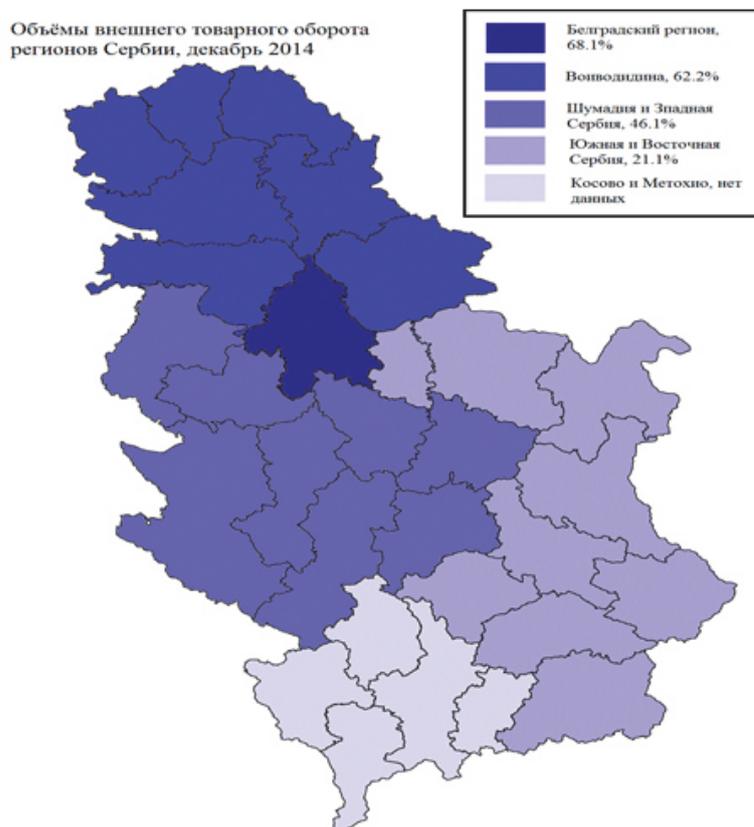


Рис. 4. Доля регионов Республики Сербия во внешней торговле [3]

Товарооборот между Сербией и странами Европы показывает положительные результаты. Нарастание товарооборота ведется практически со всеми группами стран. Нет тенденции в структуре внешней торговли Сербии, направленной на выделение какой-либо одной группы стран и сокращение, соответственно, остальных. На наш взгляд, это положительное явление, дифференцирование в структуре внешней торговли позволяет создавать надежную и стабильную экономическую систему, которая не будет подвержена сильным колебаниям из-за каких-либо серьезных изменений или потрясений. Также положительной динамикой является увеличение экспорта Сербии в страны Европы, это говорит о том, что Европа представляет собой хороший рынок сбыта для сербской продукции.

Возможное вступление Сербии в Евросоюз может увеличить объемы товарооборота только с некоторыми странами – членами ЕС, однако сильно уменьшит торговлю с другими странами, в частности с Россией.

Сербия – индустриально-аграрная страна, у нее есть огромные территории для сельскохозяйственных нужд. Но большая часть территорий на данный момент никак не используется, поэтому у Сербии есть большой потенциал для развития сельского хозяйства и экономического роста, а соответственно, и для существенного увеличения товарооборота со странами Европы.

Вообще структура товарооборота Сербии очень разнообразная, даже десятка товаров-лидеров экспорта относится к разным секторам экономики: и к сельскому хозяйству, и к промышленности, и к медицине. Все это говорит о равномерном развитии отраслей в экономике, что характеризует страну как достаточно гармонично развивающуюся.

Литература

1. Республиканский статистический комитет Сербии // Официальный сайт.
<http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/Default.aspx>.
2. Ежемесячный статистический бюллетень республиканского статистического комитета Сербии. <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/01/69/13/MSB-12-2014.pdf>.
3. Статистический календарь Сербии.
http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/01/71/83/Statisticki_kalendar_Republike_Srbije_2015.pdf.

Research foreign trade relations of Republic of Serbia

Maxim Glebovich Tropinin, Candidate of Economic Sciences, Deputy Head of Urban Economics and service sector department, Moscow Witte University.

Kirill Glebovich Tropinin, bachelor, Moscow financial-industrial university "Synergy"

The research describes tendency of foreign trade relations of Republic of Serbia, analysis foreign trade indicators of the country. The article represents indexes about foreign trade balance, structure of foreign relations, analysis turnover with the biggest trade partners.

Key words: foreign trade, foreign trade relations, Republic of Serbia, turnover, trade balance.

УДК 338.2

ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ: ОБЪЕКТИВНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

*Алевтина Вениаминовна Зонова, д-р экон. наук,
профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита,
декан факультета экономики и финансов,
e-mail: economic@vshu.kirov.ru,*

*Валентина Васильевна Кислицына, канд. экон. наук,
доц. кафедры менеджмента и маркетинга
факультета менеджмента и сервиса,
e-mail: valyaka2008@yandex.ru*

*Вятский государственный университет, г. Киров,
<http://www.vyatsu.ru>*

В статье рассматриваются проблемы инновационного развития регионов Российской Федерации, в решении которых определяющим фактором является выбор той или иной стратегии развития субъекта в зависимости от обозначенного характера инвестиционного развития, а также поддержание оптимальной структуры инвестиций в НИОКР.

Ключевые слова: инновационное развитие; индикаторы развития территории; инновационные стратегии; валовой внутренний продукт; финансирование расходов на НИОКР.

В современный век наукоемких технологий становится ясно, что устойчивое развитие субъекта РФ и страны в целом в долгосрочной перспективе зависит не столько от ресурсных возможностей, сколько от инновационного характера ведения хозяйственной деятельности, что связано с качественными изменениями капитала, сменой поколений



А.В. Зонова

техники и технологии, развитием менеджмента, ростом общественных потребностей. В связи с этим любой субъект Российской Федерации рано или поздно осознает необходимость реорганизации своей деятельности с целью перехода в область наукоемкого производства.

Самостоятельная адаптация субъектов к изменяющимся условиям хозяйствования вызвала необходимость форми-



В.В. Кислицына

мирования стратегических разработок, ориентированных на анализ окружения, диверсификацию, интеграцию и инновационное развитие, что нашло отражение в целевых региональных программах. Необходимость выбора инновационного пути развития проявляется и в виде комплексных программных документов рекомендательного характера на федеральном уровне, в частности Распоряжения Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» [1].

В зависимости от выбранного характера инновационного развития все субъекты РФ можно разбить на три группы. I тип – регионы с преимущественно инвенциальным, то есть основанном на результатах научных исследований, технологически независимым типом развития. II тип – регионы с адаптивным, то есть предполагающим трансформацию и оптимизацию существующих возможностей, типом развития. III тип – регионы с имитационным типом развития, основанным на диффузии инноваций.

Уровень инновационного развития регионов раскрывается через набор индикаторов. В частности, индекс наукоемкости территории определяется как

$$IH = \frac{V_{IP} + V_{IT}}{V_{ВПР}} \times 100\%, \quad (1)$$

где $V_{ВПР}$ – валовой региональный продукт;

V_{IP} – внутренние затраты на инновационный результат;

V_{IT} – объем импорта в рамках технологического обмена.

Коэффициент технологической независимости территории рассматривается в первую очередь как показатель технологического развития:

$$KTH = \frac{V_{IP}}{V_{ЭТ}}, \quad (2)$$

где $V_{ЭТ}$ – объем экспорта в рамках технологического обмена.

Индекс технологического обмена показывает конкурентные позиции, занимаемые инновационными и научными организациями региона во внешнеторговом обмене:

$$ИТО = \frac{V_{ЭТ}}{V_{IT}}, \quad (3)$$

Для более глубокого анализа инновационной активности региона используются также ресурсные показатели инновационной деятельности регионов – доля организаций и персонала, занятых в научных исследованиях и разработках, удельный вес внут-

ренных затрат на инновации и пр.; процессные показатели – число выданных патентов, созданных и используемых передовых технологий и пр.; результативные показатели – доля инновационных товаров и услуг, производительность труда и пр. [4].

Граничные условия отнесения территорий к определенному типу по рассмотренным показателям представлены в табл. 1.

Таблица 1

Условия отнесения субъектов РФ к фазовому состоянию развития инновационных стратегий [5]

Название фазы	Значение показателя		
	ИН	КТН	ИТО
1. Инвенциальная	≥ 2	$\gg 1$	> 1
2. Имитационная	< 1	< 1	$\ll 1$
3. Адаптивная	< 2	> 1	≈ 1

В зависимости от выбора стратегии инновационного развития региона должны детерминироваться механизмы административного воздействия на инновационную активность. Если приоритетом является инвенциальный тип, то необходимо развивать фундаментальную науку, стимулировать региональный и внутренний спрос на наукоемкую продукцию, формировать капитал венчурного типа, разрабатывать и вводить процедуры директивного отбора устаревших продуктов и технологий, направлять образовательный процесс на воспитание инновационного предпринимателя. Для формирования экономики адаптивного типа главным является привлечение прямых инвестиций, обеспечение равных условий хозяйствования, стабильности экономической и политической систем, поддержание низкой стоимости факторов производства, формирование квалифицированного инженера, владеющего передовыми технологиями мирового уровня, обладающего высокой исполнительской дисциплиной и культурой труда.

Выбор той или иной стратегии производится с учетом приемлемой степени риска, знанием предыдущих стратегий, результатом их реализации, фактора времени и пр. Вместе с тем существует ряд ограничений, сдерживающих инновационное развитие регионов РФ:

- слабая развитость институциональной инфраструктуры поддержки инновационной деятельности;
- недостаточное использование финансовых инструментов поддержки инновационных проектов и отсутствие четкой политики распределения ресурсов;
- низкая готовность предприятий к внедрению инновационных решений;
- отсутствие четкой координации процессов коммерциализации инновационных разработок.

Агентством «РИА Рейтинг» опубликованы результаты рейтинга российских регионов по развитию науки и новых технологий – 2015 [8]. Позиции субъектов РФ в итоговом рейтинге определялись на основании интегрального рейтингового балла, который рассчитывался путем агрегирования рейтинговых баллов регионов по 12 анализируемым показателям, объединенным в подгруппы «Наука» и «Технологическое и инновационное развитие». При составлении рейтинга использовались следующие показатели:

- численность всего персонала, занятого научными исследованиями и разработками, на 1 тыс. трудоспособного населения;
- численность исследователей, занятых научными исследованиями и разработками, на 1 тыс. трудоспособного населения;
- внутренние затраты на научные исследования и разработки, тыс. руб. на 1 трудоспособного жителя;
- внутренние текущие затраты на научные исследования и разработки, тыс. руб. на 1 трудоспособного жителя;

- удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации, %;
- удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, %;
- затраты на технологические инновации, руб. на 1000 руб. ВРП;
- затраты на исследование и разработку новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов, приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями, приобретение новых технологий, руб. на 1000 руб. ВРП;
- затраты на технологические (продуктовые, процессные) инновации в 2013 году, тыс. руб. на 1 трудоспособного жителя;
- затраты на исследование и разработку новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов, приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями, приобретение новых технологий, тыс. руб. на 1 трудоспособного жителя;
- удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг;
- число выданных патентов на полезные модели и изобретения на 1 млн трудоспособного населения (табл. 2).

Таблица 2

Рейтинг регионов по развитию науки и новых технологий (фрагмент) [8]

Место	Регион	Рейтинговый балл	Место в подгруппе «Развитие науки»	Место в подгруппе «Технологическое и инновационное развитие»
1	г. Москва	74,28	1	6
2	г. Санкт-Петербург	72,63	2	4
3	Нижегородская область	71,95	3	3
4	Ленинградская область	66,52	19	1
5	Республика Татарстан	62,45	20	2
6	Калужская область	62,10	5	8
7	Московская область	60,69	4	14
8	Томская область	58,94	6	10
9	Красноярский край	57,34	22	5
10	Пермский край	56,17	13	7
...
70	Псковская область	15,46	63	69
71	Республика Адыгея	14,65	68	67
72	Ненецкий автономный округ	13,25	43	78
73	Республика Дагестан	12,26	70	71
74	Костромская область	11,87	79	68
75	Карачаево-Черкесская Республика	10,59	59	76
76	Республика Хакасия	10,41	76	72
77	Республика Тыва	9,73	54	80
78	Ямало-Ненецкий автономный округ	8,28	80	74
79	Забайкальский край	6,25	75	77
80	Республика Калмыкия	6,08	71	79

Таким образом, авторы рейтинга делают вывод, что в рамках решения сложившихся проблем с конкурентоспособностью отечественной экономики развитие новых технологий, научные исследования, внедрение инноваций происходят в каждом российском регионе, хотя и достаточно неравномерно. В целом, по мнению экспертов «РИА Рейтинг», высокие места в большинстве регионов обусловлены двумя факторами. Во-первых, это наличие университетов, академгородков, наукоградов, всевозмож-

ных НИИ, КБ, НПО, которые обеспечивают теоретическую базу инновационно-технологического развития. Во-вторых, это наличие в регионах исторически развитой высокотехнологичной ядерной и военной промышленности или функционирование особых экономических зон и относительно новых автомобилестроительных кластеров, которые обеспечивают платформу для внедрения теоретических изысканий на практике.

В ближайшем будущем, по мнению экспертов, ситуация в рейтинге радикально не изменится. Но непростая ситуация в экономике, тем не менее, отразится на регионах, высокие места которых были обусловлены активными инвестициями, прежде всего иностранными, осуществленными в последние годы. Вероятно, некоторое время в них будет наблюдаться сокращение затрат на инновационное и технологическое развитие. В определенной степени ухудшение конъюнктуры отразится и на регионах, где наблюдается большой вклад в развитие технологий со стороны малого бизнеса и сферы услуг. В то же время усилить свои позиции, в том числе в силу поддержки со стороны государства, смогут регионы с развитым оборонно-промышленным комплексом, а также регионы с высокой долей производства импортозамещающих товаров и услуг, в том числе и в области сельского хозяйства [8].

Как уже упоминалось, уровень инновационной активности региона определяется множеством факторов, таких как количество участников инновационной деятельности, наличие и степень развития интеллектуального и технологического потенциала, ориентированность институциональной системы на инновационное развитие, востребованность инноваций и пр. Определенный интерес представляет выявление наиболее значимых факторов, оказывающих воздействие на величину валового продукта, выбранного в качестве результативного показателя экономической деятельности субъекта и страны в целом. Исходные данные для проведения анализа на примере Российской Федерации приведены в табл. 3.

Таблица 3

Валовой внутренний продукт и показатели инновационной активности Российской Федерации в период 2005–2015 годов [3, 6]

Год	Объем ВВП в текущих ценах, млрд долл. США	Расходы на НИОКР, в % к ВВП	Заявки на патенты, всего, тыс. шт.	Заявки на торговые марки, всего, тыс. шт.	Исследователи в секторе НИОКР, на млн. чел	Инженеры в секторе НИОКР, на млн. чел.
2005	820,57	1,07	32,253	47,222	3235	517
2006	1063,64	1,07	37,691	52,867	3240	518
2007	1396,48	1,12	39,439	57,346	3276	512
2008	1784,51	1,04	41,849	57,165	3153	487
2009	1313,68	1,25	38,564	49,189	3090	475
2010	1524,91	1,16	42,500	56,856	3088	475
2011	2031,77	1,09	41,414	59,341	3125	492
2012	2170,14	1,12	44,211	62,694	3094	478
2013	2230,62	1,12	44,914	64,062	3073	487
2014	2030,97	1,2	40,308	61,078	3102	501
2015	1326,01	1,2	49,173	61,477	–	–

Результаты корреляционного анализа позволили выявить наиболее сильную связь между объемами ВВП и таким фактором, как количество заявок на торговые марки, – коэффициент корреляции составил 0,83. Это объясняется появлением новых компаний, товаров и услуг; расширением присутствия марок на рынке; диверсификацией бизнеса и пр., что в целом формирует новые источники дохода и способствует повышению стоимости произведенных товаров и услуг. Оценка влияния факторов на объемы ВВП произведена далее с помощью дисперсионного анализа (табл. 5).

Результаты дисперсионного анализа при $F_{\text{крит}} = 4,35$

Показатель	Эмпирическое значение критерия Фишера, $F_{\text{эмп}}$	Значимость критерия, p	Влияние на объем ВВП	Степень влияния
Расходы на НИОКР, % к ВВП	7,81	0,01	сильное	0,28
Заявки на патенты, всего, тыс. шт.	2,76	0,11	слабое	0,12
Заявки на торговые марки, всего, тыс. шт.	6,25	0,02	сильное	0,23
Исследователи в секторе НИОКР, на млн. чел.	1,97	0,17	слабое	0,08
Инженеры в секторе НИОКР, на млн. чел.	1,83	0,19	слабое	0,08

Таким образом, в пределах заданной значимости $\alpha = 0,05$ наиболее сильное влияние оказывают такие факторы, как «Расходы на НИОКР» и «Заявки на торговые марки».

Для построения модели, описывающей зависимость объемов ВВП от рассматриваемых факторов, проведен регрессионный анализ с помощью программного пакета для статистического анализа Statistica, по предварительно стандартизированным исходным данным – см. табл. 5.

Таблица 5

Результаты регрессионного анализа (фрагмент)

Оценки параметров (таблица данных 14). Сигма-ограниченная параметризация	
	Объем ВВП в текущих ценах, млрд долл. США
Свободный член	0,245407
Расходы на НИОКР, % к ВВП	-0,573078
Заявки на патенты, всего, тыс. шт.	-0,874896
Заявки на торговые марки, всего, тыс. шт.	2,590870
Исследователи в секторе НИОКР, на млн чел.	-0,831832
Инженеры в секторе НИОКР, на млн чел.	-0,768864

Таким образом, модель имеет вид:

$$y = -0,573x_1 - 0,874x_2 + 2,590x_3 - 0,831x_4 - 0,768x_5 + 0,245, \quad (4)$$

где x_1 – расходы на НИОКР, % к ВВП;

x_2 – заявки на патенты, тыс. шт.;

x_3 – заявки на торговые марки, тыс. шт.;

x_4 – число исследователей в секторе НИОКР, на млн. чел.;

x_5 – число инженеров в секторе НИОКР, на млн. чел.

Также произведена проверка построенной модели на значимость – см. табл. 6.

Данные табл. 6 свидетельствуют о значимости построенной модели; в частности, множественный R , равный 0,975, близок к значению 1, что свидетельствует о высокой степени зависимости величины y от введенных коэффициентов. Величина коэффициента детерминации (R^2) также близка к 1, что говорит о хорошей подгонке регрессионной зависимости к исходным данным. Скорректированный R^2 близок по значению к R^2 , что свидетельствует о хорошем качестве модели. Об этом же говорит значимость критерия Фишера p , равная 0,009, что меньше заданной величины 0,05.

Результаты проверки значимости модели множественной регрессии

SS модели и SS остатков (таблица данных 14)											
	Множест. R	Множест. R2	Скоррект. R2	SS модель	сс модель	MS модель	SS остаток	сс остаток	MS остаток	F	p
Объем ВВП в текущих ценах, млрд. долл. США	0,9755	0,9517	0,8913	9,1422	5	1,828	0,4637	4	0,115	15,7	0,00

Как уже упоминалось, наиболее весомым фактором в области инноваций, определяющим объем ВВП России, является уровень расходов на НИОКР. В частности, для США в 2014 году этот показатель составил 2,80% от ВВП, для Японии – 3,58%. Лидером в рейтинге оказалась Корея с величиной показателя 4,29%. Стратегия «Европа 2020» определяет цель улучшения условий для инноваций, исследований и развития, в частности с целью увеличения роста государственных и частных инвестиций в НИОКР до 3% ВВП к 2020 г. [7].

Величина показателя для России составила 1,2%. Но при этом важной задачей для РФ является не просто наращивание объемов расходов, а поддержание оптимальной структуры финансирования НИОКР. Значительную часть расходов на финансирование НИОКР несет государство: доля расходов федерального бюджета во внутренних затратах на исследования и разработки составила 80% в 2010–2012 гг., и 88% – в 2013 г. [2]. И, как отмечают специалисты, размеры инвестиций со стороны бизнеса в НИОКР сокращаются. Вместе с тем, например, в США, финансирование всех разработок и нововведений осуществляется примерно в следующих пропорциях: 35% – из федерального бюджета; 55% – за счет собственных средств производственных компаний; 5% – из средств правительств штатов, органов местного самоуправления; 5% – из средств университетов, колледжей и частных неправительственных организаций [9]. В Израиле бизнес вносит около 85% на научные исследования, в Сингапуре – 59%.

Таким образом, изменение структуры инвестиций в НИОКР в пользу производителей позволит ориентировать разработки на потребности широких слоев населения, что, в свою очередь, обеспечит высокую рентабельность вложений. Следовательно, инновационный путь развития регионов лежит в области реструктуризации финансирования НИОКР, что послужит толчком к эффективной реструктуризации производства, освоению новых видов конкурентоспособной продукции, формированию цивилизованного рынка и в целом преодолению кризисных явлений в российской экономике.

Литература

1. Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 N 2227-р. <http://base.garant.ru/70106124>.
2. Ежегодный мониторинг средств, выделенных из федерального бюджета на финансирование НИОКР (в том числе по приоритетным направлениям инновационного развития России). <http://ac.gov.ru/files/attachment/4879.pdf>.
3. Итоги деятельности Роспатента в 2015 году и задачи на 2016 год. http://www.rupto.ru/press/news_archive/inform2016/NTS2/dokladKir1.pdf.
4. Киселева Н. Н., Иванов Н. П. Оценка уровня инновационного развития региона // Terra Economics. 2013. Т. 11. Вып. 2-2. С. 77.

5. *Кортов С. В.* Анализ региональных инновационных процессов на базе эволюционной модели // Журнал экономической теории. 2004. № 1. С. 111–121.
6. Мировой атлас данных. Российская Федерация. <http://knoema.ru/atlas>.
7. Показатели «Европа 2020» – R & D и инновации // Eurostat. <http://www.spbstu.ru/upload/inter/indicators-europe-2020-r-d-innovation.pdf>.
8. Рейтинг регионов по развитию науки и новых технологий – 2015. http://riarating.ru/regions_rankings/20150324/610650317.html.
9. *Родина В. В.* Сравнительный анализ механизмов финансирования НИОКР на примере России и США // Мониторинг правоприменения. 2014. № 4 (13). С. 65.

The way of innovative development of regions: The objective reality

Alevtina Veniaminovna Zonova, doctor of Economics, Professor of chair of accounting, analysis and audit, Dean of the faculty of Economics and Finance, of the «Vyatka state University», Kirov

Valentina Vasil'evna Kislitsyna, Ph. D., associate Professor in the Department of management and marketing faculty of management and service of the «Vyatka state University», Kirov

The article deals with problems of innovative development of Russian regions, for which the determining factor is the choice of a particular strategy of a region development depending on the chosen nature of investment development and maintaining the optimal structure of investment in R&d.

Key words: innovative development, indicators of development of the territory, innovation strategy, gross domestic product, the financing of R&d expenditure.

УДК 338.242

ИНТЕНСИФИКАЦИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

*Наталья Сергеевна Мушкетова, д-р. экон. наук, доцент,
доцент кафедры маркетинга,
e-mail: nmushketova@yandex.ru,
Волгоградский государственный университет,
<http://www.volsu.ru>,*

*Евгений Сергеевич Бурькин, канд. экон. наук,
доцент кафедры менеджмента и маркетинга,
e-mail: burrrykin@rambler.ru,
Московский университет им. С. Ю. Витте,
<http://www.muiiv.ru>*

В статье рассматриваются актуальность и инструменты интенсификации продвижения российских вузов на мировом рынке образовательных услуг, осуществляемого посредством использования маркетинговых коммуникаций, в основном связей с общественностью.

Ключевые слова: продвижение; маркетинговые коммуникации; мировой рынок образовательных услуг.

В контексте инновационного развития современного мира все большую актуальность приобретает рассмотрение маркетинговых коммуникаций, используемых в продвижении российских вузов на мировом рынке образовательных услуг.

На современном этапе необходима разработка единой политики продвижения образовательных услуг российских вузов на мировом рынке, так как их маркетинговые коммуникации за рубежом осуществляются неэффективно, о чем свидетельствуют результаты опросов иностранных студентов в Российской Федерации: почти половина из них получила информацию о вузе, в котором они учатся, от выпускников этого образовательного учреждения, вернувшихся на родину после завершения обучения в РФ.



Н.С. Мушкетова

В сложившейся ситуации необходима разработка стратегии интенсивного роста, целью которой становится увеличение доли России на мировом рынке через значительное повышение качества услуги высшего образования и обеспечение его полного соответствия актуальным и перспективным потребностям внутреннего и внешнего рынка как условия его международной конкурентоспособности, а также формирование, развитие и сохранение общего гармоничного образовательного рынка со странами СНГ, Европы и мира.

Что касается целей единой политики продвижения, сформулируем их в контексте маркетинговых стратегий проникновения, развития рынка и продукта:

- увеличение оборота на существующей доле рынка за счет агрессивной рекламной политики;
- информирующее продвижение, сопровождающее стратегию роста рынка и развитие продукта через комплекс интегрированных маркетинговых коммуникаций государства и вузов как субъектов мирового рынка высшего образования, заинтересованных в преодолении «барьера недоверия» потенциального покупателя к незнакомому товару;
- обеспечение и пропаганда благоприятной социально-экономической среды в стране и безопасности иностранных студентов и преподавателей.

На маркетинговое продвижение образовательных услуг российских вузов на мировом рынке влияют следующие тенденции потребительских настроений и поведения [9].

1. Новый формат хорошей жизни. В современном мире понятие «больше» теперь далеко не всегда значит «лучше», а богатство уже не является синонимом счастья. Потребители научились получать удовольствие не от самого факта владения чем-либо, а от того, как тот или иной предмет влияет на их жизнь. Те же, кто продолжает выставлять свое богатство напоказ, вызывают больше и больше раздражения.

2. Ценность времени теперь измеряется иначе. Время больше не ценный ресурс: в современном мире пунктуальность теряет свою привлекательность, а склонность откладывать все на потом считается абсолютно нормальной. Со временем акценты сдвинулись, и люди начали признавать необходимость в самых простых вещах. У британских студентов существует давняя традиция – брать годовой перерыв после окончания школы перед поступлением в университет, чтобы лучше понять, какой путь выбрать в дальнейшей жизни. Подобный феномен набирает все большую популярность и среди американских студентов (по данным американской ассоциации American Gap Association, за последние несколько лет число студентов, решивших взять годовую паузу, выросло на 22%).



Е.С. Бурькин

3. Проблема выбора еще никогда не была столь актуальной. Современные магазины предлагают потребителям невероятно широкий выбор, что усложняет процесс принятия окончательного решения, и в итоге покупатели чаще и чаще стали просто-напросто отказываться от покупки. Подобное многообразие приводит к тому, что люди сейчас предпочитают перепробовать много разных вариантов, не купив ничего. С появлением новых каналов продаж процесс выбора становится неочевидным. Огромное количество специальных предложений вводит покупателей в заблуждение.

4. Обратная сторона технического прогресса. Технологии действительно сделали жизнь людей более удобной и эффективной. Однако потребители начинают ощущать, что у технологического прогресса есть и негативная сторона – 77% опрошенных по всему миру согласны с утверждением «Повальное увлечение технологиями привело к росту ожирения среди людей». Использование технологий приводит не только к нарушению сна, отмечают 78% женщин и 69% мужчин, но и делают нас глупее, по мнению 47% опрошенных, и менее вежливыми (63%).

5. Смена лидеров, теперь все решают не они, а мы. Кто сегодня оказывает наиболее существенное влияние на нашу жизнь, экологическую ситуацию в мире, социальную сферу и здравоохранение? На протяжении десятилетий денежные потоки преимущественно двигались между физическими лицами и организациями, будь то правительственные структуры или коммерческие предприятия. Сегодня мы в большей степени начинаем ощущать себя ответственными за правильность решений, которые принимает общество в целом.

Эти тренды уже являются частью нашей жизни. Они показывают, что происходит в голове у потребителей: о чем они думают, как принимают решения о покупке того или иного товара или услуги, образовательной в том числе.

Анализ сформулированных целей продвижения и практик зарубежной государственной деятельности в области продвижения национального высшего образования на мировой рынок позволил сделать вывод, что такие маркетинговые коммуникации, как реклама, ФОССТИС (формирование спроса и стимулирование сбыта), а также личные продажи, имеющие перспективы на традиционных рынках, для мирового рынка образовательных услуг пока мало применимы, и для Российской Федерации в частности в силу большой географической протяженности, региональной дифференциации как в социально-экономическом развитии, так и качестве предоставления высшего образования, в условиях сокращения государственных расходов и т. п. Таким образом, эффективным представляется сосредоточить внимание государства в политике продвижения образовательных услуг вузов на мировой рынок на таком инструменте, как связи с общественностью, целью которых становится формирование благоприятного общественного мнения о российском высшем образовании и российских вузах.

Целевая аудитория политики продвижения в данном направлении – это совокупность доступных с точки зрения маркетинговых воздействий реальных и потенциальных сегментов потребителей и их маркетинговое окружение, на которые будут направлены мероприятия по продвижению российского высшего образования:

- потенциальные студенты и их окружение – индивидуальные лица, принимающие окончательное решение о покупке образовательной услуги (выпускники школ; родители учащихся общеобразовательных школ; выпускники колледжей и их родители);
- потенциальные сотрудники российских вузов (преподаватели других зарубежных вузов);
- менеджеры зарубежных предприятий, менеджеры по персоналу, сотрудники рекрутинговых организаций;
- органы управления образованием различного уровня в иностранных государствах;
- зарубежные средства массовой информации;

- иностранные исследователи проблем высшего образования, консультанты, эксперты;
- зарубежные государственные и негосударственные организации (агентства), в ведении которых находятся вопросы регулирования развития образования и международной аккредитации вузов.

Рассмотрим маркетинговые мероприятия по продвижению вузов, рекомендуемые для реализации на федеральном уровне:

1. Стимулирование участия российских вузов в международных выставках (за счет включения соответствующего критерия в перечень показателей оценки (мониторинга) эффективности вузов). Участие российских вузов в международных выставках и ярмарках образования за пределами страны, несмотря на выделяемые в централизованном порядке значительные средства, является фрагментарным [3, 8]. Например, в 2013 году в образовательных выставках при участии Министерства образования и науки РФ в Испании принимали участие всего 7 российских вузов [16], в Сингапуре – 11 [11], в Узбекистане – 2 [4]. Необходимо увеличить количественные и качественные показатели участия: предоставить возможности для посетителей стендов не только ознакомиться с материалами и программами, которые предлагают российские вузы, но и дать «попробовать их на себе» (например, предложить будущим студентам или преподавателям поработать с компьютерной программой, которая используется в обучении, или заполнить тест по иностранному языку и т. п.), также обязательно брать контакты у всех желающих немедленно начать обучение, то есть непосредственно на выставке «превращать» потенциальных потребителей в реальных.

2. Для укрепления репутации российских учебных заведений профессионального образования рекомендуется их более активное участие в рейтинговой оценке высших учебных заведений, принятой в развитых странах, но по многим показателям оценки деятельности российских вузов и вузов развитых стран существуют принципиальные отличия в их трактовке и методах измерения, что затрудняет включение российских высших учебных заведений в рейтинговые классификаторы. Вышеуказанным избранным правительством вузам в этом плане содействует субсидия правительства, остальным следует самостоятельно активизировать работу по повышению позиций в российских рейтингах и распространению информации. Это представляется возможным за счет решения проблемы участия российских экспертов в международных рейтингах – их доля в академическом сообществе, участвующем в выборочном опросе, незначительна (чуть более 1%), а войти в число респондентов может любой ученый со степенью, знанием английского языка и стажем свыше 16 лет [19]. Рост числа отечественных экспертов усилит в целом позицию российских вузов в рейтинге, поэтому необходимо мотивировать российских ученых, соответствующих требованиям, к участию в опросе в составе экспертов.

3. Стимулирование российских вузов к проведению открытой международной аккредитации (за счет включения соответствующего показателя в перечень показателей оценки (мониторинга) эффективности вузов) самого вуза и его образовательных программ соответствующими международными организациями: Европейским консорциумом по аккредитации (ECA), Европейской ассоциацией гарантии качества в высшем образовании (ENQA) и другими структурами, входящими в список международных аккредитационных агентств, признаваемых Рособрнадзором и допущенных к проведению аккредитации вузов в Российской Федерации. Государственные системы лицензирования и аттестации в РФ свидетельствуют о выполнении вузом минимальных требований национального образовательного стандарта, а международная аккредитация – это признание авторитетной международной образовательной организацией того, что вуз соответствует определенным данной организацией требованиям качества образования.

Признание является результатом утвержденной процедуры, включающей как самоанализ вузом своей деятельности, так и аудит вуза независимыми экспертами. Международная аккредитация делает сравнимыми квалификации различных вузов, унифицирует вузовские требования, делает возможным процесс мобильности студентов. При этом международная аккредитация не ведет к нивелировке национальных и вузовских особенностей и позволяет в условиях интернационализации рынка услуг высшего образования, усиления международной конкуренции, выхода на российский рынок образования новых игроков в виде негосударственных вузов, зарубежных вузов, тренинговых компаний получать вузам конкурентные преимущества – дополнительные свидетельства качества своих образовательных программ [17].

4. Событийный маркетинг – организация международных мероприятий: «Дни славянской письменности», «День российского высшего образования» (в настоящее время проводится регулярно только в Индии), «День космонавтики», «День рождения Пушкина, Толстого, Достоевского и т. п.», студенческие фестивали современной музыки, спорта, КВН или уличные карнавалы и т. п. в различных странах, что улучшит образ нашей страны в глазах иностранцев, особенно при условии актуальной государственной и общественной поддержки и грамотного информационного сопровождения.

5. Подготовка и распространение печатных средств массовой информации (газеты, журналы) на английском, немецком, китайском, турецком и других языках о России и российском высшем образовании, которые обязательно должны содержать интервью иностранных студентов, обучающихся в России, распространяемых на международных выставках, различных событийных мероприятиях, международных рейсах российских авиакомпаний, в поездах международного следования, в российских и зарубежных аэропортах и т. п.

6. Запуск цикла телевизионных передач и новостных выпусков про российское высшее образование на российском информационном телеканале, ведущем круглосуточное вещание на английском языке «Russia today».

7. Имиджевый SMM (social media marketing) – проект на государственном уровне с целью стимулирования развития российского высшего образования и нивелирования отрицательных стереотипов за счет эффективных агентов влияния как силами собственных специалистов, так и путем их найма в странах потенциальных потребителей, на общественное мнение которых предстоит оказать соответствующее информационное воздействие, когда использование официальных ресурсов средств массовой информации невозможно. В этом направлении одним из наиболее действенных инструментов влияния становится работа в социальных сетях и на соответствующих форумах с целью формирования благоприятного общественного мнения о российских вузах.

8. Конкурсы Министерства образования и науки Российской Федерации на лучшую англоязычную версию сайта вуза.

Мероприятия, направленные на региональные органы власти и органы управления высшим образованием:

1. Стимулировать региональные органы власти и органы управления высшим образованием распространять информацию о региональных вузах в городах-побратимах (городах, расположенных в разных государствах, между которыми установлены постоянные дружественные связи для взаимного ознакомления с жизнью, историей и культурой, с целью достижения лучшего взаимопонимания, укрепления сотрудничества и дружбы между народами разных стран, а также обмена опытом в решении аналогичных проблем, стоящих перед городскими властями и организациями) и городах-партнерах на мероприятиях как посвященных образованию, так и не связанных с ним. Например, города – побратимы и партнеры г. Волгограда: Ченнаи (Индия),

Цзилинь, Чэнду (Китай), Хиросима (Япония), Порт-Саид (Египет), Льеж (Бельгия), Русе (Болгария), Ковентри (Великобритания), Кельн, Хемниц (Германия), Турин, Олевано Романо (Италия), Дижон (Франция), Кеми (Финляндия), Кливленд (США), Крушевац (Сербия), Острава (Чехия), Плонск (Польша), Измир (Турция), Киев, Одесса (Украина), Баку (Азербайджан), Ереван (Армения), Минск (Белоруссия) и др. [5]. На всех мероприятиях, которые требуют присутствия представителей Волгограда, рекомендуется распространять рекламные печатные материалы о государственных вузах региона.

2. Стимулировать региональные органы власти к налаживанию контактов с Ассоциациями иностранных выпускников российских и советских вузов (Германская, Индийская, Китайская, Египетская, Чешская и др.), а также со Всемирным форумом выпускников российских и советских вузов – использовать их как канал распространения информации о региональных российских вузах через посредников – участников Ассоциаций и Форума, имеющих контакты как с жителями региона обучения, так и с родной страной.

3. Налаживание и развитие коммуникаций со знаменитыми или имеющими общественный или политический вес иностранными выпускниками российских, советских вузов – лидеров мнений – с целью лоббирования интересов российских региональных вузов в странах проживания выпускников.

4. Подготовка региональных «Сборников для иностранных абитуриентов, поступающих в российские вузы» (в виде электронного или бумажного каталога).

5. Организация региональной «Горячей линии российского высшего образования для иностранцев» (телефон, сайт), целью которой является помощь иностранным студентам в адаптации в российских вузах.

Таким образом, продвижение российских вузов, поддержанное на государственном уровне, необходимо для повышения эффективности их позиционирования и создания для них благоприятных условий развития на мировом рынке образовательных услуг, при этом правительство, с одной стороны, может поддерживать университеты напрямую, а с другой стороны, может также оказывать и косвенную поддержку – в виде рекомендательной регламентации их связей с общественностью (за счет маркетинговых коммуникаций вузов) и так называемого «мягкого» стимулирования выхода на мировой рынок (за счет развития маркетинговых коммуникаций государства как участника рынка).

Литература

1. Агранович М. Л., Ковалева Г. С. и др. Российское образование в контексте международных показателей: 2009: сопоставительный доклад. – М., сентябрь 2010.
2. Алексашина Т. В., Алексеев А. Н. Интеллектуальный капитал и промышленный потенциал: векторы инновационного развития: монография. – М., 2016.
3. Арефьев А. Л. Состояние и перспективы экспорта российского образования. – М.: РУДН. 2010. 109 с.
4. В Ташкенте открылась Международная выставка «Образование и профессия – 2013». http://rus.ruvr.ru/2013_03_29/V-Tashkente-otkrilas-Mezhdunarodnaja-vistavka-Obrazovanie-i-professija-2013.
5. Города-побратимы Волгограда. <http://www.volgadmin.ru/ru/MPCity/CitiesBrothers.aspx>.
6. Агранович М. Л. и др. Интернационализация высшего образования: тенденции, стратегии, сценарии будущего // Национальный фонд подготовки кадров. – М.: Логос, 2010. 280 с.
7. Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р. <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=law;n=90601>.
8. Концепция экспорта образовательных услуг Российской Федерации на период 2011–2020 гг. Национальный Фонд Подготовки кадров. http://ntf.ru/DswMedia/koncepciya_draft_24_12.doc.

9. *Кравченко В.* Пять трендов, которые сейчас определяют наш мир. <http://rb.ru/opinion/mir-nash>.
10. *Ларионова М. В., Горбунова Е. М.* Глобализация, либерализация и интернационализация высшего образования. – М.: ГУ ВШЭ. 2005.
11. Международная образовательная выставка «Карьера и образование». <http://www.russia.edu.ru/news/events/2013/6620>.
12. *Мушкетова Н. С.* Стратегическое управление средой маркетинговой деятельности региональных вузов: дис. ... док. экон. наук. – Волгоград: ВолГУ, 2015. 406 с.
13. Основные положения Концепции государственной политики Российской Федерации в области подготовки национальных кадров для зарубежных стран в российских образовательных учреждениях (одобрена Президентом Российской Федерации В. В. Путиным 18 октября 2002 г.). <http://quality.edu.ru/maintenance/ru/konceptcii/218>.
14. Полит.ру: Обидные рейтинги. http://www.rsuh.ru/press_centra/press/86697.
15. О мерах государственной поддержки ведущих университетов Российской Федерации в целях повышения их конкурентоспособности среди ведущих мировых научно-образовательных центров: Постановление Правительства России от 16 марта 2013 г. № 211. <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=143479>.
16. Российские вузы приняли участие в международной образовательной выставке Aula 2013 (Мадрид, Испания). <http://www.russia.edu.ru/news/events/2013/6617>.
17. *Сагинова О. В.* Проблемы и перспективы интернационализации высшего образования. <http://www.marketologi.ru/publikatsii/stati/problemy-i-perspektivy-internatsionalizatsii-vysshego-obrazovaniya>.
18. *Скалкин В. В., Бурькин Е. С., Алексашина Т. В.* Парадигма современной рыночной экономики в разрезе развития экономики России (часть 2) // Транспортное дело России. 2015. № 4. С. 14–16.
19. *Толмачев Д.* Попасть в сотню // Эксперт. 21.09.2012. <http://expert.ru/2012/09/21/popast-v-sotnyu>.
20. О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки: Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 599. <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/18505.html>.
21. OECD Thematic review of Tertiary Education // Организация экономического сотрудничества и развития. http://www.oecd.org/document/16/0,3343,en_2649_39263238_35580240_1_1_1_1,00.html.
22. Tertiary Education for the Knowledge Society. OECD Thematic Review of Tertiary Education: Synthesis Report. – Paris: OECD, 2008. www.oecd.org/edu/tertiary/review.

Enhancing Russian Universities Promotion in International Educational Market

Nataliya Sergeevna Mushketova, doctor of economic Sciences, associated Professor in the Department of marketing, Volgograd State University

Evgeny Sergeevich Burykin, candidate of economic Sciences, associated Professor in the Department of management and marketing, Moscow Witte University

The article considers actuality and instruments of promotion enhancement of Russian universities in Russian educational market, which is performed through marketing communications, i.e. public relations.

Keywords: promotion, marketing communications, International Educational Market.

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИОННОМУ ПРОЕКТИРОВАНИЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

*Гульфия Хайдаровна Федюкова, канд. экон. наук,
доцент кафедры экономики и организации производства,
e-mail: fedyukovag@mail.ru,
Ульяновский государственный технический университет,
http://www.ulstu.ru*

*Татьяна Вячеславовна Барт, канд. экон. наук,
доцент кафедры менеджмента и маркетинга,
e-mail: tbart@mail.ru,
Московский университет им. С. Ю. Витте,
http://www.muiiv.ru*

В статье рассматриваются вопросы, связанные с подходами к разработке организационных структур управления малых предприятий. Большое внимание уделяется специфике малых предприятий. Предложена модель процесса управления развитием организационной структуры управления.

Ключевые слова: организационное проектирование; малое предприятие; аутсорсинг.

DOI: 10.21777/2307-6135-2017-1-74-79

В странах с развитой экономикой малый и средний бизнес является средним классом, представляющим собой основу стабильного развития экономики зарубежных стран. Так в наиболее развитых странах данный сектор составляет примерно 70–90% от общего числа предприятий. Прослеживается прямая зависимость между эффективностью всей экономики Европейского Союза и успешной деятельностью малых и средних предприятий [9]. Огромная роль малого предпринимательства в развитых странах свидетельствует о необходимости дальнейшего и эффективного развития малого бизнеса в нашей стране.

В современных условиях, в период острой конкуренции, динамично изменяющейся внешней среды предприятиям необ-



Г.Х. Федюкова



Т.В. Барт

ходимы изменения, в частности организационные. Совершенствованию организационных структур управления на крупных предприятиях уделяется должное внимание, тогда как на малых предприятиях данный вопрос, как правило, остается открытым. Изменение организационной структуры управления, направленное на ее соответствие факторам внешней и внутренней среды предприятия, позволит повысить эффективность функционирования и конкурентоспособность организации. Таким образом, решение вопросов по организационному проектированию на малых предприятиях представляется весьма актуальным [1, 2].

С 1 января 2008 года критериями отнесения предприятий к соответствующей категории, кроме средней численности работников, независимой от вида деятельности, являются и предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) или балансовой стоимости активов.

Постановлением Правительства РФ от 13.07.2015 № 702 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» [3] предельные значения выручки от реализа-

ции товаров (работ, услуг) за предшествующий год без учета налога на добавленную стоимость были увеличены в два раза.

Таким образом, по обозначенным критериям выделяются следующие категории субъектов малого и среднего предпринимательства – см. табл. 1.

Таблица 1

Критерии выделения категорий субъектов малого и среднего предпринимательства

Субъекты малого и среднего предпринимательства	Средняя численность работников	Предельные значения выручки
Среднее предприятие	От 101 до 250 человек включительно	2 млрд рублей
Малое предприятие	До 100 человек включительно	800 млн рублей
Микропредприятие	До 15 человек	120 млн рублей

Малым предприятиям присущи известные типы организационных структур управления (линейные, линейно-функциональные, дивизиональные и другие). Однако есть отличия организационных структур управления малых предприятий от организационных структур крупных предприятий, например, в таких характеристиках, как меньшее число уровней управления структурных подразделений, низкий уровень инерционности структуры и функциональной специализации подразделений; высокая функциональная мобильность персонала; гибкость и адаптивность; меньшая зависимость от возраста предприятия.

Проведенный анализ малых предприятий различных сфер экономической деятельности позволил сделать вывод, что характер проблем, связанных с развитием организационных структур управления, примерно одинаков. Таким образом, вопрос развития организационных структур управления актуален для малых предприятий разных видов экономической деятельности.

Оптимальный тип организационной структуры управления, соответствующий факторам внешней и внутренней среды, предложено описать формулой (1), где $x_j(f_i)$ равно 0, если параметр фактора не предполагает данный тип структуры, или 1, если параметр фактора предопределяет данный тип структуры.

$$X = \max \sum_{i=1}^n x_j(f_i) \cdot y(f_i), j = 1, 2, \dots, k, \quad (1)$$

где X – оптимальная организационная структура управления;

x_j – тип организационной структуры управления (линейная, линейно-функциональная, дивизиональная, матричная, проектная);

В результате экспертной оценки была определена значимость каждого фактора, характеризующая его весом.

Таблица 2

Весовые значения факторов определения типа организационной структуры

f_i – факторы, определяющие организационную структуру управления	$y(f_i)$ – вес i -го фактора
f_1 – возраст предприятия	$y(f_1) = 0,5$
f_2 – тип производства (если есть)	$y(f_2) = 4,6$
f_3 – численность персонала предприятия	$y(f_3) = 2,1$
f_4 – количество направлений деятельности	$y(f_4) = 4,2$
f_5 – жизненный цикл организации	$y(f_5) = 3,0$
f_6 – тип организационной культуры	$y(f_6) = 2,5$
f_7 – организационные технологии	$y(f_7) = 3,4$
f_8 – стратегия предприятия	$y(f_8) = 5,0$
f_9 – уровень организационной культуры	$y(f_9) = 0,9$
f_{10} – неопределенность внешней среды	$y(f_{10}) = 3,8$
f_{11} – квалификация работников	$y(f_{11}) = 1,3$
f_{12} – стиль руководства	$y(f_{12}) = 1,7$

В результате применения данного методического подхода повышается уровень эффективности обоснования выбора организационной структуры управления, выявляе-

ния слабых звеньев и ограничений с последующей реструктуризацией предприятия в соответствии с изменившимися условиями функционирования и т. д.

Данный подход нашел применение при исследовании 69 малых предприятий Ульяновской области. С точки зрения распределения субъектов предпринимательства по сферам деятельности в выборке выделяются следующие группы: 37,7% – предприятия сферы услуг, 34,8% – предприятия оптовой и розничной торговли; доля организаций пищевой промышленности – 14,5%; компаний в строительстве – 13,0%. Анализ выявил соответствие организационной структуры управления факторам внешней и внутренней среды у 14,5% рассматриваемых предприятий [7].

Анализ предприятий позволил сделать вывод, что организационная структура управления оказывает влияние на эффективность их деятельности.

Потери рентабельности от несоответствия организационной структуры управления фактором внешней и внутренней среды по анализируемым предприятиям составляют в среднем 16,1 %.

Таблица 3

Влияние организационной структуры управления на рентабельность продаж
(производства)

Сфера деятельности	Рентабельность продаж (производства), %		Упущенная рентабельность продаж (производства), %
	С соответствующей ОСУ	С несоответствующей ОСУ	
Оптовая и розничная торговля	15	7	-8
Строительство	34,9	13,5	-21,4
Пищевая промышленность	24,9	9,3	-15,6
Сфера услуг	29,9	10,4	-19,5
Средняя	26,2	10,1	-16,1

Вопросы развития организационных структур традиционно рассматриваются в плоскости организационного проектирования. Рассматривая одну из основных функций управления – планирование – как «особый процесс подготовки менеджерами решений по обеспечению усилий коллектива для достижения целей организации» [5, с. 41], организационное проектирование представляется целесообразным рассматривать как подфункцию планирования.

Поэтому уместной является постановка вопроса о разработке модели управления развитием организационных структур управления, которая органично включала бы проблематику организационного проектирования как «процесса разработки и внедрения проектов организации» [4, с. 71].

Процесс построения организационной структуры управления относительно универсален и состоит из трех стадий:

- 1) формирование общей структурной схемы аппарата управления;
- 2) разработка состава основных подразделений и связей между ними;
- 3) регламентация организационной структуры.

Авторская модель процесса управления развитием организационной структуры управления (рис. 1) [8], основанная на использовании системного и интегративно-конвергенциального подходов, включает следующие этапы:

- 1) разработка стратегии;
- 2) выбор метода проектирования;
- 3) формирование общей структурной схемы аппарата управления;
- 4) разработка состава основных подразделений и связей между ними;
- 5) регламентация организационной структуры.

Отличием от существующих подходов к проектированию является выделение пяти стадий проектирования организационной структуры управления, включающих про-

цедуры выбора метода проектирования, основанного на оценке этапа жизненного цикла предприятия, проверки на соответствие состава структурных подразделений стратегии развития предприятия, дублирования полномочий, оценки функций на эффективность.

На первой стадии процесса управления развитием организационной структуры управления, реализуя целевой подход, целесообразно разграничивать такие понятия, как официальные, характеризующие общее назначение, стратегию, оперативные, отражающие текущую деятельность организации, и операционные цели, направленные на конкретизацию и детализацию задач [6].

Выбору и реализации более эффективных организационных решений способствует применение того или иного метода проектирования.

Очевидно, что метод аналогий в сравнении с другими методами организационного проектирования является менее затратным по времени и требуемым финансовым ресурсам.

Наиболее затратным из известных методов является метод организационного моделирования, применяемый для проектирования сложных организационных структур. Поэтому применение данного метода к малым предприятиям представляется нами нецелесообразным, так как они имеют, как правило, более простые организационные структуры управления.

Метод аналогий применяется на этапах становления и упадка; структуризации целей – на этапе накопления; экспертно-аналитический – на этапах зрелости и диверсификации.

Общими критериями установления зависимости методов проектирования и этапов жизненного цикла предприятия являются содержательные особенности собственно этапов жизненного цикла в контексте финансовых возможностей предприятия по реализации того или иного метода проектирования и динамичности целей предприятия в зависимости от этапа его развития.

Современные организационные структуры – от матричных до сетевых и виртуальных – создаются, основываются на принципе горизонтальности. Одним из инструментов реализации горизонтального подхода к проектированию организации является аутсорсинг.

Поэтому на третьей стадии, используя маркетинговый подход, необходимо функции предприятия проверять на эффективность: провести расчет полной себестоимости выполнения отдельных функций, сопоставить со стоимостью ее реализации предприятием-аутсорсером и дать оценку возможности их передачи на аутсорсинг.

После передачи основных и вспомогательных функций аутсорсерам предприятие должно придерживаться выбранной стратегии, этому будет способствовать процедура проверки на соответствие состава подразделений разработанной стратегии, проводимая на четвертой стадии.

Дублирование функций увеличивает затраты на функционирование организации, что предопределяет введение на последнем этапе процедуры проверки на дублирование полномочий.

Таким образом, при разработке модели управления развитием организационных структур управления использована идеология системного и интегративно-конвергенциального подходов, позволившая сформулировать следующие основные принципы ее построения: зависимость от стратегии, сочетание иерархичности и автономности, вариативность методов проектирования, учет обратной связи, оптимальность и экономичность.

Предложенная модель процесса управления развитием организационной структуры управления как ключевого фактора внутренней среды предприятия позволяет, в отличие от существующих подходов, наряду с учетом специфики малых предприятий, выстроить эффективный информационный контур обратной связи, обеспечивающий обоснованное применение такого инструмента управления, как аутсорсинг.

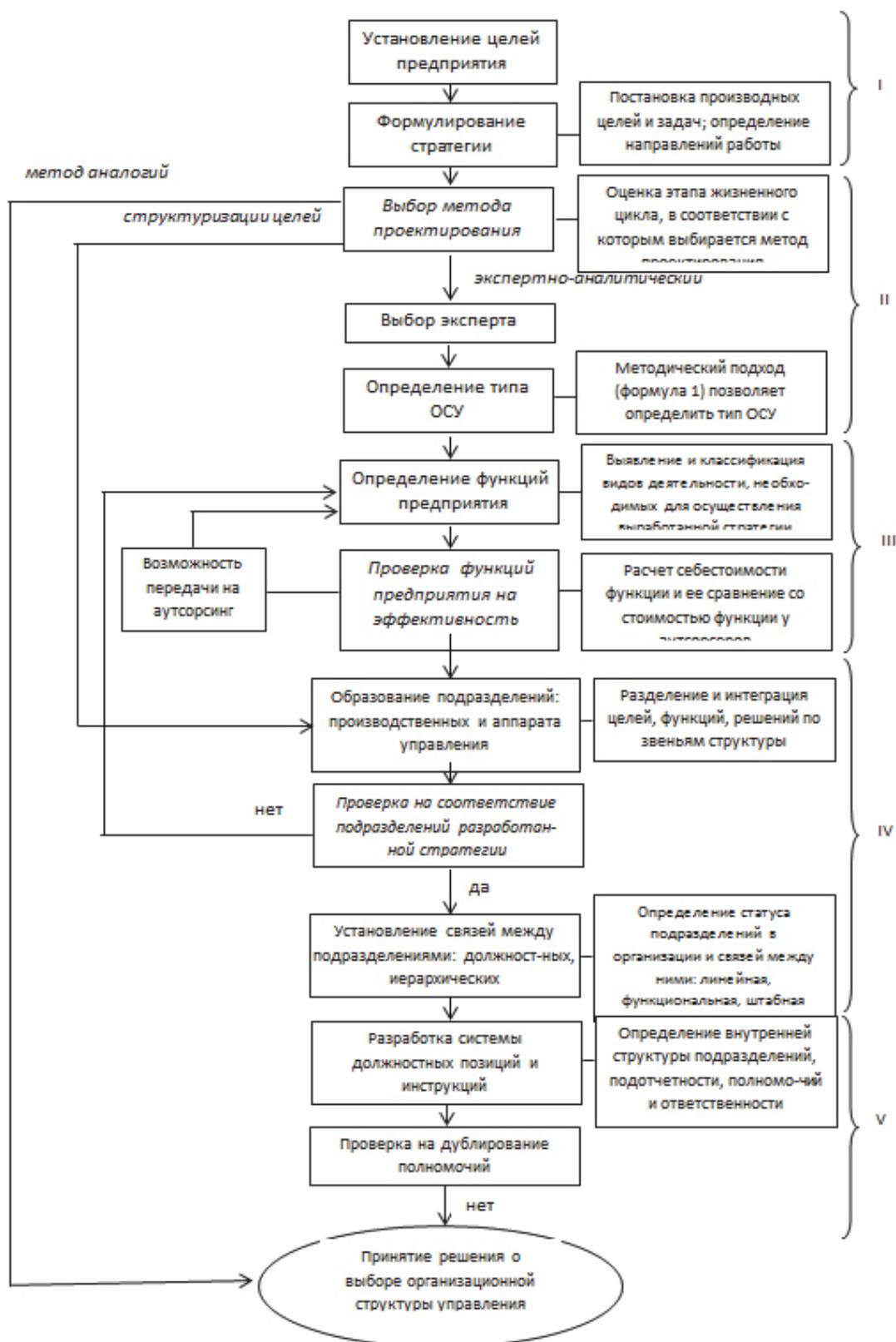


Рис. 1. Модель процесса управления развитием организационной структуры управления

Управление развитием организационных структур управления можно рассматривать как воздействие управляющей подсистемы на организационную структуру управления с целью ее перевода в новое качественное состояние, соответствующее факторам внешней и внутренней среды, и достижения целей развития системы, в частности повышения рентабельности. Под воздействием понимается построенная модель процесса

управления развитием организационных структур управления и традиционные методы управления: административные, экономические, социально-психологические.

Литература

1. *Аверин А. В., Барт Т. В.* Инструменты внутреннего контроля и мониторинга качества государственных услуг в сфере поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства г. Москвы // Вестник Ульяновского государственного технического университета. 2015. № 2 (70). С. 63–65.
2. *Алексеев А. Н.* Управление системой развития малого и среднего предпринимательства: зарубежный опыт // Управление в социальных и экономических системах: Материалы международной научно-практической конференции / под ред. Ю. С. Руденко, Р. М. Кубовой, М. А. Зайцева. 2015. С. 8–15.
3. Справочные материалы системы Консультант Плюс, 1992–2017. <https://www.consultant.ru/law/hotdocs/43689.html>.
4. *Кравченко К. А., Мешалкин В. П.* Организационное проектирование и управление развитием крупных компаний: методология и опыт проектирования систем управления. – М.: Академический проект; Альма Матер, 2006. 528 с.
5. *Мишин В. М.* Исследование систем управления: учебник для вузов. 2-е изд., стереотип. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. 527 с.
6. *Оспанова С. Б., Кайгородцев А. А.* Проектирование систем управления // Вестник КАСУ. 2006. № 4. <http://www.vestnik-kafu.info/journal/8/280>.
7. *Федюкова Г. Х.* Организационные структуры управления малых предприятий: проблемы управления и поддержка развития // Вестник университета. 2014. № 15. С. 76–84.
8. *Федюкова Г. Х., Лазарев В. Н.* Управление процессом развития организационной структуры малых предприятий // Региональная экономика: теория и практика. 2016. №1 (424). С. 89–100.
9. *Финк Т. А.* Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития // Молодой ученый. 2012. № 4. С. 177–181.

Concept development of the concept of marketing consulting services

Gylfiya Haydarovna Fedyukova, Candidate of Economic Sciences, associate Professor of Economics and organization of production, Federal STATE budgetary educational institution of higher professional education, Ulyanovsk state technical University

Tatyana Vyacheslavovna Bart, Candidate of Economic Sciences, associate Professor of management and marketing Work, Moscow Witte University

The article discusses issues related to the approaches of marketing consulting services concepts. Special attention is paid to the principles of system development of marketing consulting services. The structure of the marketing system consulting services is proposed. The characteristic features of marketing consulting services are revealed.

Keywords: marketing consulting services, marketing consulting services, macro, micro, and interactive system of marketing consulting services.

К ВОПРОСУ О СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДАХ К УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

*Наталья Ивановна Денисова, канд. экон. наук,
зав. кафедрой «Финансы и кредит»,
e-mail: dezar@mail.ru,*

*Людмила Михайловна Чиженко, доцент кафедры экономики и финансов
e-mail: miss.chijenko@yandex,*

*Рязанский филиал Московского университета имени С. Ю. Витте,
http://www.muiiv.ru/ryazan*

В статье представлены рискообразующие факторы банковской деятельности. Определены современные подходы к управлению финансовыми рисками коммерческих банков. Раскрыты направления снижения банковских финансовых рисков в современных условиях.

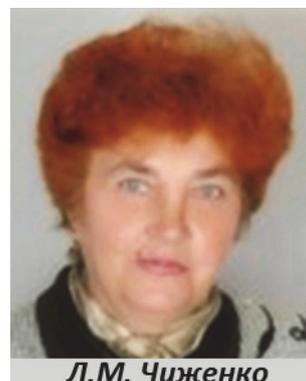
Ключевые слова: финансовые риски; коммерческие банки; управление; кредитные риски; факторы; риск; методы.

DOI: 10.21777/2307-6135-2017-1-80-83



Н.И. Денисова

Одним из наиболее важных моментов в экономической сфере Российской Федерации в период становления рыночных отношений является выработка эффективного механизма управления рисками предпринимательской деятельности. Всякого рода риски являются неотъемлемым атрибутом предпринимательства во всех секторах экономической и социальной сферы. Но особенно уязвим в этом аспекте банковский сектор, представленный сетью кредитных учреждений, основная часть которых являются коммерческими банками. Основным источником получения прибыли коммерческим банком является предоставление в ссуду своих кредитных ресурсов. В условиях нестабильности финансовой ситуации деятельность коммерческих банков сопряжена с наличием различного рода рисков, прежде всего связанных с возможностью невозврата, предоставленных ресурсов на заемной основе.



Л.М. Чиженко

Заемная деятельность всегда сопровождается наличием рисков, предоставление кредитов изначально является рискованным видом бизнеса. Произошедшие за последние годы изменения на финансовых рынках, рост взаимодействия между странами, интернационализация потоков денежных средств способствовали появлению новых возможностей развития для банков, но при этом имеет место и возникновение новых рисков. Очевидно, что полностью избежать риска в условиях рыночных принципов хозяйствования не представляется возможным, и тем более в условиях кризиса. Поэтому в качестве одной из приоритетных задач банковской деятельности рассматривается обеспечение минимизации финансовых рисков, что позволило бы обеспечить максимальную прибыль, снизив возможность потерь в процессе проведения кредитных операций. Поэтому важнейшей составляющей кредитной политики коммерческого банка является деятельность по управлению рисками банковской деятельности. Именно от эффективности управления финансовыми рисками коммерческого банка в процессе реализации им кредитной политики во многом зависит успех деятельности банка и возможности его дальнейшего развития.

Риску как экономической категории нет единого и четкого определения. В существующей литературе понятие риска, его свойств и элементов трактуется неоднозначно.

но, нет единого подхода к пониманию его содержания, соотношения объективных и субъективных сторон. Разнообразие мнений о сущности риска объясняется, в частности, многоаспектностью этого явления, практически полным отсутствием его интерпретации в существующем законодательстве, а также недостаточным его учетом в реальной экономической практике и управленческой деятельности.

В категории риска могут быть выделены следующие основные элементы, которые во взаимосвязи составляют его сущность:

- возможность отклонения от предполагаемой цели, ради которой осуществлялась выбранная альтернатива;
- вероятность достижения желаемого результата;
- отсутствие уверенности в достижении поставленной цели;
- возможность материальных, нравственных и других потерь, связанных с осуществлением выбранной в условиях неопределенности альтернативы.

Указанные элементы в их взаимосвязи и взаимодействии отражают содержание риска. Обратим внимание на такой важный элемент риска, как наличие вероятности отклонения от выбранной цели – такие отклонения могут иметь как отрицательные, так и положительные последствия. Нельзя не отметить прямо пропорциональную связь между рискованностью и доходностью операций в рыночных условиях во всех сферах деятельности.

Кредитные организации, играя важную роль в экономической сфере современного мира, являются коммерческими структурами, деятельность которых преследует извлечение прибыли в качестве основной цели.

Существенной для обеспечения повышения эффективности деятельности банка является классификация рисков в зависимости от степени обеспечения его устойчивого развития.

Для обеспечения эффективного управления банковскими рисками важно выделять факторы, от которых зависят риски. С этих позиций традиционно выделяют группы внешних и внутренних рисков. В составе внешних рисков находятся политические, экономические, отраслевые, демографические, социальные, географические и прочие риски.

Управление риском включает разработку стратегии и тактики. Стратегия предполагает выработку направлений и способов для достижения поставленной цели, основанных на долгосрочном прогнозировании и стратегическом планировании. При выработке стратегии управления рисками необходимо исходить из соблюдения принципа безубыточности деятельности и направленности на обеспечение оптимального соотношения прибыльности и уровня принимаемых банком рисков.

Стратегией предопределяется тактика управления, включающая конкретные методы и приемы для достижения поставленной цели в конкретных условиях. Задачей тактики является выбор из всех решений, не противоречащих стратегии, наиболее оптимального варианта и наиболее приемлемых в конкретной ситуации методов и приемов управления, способствующих снижению степени риска.

В системе управления рисками могут быть выделены три основных этапа, состоящие в анализе риска (выявлении и оценке); контроле риска (мониторинге) и минимизация риска (нивелировании).

В качестве первого этапа рассматривается анализ риска, состоящий в определении и оценке риска. В процессе него выявляются факторы, влекущие увеличение или уменьшение конкретного вида риска при осуществлении определенных банковских операций.

В процессе следующего этапа – контроля риска – реализуются меры по своевременному выявлению риска с целью его снижения или исключения. Существуют три способа контроля риска: посредством внутреннего аудита, внешнего аудита и внутреннего контроля.

Содержание методов управления риском состоит из приемов снижения его степени. Выделяют три основных способа снижения риска:

- отказ от риска (представляет собой уклонение от мероприятий, связанных с

риском, т. е. отказ от тех операций, которые содержат неприемлемый для банка риск, что означает также и отказ от получения части прибыли);

- снижение риска (реализуется в основном через самострахование – резервирование, диверсификацию, лимитирование, минимизацию);
- передача риска третьему лицу (реализуется посредством страхования, хеджирования, распределения).

Важным моментом в управлении кредитными рисками является анализ банком способности существующих и потенциальных заемщиков погашения основной суммы долга и внесения процентных платежей, а также путем получения залогов и поручительств. Необходимой является организация постоянного мониторинга и последующего контроля за просроченными остатками ссудной задолженности.

Управление риском происходит на трех уровнях. Для каждого уровня используются различные методы оценки риска и методы управления им.

1. Индивидуальный уровень: подразумевает анализ, оценку и разумное снижение рисков по конкретной сделке. Индивидуальное управление кредитным риском осуществляется, как правило, для сделок, не подпадающих под агрегированный уровень.

2. Агрегированный уровень: подразумевает разработку программ и выработку критериев, которым должна соответствовать сделка, что позволяет ограничивать величину принимаемых банком рисков. Управление кредитным риском на агрегированном уровне осуществляется, как правило, для типовых сделок с объемом кредитного риска, не превышающим установленной величины.

3. Портфельный уровень: подразумевает оценку совокупного кредитного риска, его концентрации, динамики и т. п., а также выработку предложений по установлению лимитов и управленческих решений в целях снижения риска.

В качестве основных факторов, повышающих кредитный риск, можно назвать:

- концентрацию кредитного риска, проявляющуюся в предоставлении крупных кредитов отдельным заемщикам или группе связанных заемщиков, а также если должники кредитной организации принадлежат к отдельным отраслям экономики, к одному географическому региону или в случае наличия иных обязательств, делающих их уязвимыми к воздействию одних и тех же экономических факторов;
- большую долю кредитов и других банковских контрактов, которые приходится на испытывающих определенные финансовые трудности клиентов;
- частые или существенные изменения в политике банка по предоставлению кредитов;
- большую долю новых и недавно привлеченных клиентов, о которых у банка недостаточно информации;
- либеральную кредитную политику банка (предоставление кредитов при отсутствии необходимой информации);
- концентрацию деятельности банка в малоизученных, новых сферах;
- наличие необеспеченных ссуд или принятие в залог низколиквидного обеспечения.

Важную роль в обеспечении защиты от кредитных рисков играет организация банковского контроля, центральное место в котором занимает анализ качества кредитного портфеля.

Кредитный портфель выступает как главный источник доходов банка и в то же время – как основной фактор рисков при размещении активов. Его структурой и качеством предопределяется устойчивость деятельности банка, его репутация, величина финансовых результатов. Состав и структура портфеля тщательно анализируется кредитными работниками и высшими служащими с целью выявления чрезмерной концентрации кредитов в определенных сферах или у отдельных заемщиков, а также наличия проблемных ссуд.

Исключительно важную роль при этом играет организация банковского монито-

ринга как главного метода банковского контроля. Его целью является контроль качества кредитного портфеля, проведение независимой экспертизы, своевременное выявление отклонений от принятых стандартов и установок кредитной политики банка.

В качестве основных его направлений могут быть названы следующие:

1. Совершенствование в области организационных вопросов.
2. Совершенствование в области методических вопросов.

Третьим направлением совершенствования риск-менеджмента является совершенствование методов управления кредитными рисками, одним из важнейших путей которого является повышение качества страховой защиты от кредитных рисков. Страхование кредитных рисков нечасто встречается в России и считается новым и недостаточно разработанным направлением. Но по мере насыщения рынка классическими страховыми продуктами и под давлением усиливающейся конкуренции у страховщиков возникнет необходимость в обращении к данному виду для удовлетворения потребностей страхователей и удержания своих рыночных позиций. Посредством страхования человек реализует одну из важнейших своих потребностей – потребность в безопасности [6].

В рамках сотрудничества страховщиков и банков постепенно становится очевидным интерес банков к страховой защите от кредитных рисков в связи с наращиванием объемов кредитования. В то же время многие российские страховщики еще не готовы принимать на страхование такие риски [4].

Страхование является сферой деятельности, достаточно жестко регламентируемой государством [7].

Страхование кредитных рисков для коммерческого банка будет иметь разновидности в зависимости от видов активных банковских операций, которым сопутствует кредитный риск, а также категорий заемщиков.

Литература

1. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон РФ от 03.02.96 № 17-ФЗ.
2. Об аудиторской деятельности: Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ.
3. Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах: Положение ЦБ РФ от 16 декабря 2003 года № 242-П.
4. Вдовина О. Н. Страхование кредитных рисков банков. <http://www.ins-education.ru>.
5. Глуценко В. В. Управление рисками. Страхование. – М.: Инфра-М, 2009. 336 с.
6. Денисова Н. И., Чиженко Л. М. Страхование ответственности автовладельцев – новые региональные подходы // Потенциал социально-экономического развития Российской Федерации в новых экономических условиях: Материалы II Международной научно-практической конференции. 2016. С. 177–186.
7. Денисова Н. И., Чиженко Л. М., Чиженко И. П. Страховой рынок России: проблемы и перспективы развития // Вестник Московского университета им. С. Ю. Витте. Сер. 1: Экономика и управление. 2016. № 1 (16). С. 51–57.
8. Лаврушин О. И., Афанасьева О. Н., Корниенко С. Л. Банковское дело: современная система кредитования. – М.: КноРус, 2012. 264 с.
9. Лаврушин О. И. Банковские риски. – М.: КноРус, 2012. 233 с.
10. Никитина Т. В. Банковский менеджмент. – СПб.: Питер, 2012. 160 с.
11. Тихомирова А. В. Риски в антикризисном менеджменте // Материалы международной научно-практической конференции. Вып. 2. – М.: ГУУ, 2008. С. 132–141.

To the issue of modern approaches to financial risk management of commercial banks

Natalya Ivanovna Denisova, Candidate of Economics, head. the department of finance and credit, Ryazan branch of Moscow Witte University

Lyudmila Mihaylovna Chizhenko placed seconds, associate Professor of Economics and Finance, Ryazan branch of Moscow Witte University

The article presents the risk factors of banking. Identified modern approaches to financial risk management of commercial banks. Revealed reduce banking risks in modern conditions.

Keywords: financial risks, commercial banks management, credit risk, factors, risk, methods.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РФ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Бродунов Андрей Николаевич, канд. экон. наук, доцент,

зам. зав. кафедрой финансов и кредита,

e-mail: abrodunov@muiiv.ru,

Булычева Ксения Игоревна, магистрант кафедры финансов и кредита,

e-mail: knorik_@mail.ru,

Московский университет имени С. Ю. Витте,

http://www.muiiv.ru

В последние годы значительно усилился интерес к ГЧП-проектам – за период 2014–2016 гг. общее число проектов по сравнению с 2013 г. увеличилось более чем в 10 раз. В первую очередь это объясняется развитием законодательства о ГЧП и заинтересованностью публичных партнеров в применении данного механизма для развития и модернизации инфраструктуры.

Несмотря на перспективность ГЧП как для публичного партнера, так и для бизнеса, наиболее явной проблемой, с которой сталкиваются представители субъектов РФ при реализации ГЧП-проектов, является низкая активность инвесторов.

В статье отражена текущая и прогнозируемая ситуация в области государственно-частного партнерства, а также обзор ключевых проблем и перспектив развития рынка.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство; концессионное законодательство; эффективность; инвестиции; инфраструктура.

DOI: 10.21777/2307-6135-2017-1-84-88



А. Н. Бродунов

Сегодня механизмы государственно-частного партнерства становятся основополагающим инструментом развития региональной и муниципальной инфраструктуры, привлечения инвестиций, повышения качества оказываемых услуг населению. С одной стороны, растет спрос на инфраструктурные инвестиции, с другой – появляются интересные предложения о реализации проектов и заинтересованные в долгосрочном партнерстве инвесторы и инфраструктурные компании.

Отметим, что государственно-частное партнерство (ГЧП) – относительно новое явление для российской экономики. И несмотря на то, что первые проекты по привлечению частных капиталов для партнерства с государством на основе механизмов ГЧП появились еще в начале 1990-х, к настоящему времени в силу ряда макроэкономических условий значительных прорывов в этой сфере не наблюдается. Тем не менее можно констатировать, что идет поступательное развитие сферы ГЧП по ключевым направлениям: законодательное регулирование, институциональная среда и непосредственная подготовка и реализация проектов.

За период 2014–2016 гг. общее число проектов ГЧП по сравнению с 2013 г. увеличилось более чем в 10 раз, что в первую очередь объясняется развитием законодательства о ГЧП и заинтересованностью публичных партнеров в применении данного механизма для развития и модернизации инфраструктуры. Большинство проектов, которые находятся сейчас на стадии запуска, – муниципальные проекты в коммунальной сфере.



К.И. Булычева

Так, с 1 января 2016 года вступил в силу Федеральный закон № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Кроме того, в 2015 году вступили в силу поправки в концессионное законодательство, благодаря которым можно говорить о том, что Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О концессионных соглашениях» стал в высокой степени практико-ориентированным и стимулирует как публичных, так и частных партнеров к реализации инфраструктурных проектов посредством концессии [1].

Вступление в силу указанных нормативно-правовых актов определило вектор развития, в рамках которого в 2015–2016 гг. появилось значительное число новых проектов, и сейчас они находятся на разных стадиях конкурсных процедур и коммерческого закрытия.

По итогам 2015–2016 гг. на территории Российской Федерации на разных стадиях разработки и реализации находилось 1285 проектов ГЧП, среди которых преобладающее число – концессионные соглашения [2]. На данный момент более половины всех заявленных ГЧП-проектов находятся в предынвестиционной стадии. Увеличение числа концессий произошло за счет введения поправки, связанной с возможностью рассмотрения публично-правовыми образованиями частных концессионных инициатив. Частная инициатива является удобным инструментом для того, чтобы сократить расходы публичной стороны на подготовку проекта, а с точки зрения инвестора предоставляет возможность предложить комфортные условия партнерства.

Следует иметь в виду, что основное число ГЧП-проектов реализуется в социальной, энергетической, коммунальной и транспортной сферах. При этом наибольшее распространение получили муниципальные проекты в коммунальной сфере (централизованные системы горячего водоснабжения, холодного водоснабжения) и проекты в энергетической сфере (объекты по производству, передаче и распределению тепловой и электрической энергии) [3].

В региональном разрезе по развитию ГЧП можно выделить такие субъекты РФ, как Москва, Санкт-Петербург, Самарская область, Новосибирская область, Нижегородская область, Свердловская область, Ленинградская область, Московская область, Ульяновская область, Республика Татарстан и др. [4].

Являясь перспективным механизмом взаимодействия государства и бизнеса, государственно-частное партнерство обладает рядом факторов, способных заинтересовать как публичного партнера, так и инвесторов.

Основной фактор привлекательности механизма ГЧП для государства связан непосредственно с задачами и целями государства по развитию инфраструктуры и различных секторов экономики (транспорт, энергетика), а также обеспечению социальной стабильности и удовлетворению нужд граждан. Для эффективного решения данных задач в рамках ГЧП государству целесообразно привлекать компетенции, опыт и средства инвесторов [5].

Положительный эффект для государства от реализации, например, инфраструктурных ГЧП-проектов заключается как в модернизации самих объектов инфраструктуры, так и в дополнительных налоговых поступлениях в бюджет. Помимо этого, успешный опыт реализации проектов ГЧП в конкретном регионе положительно сказывается на его инвестиционной привлекательности и в будущем может положительно отразиться на возможности реализации новых инвестиционных проектов в данном регионе [6].

Для государства дополнительными стимулами применения ГЧП являются:

– Стратегические планы по реализации проектов мирового масштаба, таких как чемпионат мира по футболу – 2018. Это требует привлечения частного капитала и профессиональных квалифицированных инвесторов.

– Необходимость сокращать бюджетные расходы в условиях сложной экономической ситуации в стране вынуждает государство искать внебюджетные источники фи-

нансирования.

– Высокая степень износа многих объектов инфраструктуры повышает социальные риски, что вынуждает государство привлекать дополнительные объемы инвестиций в совершенствование инфраструктуры.

Очевидно, что для бизнеса основные факторы привлекательности участия в ГЧП-проектах связаны с возможностью обеспечить возврат вложенных инвестиций и приобрести компетенции в сфере реализации проектов ГЧП. Приобретение опыта реализации ГЧП-проектов и стремление закрепиться на развивающемся рынке ГЧП является важным стимулом для частных инвесторов участвовать в ГЧП-проектах. Уровень выгоды для инвестора зависит от конкретного проекта, схемы его реализации и условий контракта. Для бизнеса одним из актуальных направлений участия в ГЧП-проектах является инвестирование в развитие региональной инфраструктуры. При использовании механизмов ГЧП рентабельность инфраструктурных проектов достигается как для публичной, так и для частной стороны [7].

В текущих условиях наиболее привлекательным для инвесторов становятся самокупаемые проекты. К таким относятся, например, проекты по созданию систем фото- и видеофиксации и весогабаритного контроля. Данные проекты представляют интерес также и для государства, так как они способствуют пополнению бюджета.

Говоря о видах ГЧП-проектов, отметим, что наиболее всего распространены концессионные соглашения: в 71% субъектов РФ применялся данный вид ГЧП-проектов. В 40% субъектов использовались соглашения о ГЧП в рамках регионального законодательства. В 36% субъектов применялись договоры аренды государственной или муниципальной собственности с инвестиционными обязательствами арендатора. Остальные виды ГЧП-проектов менее распространены в субъектах РФ.

В ходе исследования были рассмотрены сферы применения ГЧП-проектов, которые включают в себя:

- социальную сферу;
- коммунальную сферу;
- энергетическую сферу;
- транспортную сферу.

В социальной сфере наиболее распространены ГЧП-проекты в области здравоохранения. Так, в 56% субъектов РФ применялись проекты в данной области. В 33% субъектов применялись проекты в области образования, в 31% – в области культуры [8].



Рис. 1. Доля субъектов РФ, применяющих ГЧП-проекты в различных областях социальной сферы (в %)

В ходе проведенного анализа нами были выявлены сложности, связанные с внедрением ГЧП-проектов в субъектах РФ. Наиболее явной проблемой, о которой говорят представители субъектов РФ, является отсутствие инвесторов. Так, представители 58% субъектов РФ, принявших участие в исследовании, отмечают данную проблему. Отсутствие опыта внедрения проектов также является серьезной проблемой, по мнению представителей субъектов РФ (49%). Представители 16% субъектов РФ сталкиваются с законодательными сложностями при осуществлении ГЧП-проектов.

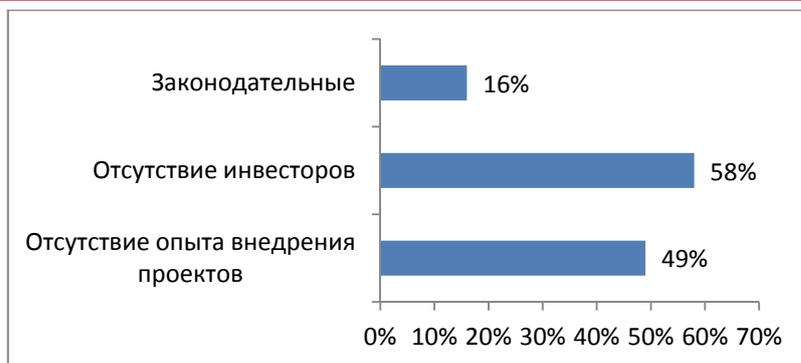


Рис. 2. Доля субъектов РФ, испытывающих сложности, связанные с внедрением ГЧП-проектов

В ходе анализа были также выявлены трудности, с которыми сталкиваются субъекты РФ, при привлечении инвесторов в ГЧП-проекты. Так, трудности связаны с длительными сроками реализации проектов, отсутствием опыта и недостаточным уровнем компетенций участников рынка ГЧП по подготовке проектов.

Также существуют и финансовые трудности, с которыми сталкиваются субъекты РФ при привлечении инвесторов в ГЧП-проекты: отсутствие реальных денежных средств у инвесторов и дороговизна кредитных ресурсов, отсутствие возможности возмещения вложенных средств инвестора со стороны государства, ограниченность бюджетных средств ряда субъектов РФ, низкий уровень доходности ГЧП-проектов. Отмечаются и определенные рыночные (сложная с точки зрения прогнозирования и планирования экономическая ситуация, недостаточная активность инвесторов в связи с высокими ставками по кредитам) и правовые трудности (низкая информированность сферы бизнеса о юридических формах ГЧП, низкая правовая защищенность частных инвесторов и кредиторов при реализации региональных и муниципальных инфраструктурных проектов).

По результатам проведенного анализа выделим ряд направлений при работе с ГЧП-проектами в законодательной, организационной и финансовой сферах.

В законодательной сфере:

1. Закрепление на законодательном уровне возможности возврата вложенных инвестиций в ГЧП-проекты за счет предоставления долгосрочных государственных гарантий их возврата (а также гарантии на закрепление условий участия в проекте).
2. Совершенствование федерального закона о ГЧП (например, расширение перечня объектов, в отношении которых могут быть заключены соглашения о ГЧП).
3. Разработать стандартизированные формы инвестиционных соглашений в рамках реализации ГЧП-проектов. Стандартизировать правовые формы взаимодействия инвесторов и публичных образований.
4. Расширить формы реализации ГЧП-проектов и перечень объектов ГЧП (объектами ЖКХ, социального жилья и социального обеспечения).
5. Предусмотреть в налоговом законодательстве отдельные положения, регулирующие порядок налогообложения операций, осуществляемых в рамках ГЧП-проектов.

В организационной сфере:

1. Уменьшить сроки проведения оценки эффективности проекта.
2. Выделить в регионах специализированные управления (команды) по развитию и координации государственно-частного партнерства.
3. Формирование и постоянное функционирование эффективных площадок по обмену опытом в сфере ГЧП (запуск специализированного федерального портала, проведение соответствующих мероприятий в рамках федеральных округов и макрорегионов и пр.).
4. Разработать практические рекомендации (шаблоны) по типовым (схожим) проектам ГЧП, которые успешно реализованы.
5. Адаптировать механизмы ГЧП под конкретные сектора экономики, учитывая

отраслевую специфику.

6. Внедрить систему мониторинга проектов в области ГЧП. Формировать единую базу знаний по реализации проектов ГЧП.

В финансовой сфере:

1. Обеспечить доступность финансирования для реализации проектов ГЧП (субсидирование % ставок, использовать дополнительные источники финансирования – привлечение средств пенсионных фондов и страховых компаний).

2. Расширить инструменты бюджетного финансирования (государственные гарантии, бюджетный кредит, целевые дотации).

3. Улучшить условия инвестирования и упростить доступ к заемному капиталу.

4. Закрепить возможность предоставления субсидий региональному бюджету при реализации ГЧП-проектов.

Проведенный в рамках настоящей статьи анализ рынка государственно-частного партнерства в России показал, что ГЧП-партнерство находится на стадии формирования и имеет ряд проблем в различных сферах, в том числе в законодательной базе.

Считаем, что предложенные направления совершенствования позволят более эффективно развивать ГЧП-партнерство и минимизировать издержки как государства, так и инвесторов.

Литература

1. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ. <http://www.consultant.ru>.

2. Единая информационная система ГЧП в РФ. <http://www.pppi.ru>.

3. Григорьева Е. М., Карпова Д. П. Совершенствование механизма государственно-частного партнерства в кризисных и посткризисных условиях: монография. – М.: Креативная экономика, 2015. 120 с.

4. Официальный сайт Центра развития государственно-частного партнерства. http://pppcenter.ru/assets/docs/rating REG2016_B5_Block_04-04-2016.

5. Борщевский Г. А. Государственно-частное партнерство: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. – М.: Юрайт, 2016. 344 с.

6. Куреева А. В., Соколов И. А., Тищенко Т. В., Худько Е. В. Государственно-частное партнерство как инструмент поддержки инноваций / под ред. И. А. Соколова. – М.: Дело, 2012. 516 с.

7. Игнатюк Н. А. Государственно-частное партнерство: учебник. – М.: Юстицинформ, 2012. 385 с.

8. Официальный сайт компании IPT Group. <http://iptg.ru/services/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-gchp>.

Main trends in the development of public-private partnerships at the present stage

Andrey Nikolaevich Brodunov, Ph.D., Associate Professor, Deputy Head of the Department of Finance and Credit, Moscow Witte University

K.I. Bulycheva, Graduate student of the Department of Finance and credit Moscow Witte University,

In recent years significantly increased the interest in PPP projects for 2014-2015 total number of projects, compared with 2013 increased by almost 10 times. Primarily, this is due to the development of the legislation on PPPs and public interest partners in the use of this mechanism for the development and modernization of infrastructure.

Despite the promise that PPPs for the public partner, and for business, the most obvious problem faced by the representatives of the Russian Federation in the implementation of PPP projects is low activity of investors.

The study reflected the current and expected situation in the field of public-private partnerships, and an overview of key issues and development prospects of the market.

Keywords: public-private partnership, concession law, efficiency, investment, infrastructure.

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА РЫНКЕ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ

*Елена Александровна Костромина, доцент
кафедры менеджмента и маркетинга,*

e-mail: ea_kostromina@mail.ru,

Московский университет имени С. Ю. Витте,

http://www.muiiv.ru,

Елена Викторовна Шамалова, доцент кафедры экономики и менеджмента,

e-mail: elenavik975@yandex.ru,

Первый московский государственный медицинский университет

имени И. М. Сеченова,

https://sechenov.ru

В статье представлен механизм конкурентоспособности медицинской организации, с помощью контент-анализа выявлены основные факторы конкурентного преимущества стоматологической клиники, определена организационно-технологическая последовательность и инструменты формирования и управления конкурентоспособностью стоматологической клиники.

Ключевые слова: рынок стоматологических услуг; факторы, влияющие на развитие стоматологических клиник; конкурентные преимущества; конкурентоспособность организации.

DOI: 10.21777/2307-6135-2017-1-89-95

Введение

По оценкам BusinesStat, в 2015 г. в России было проведено 238,2 млн стоматологических приемов, что на 3,4% ниже значения 2014 г. В условиях кризиса пациенты экономии на платных стоматологических услугах, что проявлялось в более частом обращении в поликлиники по полисам ОМС, откладывании дорогостоящего лечения «до лучших времен», лечении в рассрочку или в кредит. Работодатели были вынуждены оптимизировать расходы на ДМС, нередко исключая стоматологические услуги из полисов [1].



Е.А. Костромина



Е.В. Шамалова

На сокращение натурального объема рынка стоматологических услуг существенно повлияло снижение доступности медпомощи в государственных учреждениях. В 2015 г. в России насчитывалось 28,2 тыс. медицинских учреждений, оказывающих стоматологические услуги. По сравнению с предыдущим годом показатель снизился на 5,4%. В результате проводимой реформы здравоохранения при некоторых поликлиниках были закрыты отделения стоматологии. Количество частных стоматологий снижалось вслед за сокращением платежеспособного спроса населения.

И в этих условиях оставшимся стоматологическим клиникам необходимо не только выжить, продержаться, но и попытаться увеличить долю рынка за счет наращивания конкурентных преимуществ.

Механизм конкурентоспособности организации

В сознании потребителя всегда происходит оценка конкурентоспособности получаемых им услуг в конкретной стоматологической организации. Пациент, при обращении в стоматологическую клинику, уже имеет представление об уровне качества об-

служивания. Это представление сложилось под воздействием получаемой информации о репутации врача, собственного опыта, совета другого врача. При оказании услуг стоматологической организации главный фактор оценки и дальнейшего поведения потребителя – это результат лечения. При этом результат лечения, по мнению пациента, зависит от пяти основных показателей: квалификации врача, полученного лечения, отношения к нему врача, технической оснащенности и комфортности медицинской организации и не в последнюю очередь от стоимости лечения.

Результат лечения, ощущаемый потребителем, оказывает воздействие на важнейший фактор выбора медицинской организации – собственный опыт потребителя. Таким образом, в данной модели автоматически работает обратная связь.

Представим механизм конкурентоспособности медицинской организации, который включает в себя определенную систему целей (факторов конкурентного преимущества), поставленных для осуществления приоритетных направлений развития организации, организационно-технологической последовательности формирования и управления конкурентоспособностью на основе всесторонней оценки услуги и систему принципов деятельности стоматологической организации при достижении конкурентоспособности.

Элементами механизма конкурентоспособности медицинской организации являются:

- 1) система принципов управления конкурентоспособностью стоматологической организации;
- 2) система целей (факторов конкурентного преимущества);
- 3) организационно-технологическая последовательность формирования и управления конкурентоспособностью организации.

Формирование модели конкурентоспособности медицинской организации происходит в рамках определенной стратегии управления. Ввиду существования различных подходов к определению стратегии, уточним, что мы в данном случае под стратегией управления понимаем перспективный, всесторонний, качественно определенный комплексный план развития организации, направленный на осуществление ее миссии и на достижение долгосрочных целей. Стратегия управления должна оставаться целостной в течение довольно длительного периода времени, но при этом она должна быть достаточно гибкой, чтобы при необходимости можно было осуществить ее модификацию и переориентацию, что актуально для той ситуации, которая сложилась в экономике в последние годы.

Факторы конкурентоспособности стоматологических клиник

Контент-анализ сайтов московских стоматологических клиник [2] позволил выявить факторы, которые влияют на развитие стоматологических клиник столицы, а следовательно, на развитие рынка стоматологических услуг в целом (табл. 1).

Таблица 1

Факторы, влияющие на развитие стоматологических клиник

Фактор	Описание фактора
Квалификация врачей	Квалификация врачей для пациентов имеет огромное значение, поэтому на интернет-сайтах клиник этому фактору уделяется особое внимание. Квалификация врачей у пациентов ассоциируется с профессионализмом. Она оценивается по следующим критериям: ученая степень, владение передовыми методиками лечения. Результаты анализа свидетельствуют о том, что врачи, повышая свою квалификацию, постоянно проходят стажировки в России и на Западе
Персонализированный подход к пациентам	Клиники стремятся через интернет-сайты донести до покупателей свое индивидуальное отношение к пациенту. На сайтах подчеркивается, что к пациенту будут относиться с сочувствием и порядочно
Комфортность и отсутствие боли	На сайтах клиник размещена информация о современном оборудовании и медикаментах, которые использует клиника. Это позволяет стоматологиче-

при лечении	ским клиникам заявлять о том, что лечение будет проходить максимально безболезненно
Сервис	Акцентирование внимания на медицине и отношении к пациенту не противоречит тому факту, что деятельность стоматологических клиник является частью сферы обслуживания. На многих сайтах пациентам сообщают, что в клинике их ждет замечательный сервис, что чаще всего подразумевает прием пациентов по предварительной записи, которая позволяет избежать очередей и ожидания приема. Также упоминается и комфортность интерьера клиники, хотя чаще всего подчеркивается, что этот параметр никоим образом не сказывается на стоимости услуг
Юридическое оформление отношений	Также особо на сайтах подчеркивается, что взаимодействие между пациентом и клиникой оформляется юридически. Заключаемый договор выполняет функцию гарантийного обязательства. Сроки исполнения работ и долговременность гарантий также отмечаются как существенное преимущество клиник, которые их декларируют
Местоположение	Удобство расположения клиники, наличие собственной парковки и т. д.
Престижность клиники	Некоторые клиники на своих сайтах обращают внимание на то, что их пациентами являются известные люди с высоким социальным статусом. Данные заявления могут порождать эффект Веблена, который описывает склонность пациентов платить более высокую цену за статусное значение приобретаемого товара. В то же время наличие в списке пациентов богатых пациентов может свидетельствовать об особых условиях обслуживания, доступных в данной клинике. Еще одним объяснением данной информации, размещенной на сайте, может быть то, что известность пациента используется стоматологическими клиниками в качестве гаранта качества своих услуг. Если бы клиника вела себя недобросовестно или оказала публичному пациенту услугу низкого качества, СМИ отразили бы эту информацию и навредили имиджу клиники. И наоборот, информация о том, что богатые и знаменитые люди являются постоянными пациентами клиники, выступает высоким гарантом качества оказываемого ею лечения
Формирование у пациентов потребности в услуге	Клиники тратят много усилий на обучение своих потенциальных пациентов способам ориентирования на стоматологическом рынке. Они постоянно напоминают пациентам о том, что здоровье зубов уже перестало быть личным делом каждого человека, вопросом физического здоровья. На сайтах обращают внимание пациентов на то, что здоровые зубы – это требование общества, что кроме физиологического значения здесь есть и социальный компонент. На первый план выдвигается значение здоровья зубов для общения и для социального благополучия

Последовательность управления конкурентоспособностью стоматологической клиники

Последовательность формирования и управления конкурентоспособностью медицинской организации на современном рынке стоматологических услуг будет включать в себя 4 этапа:

1. Анализ тенденций и закономерностей развития здравоохранения и потребностей населения в стоматологических услугах. Данный этап предусматривает исследование макроэкономических факторов внешнего окружения стоматологической организации: экономической и социальной политики государства, политики в области здравоохранения, изменений в международном окружении и возможных внешних угроз здоровью и жизни населения страны, технологических революций и связанных с ними новыми возможностями в лечении и профилактике заболеваний, демографических тенденций в стране и за рубежом, экологического состояния и перспектив его изменения и т. п.

На этом этапе необходимо применение такого инструмента исследования, как STEP-анализ. Анализ позволяет изучить определенный срез рынка и дает исчерпывающую информацию относительно преимущественно макроэкономических факторов внешней ситуации, которая может влиять на отрасль в целом и деятельность фирмы в этой отрасли в частности.

Данное исследование, конечно, может быть не под силу одной медицинской организации, поскольку требует значительных временных и материальных затрат, а также опыта исследователя и допуска к некоторой секретной и сложно доступной информации. Но существующие медицинские ассоциации и ассоциации потребителей обладают определенным потенциалом в сборе таких данных, а также имеются специализированные печатные и электронные издания, которые отслеживают тенденции на рынке стоматологических услуг в частности и медицинских в целом. Необходимо лишь в штате медицинской организации предусмотреть специалиста, в должностные обязанности которого будет входить сбор и обработка подобных сведений. Можно предложить такую организационную структуру управления медицинской организации, где данная обязанность может быть поделена в соответствии со спецификой вопросов между научным отделом медицинской службы, экономическим отделом и юридическим отделом.

После проведения анализа внешней среды и составления прогноза развития здравоохранения и потребностей населения в медицинских услугах стоматологическая организация сопоставляет свои возможности с возможностями и угрозами окружающей среды.

Такой анализ целесообразно проводить с помощью метода SWOT-анализа. В соответствии с правилами построения SWOT-матрицы выделяются наиболее существенные факторы, проявляющиеся как возможности развития организации, которые представляет ей внешняя среда, угрозы для деятельности со стороны внешнего окружения, ее сильные и слабые стороны. Поскольку текущие и прогнозируемые условия внешней среды непрерывно меняются, то особое внимание необходимо обратить на выделение важнейших факторов внешнего воздействия на организацию, то есть возможностей и угроз.

Приведем пример SWOT-анализа, проведенного для одной из московских стоматологических клиник (табл. 2).

Таблица 2

SWOT-анализ стоматологической клиники N (фрагмент)

Сильные стороны	Слабые стороны
Применение новых технологий. Уникальная диагностическая аппаратура. Использование инновационных методов лечения. Высокая квалификация врачей и административного персонала	Недостаточно эффективная система качества. Недостаточная коммерциализация. Отсутствие четкой системы управления маркетингом. Отсутствие эффективной рекламы. Слабая политика мотивации и стимулирования трудовой деятельности
Возможности	Угрозы
Появление новых инновационных методов лечения. Сотрудничество с российскими и зарубежными вузами и НИИ. Повышение квалификации за счет средств фондов обязательного и добровольного медицинского страхования. Возможность получения доходов за свободно продаваемые на рынке услуги	Сокращение спроса вследствие снижения уровня доходов населения. Увеличение числа медицинских организаций на рынке стоматологических услуг. Укрепление позиций конкурентов

2. Формулировка основной цели стратегии и стратегических ориентиров развития конкурентоспособности медицинской организации. Наиболее прогрессивным и рациональным в настоящее время является использование «дерева целей» для формулирования целей и задач стратегии медицинской организации.

В качестве примера рассмотрим подцели главной цели «формирование конкурентоспособности медицинской организации на рынке стоматологических услуг»:

1. Обеспечение конкурентоспособности по качеству оказываемых услуг.
 - 1.1. Соответствие оказываемых услуг современным стандартам.

- 1.1.1. Высокий уровень подготовки врачей и среднего медицинского персонала.
 - 1.1.1.1. Отбор при найме на работу в соответствии с квалификационными требованиями.
 - 1.1.1.2. Проведение регулярной аттестации сотрудников.
 - 1.1.1.3. Постоянное повышение квалификации персонала.
 - 1.1.1.4. Обеспечение высокой заработной платы и социальных гарантий.
- 1.2. Разработка эффективной системы мотивации.
 - 1.2.1. Разработка системы материального поощрения.
 - 1.2.2. Разработка системы социальных льгот.
 - 1.2.3. Разработка системы нематериального поощрения.
- 1.2. Стратегическое развитие услуг.
 - 1.2.1. Сотрудничество с российскими, международными, региональными и местными организациями по контролю качества услуг.
 - 1.2.1.1. Предоставление возможности специалистам фондов ОМС, ассоциаций граждан-потребителей проведения независимой экспертизы в стоматологических клиниках.
 - 1.2.1.2. Участие в профессиональных медицинских ассоциациях.
 - 1.2.1.3. Аккредитация и лицензирование в соответствии с действующим законодательством.
 - 1.2.2. Сотрудничество с вузами и НИИ по вопросу внедрения новых методов диагностики, лечения, профилактики заболеваний.
 - 1.2.2.1. Принятие участия в научных конференциях, форумах.
 - 1.2.2.2. Обеспечение поступлений современных материалов из специализированных изданий, интернет-ресурсов по здравоохранению.
- 2. Обеспечение конкурентоспособности по стоимости оказываемых услуг.
 - 2.1. Поддержание себестоимости услуг на минимально возможном уровне.
 - 2.1.1. Контроль над расходами на потребляемые ресурсы.
 - 2.1.1.1. Формирование системы управленческого контроля
 - 2.1.1.2. Автоматизация учета и управления ресурсами.
 - 2.1.2. Использование ресурсосберегающих технологий.
 - 2.1.2.1. Формирование собственных источников необходимых ресурсов.
 - 2.1.2.2. Исследование разработок медицинской промышленности и науки.
 - 2.2. Формирование выручки для развития стоматологической организации.
 - 2.2.1. Разработка ценовой политики с учетом цен конкурентов и возможностей населения.
 - 2.2.1.1. Исследование поведения конкурентов на рынке.
 - 2.2.1.2. Изучение сформированного и потенциального спроса.
 - 2.2.1.3. Разработка адекватной ценовой политики.
 - 2.2.2. Четкий расчет с фондами ОМС по оплате услуг по страховым полисам.
 - 2.2.2.1. Автоматизация учета оказанных услуг.
 - 2.2.2.2. Регулярная сверка документов.
 - 2.2.2.3. Участие в составлении расценок на услуги.
 - 2.3. Разработка рекламной кампании.
 - 2.3.1. Изучение конкурентов и целевой аудитории.
 - 2.3.2. Разработка бюджета рекламной кампании.
 - 2.3.3. Разработка и продвижение сайта отделения, где будут доступно описаны преимущества отделения.
 - 2.3.4. Продвижение стоматологических услуг в СМИ.
 - 2.3.5. Оценка результатов рекламной кампании.

3. Отбор приоритетных задач развития конкурентоспособности медицинской организации. В рамках каждой из указанных приоритетных задач выделяются проблемы, которые необходимо решить в первую очередь. Определить их можно в результате

экспертного анализа или опроса потребителей. Так, можно выделить такие основные проблемы стоматологических поликлиник и отделений г. Москвы: ошибки диагноза, непунктуальность, намеренные ошибки диагноза с целью получения дополнительного дохода, завышение стоимости лечения пациента, недостаточное количество качественных и недорогих медикаментов и материалов.

На данном этапе происходит разработка стратегического и тактического планов развития стоматологической организации. Затем усилиями всех подразделений реализуются тактические мероприятия по развитию конкурентоспособности медицинской организации. Например, производится независимая оценка уровня профессионализма работников и по результатам аттестации принимаются соответствующие управленческие решения: повышение по службе, повышение квалификации, перевод на другую работу, увольнение.

4. Контроль за реализацией стратегии – контроллинг. Любые мероприятия должны приносить эффект, который может измеряться количественными и качественными показателями [4]. Количественными индикаторами роста конкурентоспособности стоматологической организации являются увеличение рыночной доли организации и темп ее прироста, рост основных финансовых показателей (прибыли, рентабельности) по сравнению с предыдущим периодом. Качественными характеристиками могут служить состояние социально-психологического климата в коллективе, степень удовлетворенности потребителей полученными услугами, отношения с поставщиками и посредниками и др.

Для оценки эффективности проводимых мер по повышению конкурентоспособности организации рекомендуется использовать показатели эффективности производственной деятельности (издержки производства на единицу продукции, рентабельность, производительность), показатели финансового положения (коэффициент автономии, коэффициент платежеспособности, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент оборачиваемости оборотных средств), показатели эффективности организации сбыта и продвижения услуг на рынок (рентабельность продаж, эффективность рекламы), показатели конкурентоспособности услуг (качество, цена, отличительные характеристики).

Заключение

Итак, обеспечение конкурентоспособности медицинской организации предполагает наличие и эффективное функционирование трех основных элементов механизма конкуренции медицинской организации: системы принципов управления конкурентоспособностью стоматологической организации; системы целей (факторов конкурентного преимущества); организационно-технологической последовательности формирования и управления конкурентоспособностью организации.

При выборе стоматологической клиники главным критерием для пациента является результат лечения, который, в свою очередь, зависит от квалификации врача, персонифицированного подхода к клиенту, технической оснащенности медицинской организации, а также стоимости услуг. Есть и другие критерии, которые тем или иным образом оказывают влияние на выбор клиентом стоматологической клиники, – это сервис, местоположение клиники, престижность клиники и др. Вышеперечисленные критерии выступают факторами конкурентного преимущества организации и одновременно целевыми ориентирами в процессе управления конкурентоспособностью стоматологической клиники.

Достижение вышеуказанных целевых ориентиров предполагает выполнение организационно-технических мероприятий, которые можно разбить на четыре этапа:

– анализ тенденций и закономерностей развития здравоохранения и потребностей населения в стоматологических услугах, в ходе которого целесообразно использовать методы диагностики стратегического развития экономических систем, такие как STEP-

и SWOT-анализ. Данные методы позволяют оценить состояние внешней среды организации, выявить ее возможности и угрозы, а также оценить состояние внутренней среды организации, ее преимущества и недостатки, способность адаптироваться к изменениям внешней среды. Принимая во внимание то, что персонал стоматологических клиник имеет преимущественно медицинское образование, целесообразно нанимать внешнего аудитора либо специализированную организацию, которые проведут исследования и составят прогноз развития, либо для более крупных стоматологических клиник ввести в штат соответствующего специалиста, в должностные обязанности которого будет входить оценка стратегических перспектив организации;

– формулировка основной цели стратегии и стратегических ориентиров развития конкурентоспособности медицинской организации. Этот этап предполагает разработку целей развития организации и их декомпозицию. Наиболее прогрессивным и рациональным в настоящее время является использование «дерева целей» для формулирования целей и задач стратегии медицинской организации;

– отбор приоритетных задач развития конкурентоспособности медицинской организации. Этот этап предполагает отбор посредством экспертных методов наиболее приоритетных проблем стоматологической клиники и разработку стратегического и тактического планов развития организации;

– контроль реализации стратегии предполагает выбор ключевых показателей эффективности деятельности стоматологической клиники и их мониторинг.

Таким образом, сформированный механизм конкурентоспособности стоматологической клиники позволит организации быть конкурентоспособной, привлекать и удерживать клиентов, т. е. быть успешной на рынке стоматологических услуг, так как понятные цели-ориентиры и методически обоснованная организационно-техническая последовательность достижения целей всегда дают положительные результаты в практической деятельности.

Литература

1. Анализ рынка стоматологических услуг в России в 2011–2015 гг., прогноз на 2016–2020 гг. <http://marketing.rbc.ru/research/562949988872382.shtml>.
2. Алексеев А. Н. Исследование систем управления. – М.: МИЭМП, 2010. 36 с.
3. Костромина Е. А. Роль корпоративной культуры в поддержании организационных изменений // Управление корпоративной культурой. 2014. № 4. С. 250–257.
4. Терехова Е. Ю. Формирование конкурентоспособности медицинской организации: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – Сочи, 2004.
5. Шамалова Е. В., Пономаренко А. В. Исследование факторов развития стоматологических клиник Москвы // Результаты научных исследований: Сборник статей Международной научно-практической конференции. Т. 1. – Тюмень, 2016. С. 184–187.

Formation of competitive mechanism in the market of dental services

Elena Alexandrovna Kostromina, Associate Professor, Department of Management and Marketing, Moscow Witte University

Elena Viktorovna Shamalova, Associate Professor, Department of Economics and Management, First Moscow State Medical University named after IM Sechenov, Moscow

The article presents a mechanism of competitiveness of the medical organization, with the help of content analysis of the main factors of competitive advantages of a dental clinic, defined organizational and technological tools and sequence of formation and management of competitiveness of the dental clinic.

Keywords: market of dental services, the factors that influence the development of dental clinics, competitive advantages, competitive organization.

ПРИНУДИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

*Константин Юрьевич Татаров, канд. экон. наук,
главный бухгалтер,
e-mail: ktatarov@mail.ru
ООО Группа компаний «ДЕКАРТ»,
http://www.dekart-group.ru*

С введением в Российской Федерации нового вида наказания – принудительных работ – возникла проблема оформления отношений органов ФСИН и коммерческой организации, в которой осуществляется исполнение наказания. В статье акцентируется внимание на схемах подобных взаимоотношений. Автор рассматривает подобную ситуацию с точки зрения организации, которая принимает решение использовать труд заключенных в своей хозяйственной деятельности. Основное внимание при этом уделяется расчету должной экономической осмотрительности.

Ключевые слова: исполнение наказания; принудительные работы; микроэкономика; трудовой договор; налогообложение; ответственность организации.

DOI: 10.21777/2307-6135-2017-1-96-102



К.Ю. Татаров

Либерализация системы гражданского общества, новый подход к правам человека вызвали кардинальные изменения в системе исполнения наказаний. За последние двадцать лет внесено огромное число поправок в Уголовный кодекс РФ (УК РФ), направленных на смягчение участи осужденных. В частности, введен мораторий на смертные приговоры. Подверглась корректировке и практика вынесения приговоров по экономическим статьям. Все чаще суды сегодня применяют меру наложения штрафов, особенно за экономические преступления, противопоставляя ее лишению свободы. Помимо штрафных санкций российское уголовное законодательство содержит нормы вынесения решений судов о привлечении осужденных к работам. В соответствии с УК РФ, подобные виды наказаний могут применяться по очень многим статьям. В частности, за причинение побоев (ст. 116), клевету (ст. 128.1), нарушение неприкосновенности жилища (ст. 139), мошенничество (ст. 159), воспрепятствование осуществлению избирательных прав или работе избирательных комиссий (ст. 141) и многим другим статьям.

На сегодняшний день судами выносятся следующие решения (в порядке возрастания строгости):

- обязательные работы;
- исправительные работы;
- принудительные работы.

Обязательные и исправительные работы уже длительное время имеют место в российской системе исполнения наказаний. Они достаточно исследованы и в настоящей статье не рассматриваются.

Принудительные работы на сегодняшний день

Наибольшей строгостью отличаются принудительные работы. Они назначаются судом на период от 2 месяцев до 5 лет (ч. 4 ст. 53.1 УК РФ) и исполняются в специальном учреждении – исправительном центре. Осужденные проживают в специальных общежитиях, но находятся под постоянным присмотром. Исполнение трудовых обязанностей происходит на территории исправительного центра или за его пределами, на территории организаций, не входящих в систему ФСИН. Из заработной платы осуж-

денного производятся удержания в размере от пяти до двадцати процентов. Конкретный размер удержаний устанавливается решением суда.

В российскую систему исполнения наказаний подобный элемент был введен Федеральным законом от 7.12.2011 № 420-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный Кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации». Согласно статье 8 указанного Федерального закона, положения о принудительных работах применяются только с 1 января 2017 года. Временной лаг в пять лет был предусмотрен на законодательном уровне в целях выработки механизма применения подобного вида наказания. Сложность подхода заключается еще в том, что в процессе исполнения принудительных работ, помимо государственных органов ФСИН, участвуют и иные экономические субъекты. Исполнение принудительных работ может осуществляться как на территории коммерческой компании, так и в зоне ответственности некоммерческой организации. Физические лица, отбывающие наказание, в рассматриваемой ситуации приобретают статус работников. Целью настоящего исследования является раскрытие алгоритмов взаимодействия всех участников этого процесса с точки зрения экономической науки, трудового законодательства и налогообложения, которые возникли в российской микроэкономике с 1 января 2017 года. Объектом исследования выступают производственные отношения между субъектами в процессе реализации такой меры наказания, как принудительные работы.

Так как имел место пятилетний промежуток времени, то в научной литературе принудительные работы уже имели рассмотрение. Однако подобные исследования осуществлялись только с юридической точки зрения. Попытки изучения подобного явления с экономической точки зрения предпринимались вскользь, как параллельное и не основное исследование. Например, следует отметить интересные идеи М. Л. Мирзориана [1, с. 58], который попытался рассмотреть принудительные работы с экономической стороны.

Как отмечает В. М. Степашин, еще на стадии разработки соответствующего законопроекта, составители брали за образец «химию» советских времен [2]. В соответствии с Уголовным кодексом РСФСР 1960 года это называлось исправительными работами без лишения свободы. Осужденных чаще всего направляли на стройки химической промышленности, что и дало жаргонное название этому процессу. В те времена применение подобного подхода было более чем оправданно. Возведение крупных химических предприятий, иногда в труднодоступных местностях или в суровых климатических условиях, требовало большого количества рабочих рук. Таким простым способом решалась проблема дефицита рабочей силы. В начале 90-х годов, с началом экономических преобразований в нашей стране подобный вид наказания был отменен.

В современной юридической литературе подход к такому виду наказания, как принудительные работы, вызывает жаркие научные споры. Вместе с тем все современные ученые приходят к нескольким общим выводам. А именно:

– Принудительные работы представляют собой процесс, при котором осужденный привлекается к общественно-полезному труду в целях наказания и исправления. Учитывая элемент наказания, осужденный не может отказаться от предоставленной работы.

– Данный процесс является оплачиваемым, потому как именно из заработной платы осужденного должна происходить оплата его содержания в исправительном центре, а также, в идеале, и содержание самого центра.

Таким образом, первоначально сугубо юридическая материя начинает преобразовываться в экономическую. Возникает необходимость учета рабочего времени, начисления заработной платы, расчет и осуществление удержаний и прочие действия, осуществляемые финансово-экономическими службами. Реализация принудительных работ с точки зрения макроэкономики позволяет обеспечить частичное или даже полное содержание заключенного за счет его собственного труда. Подобный подход благо-

творно сказывается на бюджете системы исполнения наказаний, а также и на состоянии бюджетов территорий осуществления работ. Помимо собственно добавочной стоимости, создаваемой трудом осужденных, начинается аккумуляция налога на доходы физических лиц (НДФЛ), исчисляемых не только с зарплаты осужденных, но и заработной платы сотрудников органов ФСИН.

На сегодняшний день планируется открытие четырех центров содержания осужденных к принудительным работам. Сравнительная характеристика субъектов, представлена в табл. 1.

Таблица 1

Регионы, осуществляющие принудительные работы на 1 января 2017 года

Поселение	Муниципальный район, субъект РФ	Федеральный округ	Население, тыс. чел.
пос. Зеленый	Рассказовский район, Тамбовская область	Центральный	44,5
г. Ишим	Тюменская область	Уральский	65,5
г. Уссурийск	Приморский край	Дальневосточный	168,5
г. Георгиевск	Ставропольский край	Северо-Кавказский	69,9

Как видно из табл. 1, на сегодняшний день исправительные центры созданы в различных федеральных округах. При этом численность населения муниципальных районов, в которых планируется открытие соответствующих центров, не превышает 100 тыс. чел. Исключение составляет только г. Уссурийск Приморского края. Но подобное исключение объясняется территориальной отдаленностью и агломерацией населения. Отбывание наказания осужденным должно производиться на территории субъекта РФ, где он постоянно проживает. Территориальная близость центра призвана способствовать экономии бюджетных средств на этапирование заключенного к месту отбывания наказания. Также принимается во внимание территориальная близость родственников осужденных, которые могут иметь возможность участия в обеспечении заключенного товарами первой необходимости. По нашему мнению, выбор муниципальных поселений был также обусловлен, с одной стороны, развитостью инфраструктуры, возможностью создания рабочих мест и иметь коммерческий сбыт производимой продукции. А с другой стороны, построение исправительного центра в негусто населенном поселении отвечает требованиям безопасности и режима, необходимого при работе с рассматриваемым контингентом.

В перспективе планируется также устройство подобных центров на базе уже действующих заведений системы исполнения наказаний, но в изолированном формате. По данным заместителя директора ФСИН РФ В. Максименко, данные центры будут готовы принять одновременно до 900 осужденных [3]. После отбывания трети срока, определенного судом, и при отсутствии взысканий со стороны администрации центра, осужденные могут получить разрешение на проживание вне пределов центров содержания. Принимая во внимание, что принудительные работы рассматриваются как наказание, не подразумевающее изолирование осужденного, возможен вариант расквартирования осужденных на территории муниципальных поселений, указанных в табл. 1. Таким образом, помимо создания рабочих мест на территории данных поселений, свободное проживание заключенных (а также, при желании, членов их семей) будет создавать дополнительный потребительский спрос в местах размещения исправительных центров.

Управленческие вопросы предприятия, рассматривающего взаимодействие с органами ФСИН

В соответствии с законодательством, принудительные работы осуществляются на территории организаций (ст. 60.7 УИК РФ). Принимая решение о начале сотрудничества с органами ФСИН, организация должна решить для себя ряд важнейших вопросов,

существенно влияющих на результаты хозяйственной деятельности и экономическую безопасность бизнеса. А именно:

Правильно оценить объемы работ, на которых планируется задействовать осужденных. Если фронт работ является незначительным, то смысла в подобном взаимодействии нет. В наилучшем варианте это должно быть уже налаженное производство, нуждающееся в рабочей силе. В качестве примера можно привести сельскохозяйственное предприятие, конвейерную сборку или поточное производство. Рассматривать в качестве объекта строительную площадку имеет смысл только при довольно продолжительном периоде строительства. Начинать сотрудничество с органами ФСИН, не имея достаточных объемов работ или по принципу «там видно будет», нельзя. Более того, органы ФСИН могут предусматривать штрафные санкции за простой контингента, случившийся по вине организации.

Учитывая предполагаемое наличие на предприятии осужденных, необходимо решить вопросы охранного режима. Возможно, понадобятся дополнительные затраты на совершенствование систем внешнего наблюдения, освещения, а также иных инженерных коммуникаций. Необходимо иметь в виду, что заключенные будут прибывать на работу группами. Помимо усиления внешней охраны, администрации предприятия придется просчитать варианты размещения осужденного контингента на территории предприятия, не допуская концентрации рабочих мест в большом количестве в одном месте. Также необходимо решить вопросы территориального размещения конвоя или иных сотрудников ФСИН, которые будут прибывать на работу вместе с осужденными. Расчет социально-бытовых нормативов (питания, помещений для переодевания, душевых, туалетов и прочего) необходимо вести из расчета общей численности пребывающих на территории организации.

Режим труда и время работы. Если использование труда осужденных предполагается на конвейере, необходимо четко регламентировать график доставки осужденных к месту работы. В качестве исходных данных надо принимать вид выпускаемой продукции, сроки ее реализации, график отгрузки и прочие технологические моменты. В противном случае возможны задержки процесса, и, как следствие, финансовые убытки организации. Если технологический процесс организации-работодателя предполагает круглосуточное производство, вопросы использования труда осужденных в ночное время необходимо оговаривать заранее.

Необходимо четко представлять себе социальный состав будущих предполагаемых работников. На территории предприятия будут одновременно существовать две различные группы работников – осужденные и сотрудники организации. Поэтому можно однозначно предположить изменение климата в вашей организации. Совместная работа при любом варианте подразумевает производственное общение и пересечение интересов. Все потенциально возможные конфликтные ситуации необходимо просчитывать заранее и максимально предотвращать.

Применение труда осужденных может потребовать наличия у них определенных квалификаций и профессиональных компетенций. Речь может идти, например, о сварщиках, слесарях и иных аналогичных профессиях. В некоторых случаях могут потребоваться определенные затраты на обучение или восстановление утраченных документов и свидетельств. Это вытекает из законодательных требований к администрациям организаций, в которых работают осужденные к принудительным работам: «...обеспечивают их привлечение к труду с учетом состояния здоровья и квалификации, прохождение ими профессионального обучения или получение ими среднего профессионального образования по программам подготовки квалификационных рабочих, служащих» (ч. 1 ст. 60.9 УИК РФ). Таким образом, законодатель прямо оговорил возможность обучения и переобучения осужденных за счет организации работодателя. С точки зрения налогообложения подобные расходы будут признаны для целей 25 главы Налогового кодекса РФ. Подобный подход можно приветствовать и с социальной точки зре-

ния. Имея специальность, человеку после освобождения будет легче адаптироваться в гражданском обществе и найти работу.

На многих предприятиях, использующих труд заключенных, часто встает проблема брака. Рассматриваемый контингент часто допускает выпуск некачественной продукции. Периодически возможны даже элементы саботажа, заключающиеся в сознательном причинении ущерба, порче оборудования, перерасходе материала. Бухгалтерия предприятия должна быть готова к отражению подобных явлений в регистрах бухгалтерского учета. Этот же момент необходимо учитывать при формировании себестоимости выпускаемой продукции и в расчете ценообразования.

Принимая во внимание, что в расположении организации будет находиться контингент осужденных, у администрации возникают дополнительные проблемы контроля, учета трудовой выработки, наблюдения за осужденным по окончании рабочего дня предприятия и иные аналогичные вопросы. Возможно, что кому-то из сотрудников организации придется взять на себя дополнительные полномочия по организации взаимодействия с органами ФСИН и решению оперативных вопросов по работе с подобным контингентом. Например, это может быть кто-то из сотрудников службы безопасности. Как вариант, в организации может быть введена дополнительная штатная должность, связанная с работой со спецконтингентом. Также возможно внесение корректив в должностные инструкции уже имеющихся работников как расширение функционала. В любом варианте это вызовет увеличение фонда оплаты труда, что может негативно сказаться на увеличении себестоимости продукции товаров, работ, услуг и, как следствие, снижении конкурентоспособности.

Резюмируя все вышесказанное, можно сделать вывод, что принимая решение о начале работы с органами ФСИН по использованию труда заключенных, необходимо руководствоваться должной экономической осмотрительностью.

Схемы взаимодействия организаций и органов ФСИН

На сегодняшний день отношения организации, выбранной для осуществления на ее территории принудительных работ, и органов ФСИН могут осуществляться в нескольких вариантах.

Вариант 1. При реализации этого варианта осужденные проживают на территории исправительного центра, а трудовую деятельность осуществляют на территории организации. С точки зрения гражданского законодательства мы имеем вариант договорных отношений, при которых организация предоставляет свои площади и производственные мощности (или часть их) органам ФСИН для исполнения возложенных на них обязанностей. При этом вся продукция и иная добавочная стоимость, созданная трудом осужденных, принадлежит организации. Органы ФСИН за свой вклад получают вознаграждение в соответствии с договором. Финансовые отношения при реализации подобного варианта могут осуществляться в форме:

- единовременной выплаты;
- периодических (ежемесячных, ежеквартальных) выплат в фиксированной сумме;
- периодических (ежемесячных, ежеквартальных) выплат в переменной сумме (например, из расчета выполненных работ);
- выплат, не носящих периодического характера.

При реализации подобной схемы отсутствуют прямые отношения заключенного и администрации предприятия. Все расчеты с контингентом осуществляются органом ФСИН. Именно они будут вести учет доходов, полученных заключенными, и производить удержания, установленные в судебном вердикте, выдавать наличные денежные средства на личные расходы.

С точки зрения организации-работодателя, подобный подход имеет ряд преимуществ:

- не возникает серьезных дополнительных нагрузок на финансово-расчетную часть, так как все расчеты осуществляют органы ФСИН самостоятельно;

– в случае неявки заключенного на работу, например по болезни, вместо него будет предоставлен другой человек, который будет выполнять ту же самую работу, и процесс производства остановлен не будет;

– имеется возможность перевода заключенных с одного участка работы на другой. При этом будет необходимо согласие органов ФСИН, но не потребуются оформления дополнительных документов.

Вариант 2. Администрация предприятия является работодателем по отношению к заключенному. В этом случае возникает необходимость оформления отношений напрямую. У заключенного должны быть на руках как минимум документ, удостоверяющий личность, СНИЛС, ИНН. Наличие указанных документов является необходимым условием возможности составления отчетности по рассматриваемому контингенту. Органы ФСИН обязаны обеспечить заключенного всеми необходимыми документами. Организация-работодатель ежемесячно будет предоставлять в органы ФСИН информацию о количестве отработанных дней/часов осужденным, о начисленной заработной плате, удержанных и перечисленных в бюджет суммах. Неисполнение подобных требований организацией рассматривается как неисполнение решений суда и будет наказано в административном порядке.

Оформление заключенного на работу производится приказом руководителя организации. При этом к осужденным будут применяться те же формы оплаты труда, которые приняты в организации в соответствии с коллективным договором или иным внутренним локальным актом. В данном моменте возникает вопрос о возможности применения норм трудового законодательства в рассматриваемой ситуации, а именно о документальном оформлении отношений организации и осужденного. И. Н. Карнова в своих трудах доказала возможность осужденного к принудительным работам вступать в договорные отношения и быть субъектом трудовых правоотношений [4].

С точки зрения теории закона трудовой договор является добровольным актом, то есть заключаемым по обоюдному согласию обеих сторон. Однако в случае исполнения обязательных работ по приговору суда никакого принципа добровольности не существует. Более того, заключенный не имеет возможности отказа от предложенной работы. То есть под сомнение попадает основной конституционный принцип – свободы труда. Более того, оформляя трудовой договор, сотрудник становится постоянным членом трудового коллектива, получает все права и обязанности, осуществляемые на данном предприятии. Осужденный не становится членом коллектива, и вряд ли штатные сотрудники будут счастливы от подобного соседства. Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что прием осужденного на работу в организацию нельзя рассматривать как разновидность трудовых отношений. Будем надеяться, что наши ученые-правоведы исследуют сложившуюся ситуацию и предложат пути решения подобного вопроса. По нашему мнению, здесь более уместно говорить об общественных отношениях.

Несмотря на юридическую неотрегулированность рассматриваемой ситуации, в организации возникает необходимость осуществления следующих функций:

– Необходимость учета рабочего времени и/или выработки заключенного. Все табели, наряды и прочие аналогичные документы являются составной частью документооборота организации и подлежат хранению в соответствии с правилами архивного дела. Однако за явку (доставку) осужденного к месту работы отвечают органы ФСИН.

– Начисление заработной платы за фактически отработанное время или объем произведенной продукции. Также будет осуществляться удержание НДФЛ из заработной платы, расчет страховых взносов, представление отчетности в налоговые органы и государственные внебюджетные фонды. Исполнение подобных функций будет вызывать увеличение объема работ бухгалтерских служб организации.

– В соответствии с законодательством при осуществлении принудительных работ из заработной платы осужденных необходимо производить удержания в размере, ого-

воренном приговоре суда. Перечисления указанного удержания производится на расчетные счета ФСИН, открытые в органах Федерального казначейства.

– При нахождении заключенного на территории организации и при выполнении им трудовых обязанностей, остро встает вопрос техники безопасности. Организация, принявшая к себе на работу осужденного к принудительным работам, обязана ознакомить его с правилами внутреннего распорядка, а также правилами техники безопасности. Очень принципиальным вопросом является обеспечение осужденного спецодеждой.

– При использовании контингента осужденных на рабочих местах организации решение вопроса о специальной оценке условий труда остается за администрацией работодателя. Учитывая невозможность отказа осужденного от предложенной работы, возникает возможность применения их труда на вредных участках. По нашему мнению, информацию о работе человека во вредных условиях необходимо представлять в Пенсионный фонд РФ по форме СЗВ-СТАЖ. Таким образом, у заключенного, как и у любого россиянина, на лицевом счете в ПФР будет отражена информация, подтверждающая специальный стаж, исчисляемый при работе во вредных условиях.

Вариант 3. Оформление отношений напрямую с заключенным посредством договора подряда. Однако подобный подход имеет существенный недостаток. Договор подряда оформляется на строго оговоренный объем работ. После выполнения работ договор автоматически прекращает свое действие. Такой подход может иметь место при разовых или краткосрочных отношениях организации с органами ФСИН. Долгосрочность использования рабочей силы при этом варианте теряет свою актуальность. С другой стороны, подобный подход позволяет организовывать сотрудничество не с одной организацией-работодателем, а с несколькими. Администрации центра придется постоянно решать вопросы занятости осужденных, ведь отсутствие работы будет означать непоступление денежных средств на содержание контингента и функционирование центра.

Литература

1. *Мирзорин М. Л.* Актуальные проблемы введения принудительных работ: теоретико-правовые и практические вопросы // Вестник Таганрогского института управления и экономики. 2016. № 1 (23). С. 56–58.

2. *Степашин В. М.* Проблемы применения принудительных работ // Вестник Омского университета. Сер. Право. 2015. № 4 (45). С. 156–161.

3. Интервью заместителя директора ФСИН России Валерия Максименко информационному агентству России «ТАСС» // Федеральная служба исполнения наказаний, 04.10.2016. http://www.fsin.su/news/index.php?ELEMENT_ID=277910&phrase_id=938466.

4. *Карнова И. Н.* Гражданско-правовое положение осужденных к уголовному наказанию в виде принудительных работ // Теория и практика общественного развития. 2015. № 18. С. 115–118.

Enforcement of employment: the economic dimension

Konstantin Yur'evich Tatarov, PhD, Chief Accountant Ltd "Group of Company "DEKART",

With the introduction of the Russian Federation of a new kind of punishment is forced labor, a problem of registration relations bodies FSIN and commercial organization, which carried out the execution of the penalty. The article focuses on such relationships. The author considers this situation from the perspective of the organization that decides to use prison labour in their business operations. The focus is on the proper calculation of economic prudence.

Keywords: punishment, forced labor, microeconomics, labour contract, taxation, liability of the organization.