

Вестник
Московского университета
имени С.Ю. Витте. Серия 1

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

*№ 1 (24)
2018*

ISSN 2587-554X

Эл. № ФС77-68097



ISSN 2587-554X

Эл № ФС77-68097

Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1. Экономика и управление

№ 1 (24)' 2018

Электронный научный журнал (Электронное периодическое издание)

Главный редактор:

Зуева И.А.

Редакционный совет:

Председатель – *Малышев Н.Г., чл.-корр. РАН, д-р техн. наук, проф. (Московский университет им. С.Ю. Витте);*

Заместитель председателя – *Семенов А.В., д-р экон. наук, проф. (Московский университет им. С.Ю. Витте);*

Заместитель председателя – *Руденко Ю.С., д-р пед. наук, проф. (Московский университет им. С.Ю. Витте);*

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

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 (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);

Сухина Е.Н., канд. экон. наук (Институт экономики природопользования и устойчивого развития Национальной академии наук Украины);

Балтов М., д-р, PhD, проф. (Бургасский свободный университет, Болгария);

Колитары И., д-р, проф. (Тиранский аграрный университет, Албания).

Все права на размножение и распространение в любой форме остаются за издательством.

Нелегальное копирование и использование данного продукта запрещено.

Системные требования: PC не ниже класса Pentium III; 256 Mb RAM; свободное место на HDD 32 Mb; Windows 98/XP/7/10; Adobe Acrobat Reader; дисковод CD-ROM 2X и выше; мышь.

© ЧОУВО «МУ им. Витте», 2018

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

| | |
|---|----|
| ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ СОВРЕМЕННОГО ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА МОСКВЫ..... | 7 |
| <i>Суптело Наталья Петровна</i> | |
| ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК СПОСОБ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБЪЕКТОВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ | 15 |
| <i>Орлова Елена Роальдовна, Нуржанкызы Айгерим</i> | |
| ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРУ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ | 21 |
| <i>Евдокимов Станислав Юрьевич, Корпусова Юлия Алексеевна, Катов Дмитрий Алексеевич</i> | |
| МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ (EVA) КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА | 28 |
| <i>Бродунов Александр Николаевич, Жукова Карина Валерьевна</i> | |
| ВОЗМОЖНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПРОДУКТА В МИКРОФИНАНСОВОЙ КОМПАНИИ | 34 |
| <i>Могзоев Александр Мушкудиевич, Валеева Римма Расимовна</i> | |
| ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ФУНКЦИЙ MS EXCEL ПРИ СОСТАВЛЕНИИ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО | 43 |
| <i>Львова Галина Николаевна, Шулепина Татьяна Ивановна</i> | |

УПРАВЛЕНИЕ

| | |
|--|----|
| ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОФОРМЛЕННОСТЬ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ КАК СОЦИАЛЬНО-ФИЛОСОФСКАЯ ПРОБЛЕМА..... | 51 |
| <i>Дуреев Сергей Петрович</i> | |
| СИСТЕМА ВЫБОРА ТИПИЧНОЙ СТРАТЕГИИ ВОСПРОИЗВОДСТВА МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОГО КАПИТАЛА | 63 |
| <i>Разовский Юрий Викторович, Рубан Марк Станиславович</i> | |
| ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ОТРАСЛИ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ | 71 |
| <i>Рибокене Елена Владимировна</i> | |
| ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ..... | 81 |
| <i>Гравшина Ирина Николаевна, Денисова Наталья Ивановна</i> | |
| ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА ПРИ СОЗДАНИИ НОВЫХ И АДАПТАЦИИ ДЕЙСТВУЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР..... | 89 |
| <i>Тебекин Алексей Васильевич</i> | |
| КОРПОРАТИВНЫЙ МЕНТАЛИТЕТ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ..... | 97 |
| <i>Салихова Ирина Сергеевна</i> | |

| | |
|---|-----|
| МОТИВАЦИЯ ТРУДА, КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ПОВЫШЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ..... | 108 |
| <i>Рогова Дарья Александровна</i> | |

CONTENTS

ECONOMY

| | |
|--|----|
| THE MAIN STAGES OF MODERN URBAN DEVELOPMENT OF MOSCOW | 7 |
| <i>Suptelo N.P.</i> | |
| STATE-PRIVATE PARTNERSHIP AS A METHOD OF FINANCING HEALTHCARE OBJECTS | 15 |
| <i>Orlova E.R., Nurzhankyzy A.</i> | |
| DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE IN ATTRACTING INVESTMENTS IN THE FIELD OF INFORMATION TECHNOLOGY..... | 21 |
| <i>Evdokimov S.Yu., Korposnova Yu.A., Katov D.A.</i> | |
| MODEL OF ECONOMIC ADDED VALUE (EVA) AS A METHOD OF MANAGEMENT OF BUSINESS COST..... | 28 |
| <i>Brodunov A.N., Zhukova K.V.</i> | |
| POSSIBILITY OF IMPLEMENTATION OF SOCIAL-ORIENTED PRODUCT IN MICROFINANCE COMPANY | 34 |
| <i>Mogzoev A.M., Valeeva R.R.</i> | |
| USING MS EXCEL FINANCIAL FUNCTIONS WHEN REPORTING UNDER IFRS..... | 43 |
| <i>Lyova G.N., Shulepina T.I.</i> | |

MANAGEMENT

| | |
|---|----|
| INSTITUTIONAL DESIGN OF LOCAL SELF-GOVERNMENT AS A SOCIO-PHILOSOPHICAL PROBLEM..... | 51 |
| <i>Dureev S.P.</i> | |
| THE MATRIX SELECTION STRATEGY OF THE ENTERPRISE..... | 63 |
| <i>Razovsky Y.V., Ruban M.S.</i> | |
| ASSESSMENT OF THE CURRENT STATE OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN THE INDUSTRY OF SOFTWARE DEVELOPMENT | 71 |
| <i>Ribokene E.V.</i> | |
| POTENTIAL OF ENTERPRISE DEVELOPMENT IN RYAZAN REGION | 81 |
| <i>Gravshina I.N., Denisova N.I.</i> | |
| USE OF DESIGN APPROACH DURING CREATION NEW AND ADAPTATIONS OF THE OPERATING ORGANIZATIONAL STRUCTURES..... | 89 |
| <i>Tebekin A.V.</i> | |
| CORPORATE MENTALITY AS THE FACTOR OF ECONOMIC INNOVATIONS DEVELOPMENT | 97 |
| <i>Salikhova I.S.</i> | |

| | |
|--|-----|
| MOTIVATION OF LABOR, AS ONE OF THE FACTORS OF INCREASING THE USE OF LABOR RESOURCES | 108 |
|--|-----|

Rogova D.A.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ СОВРЕМЕННОГО ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА МОСКВЫ

Суптело Наталья Петровна,

канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры экономики городского хозяйства
и сферы обслуживания,

Московский университет имени С.Ю. Витте, город Москва,

e-mail: nsuptelo@miiv.ru

В статье рассматриваются особенности градостроительного развития г. Москвы начиная с послевоенного периода до настоящего времени. Выделены три этапа масштабных реорганизаций жилых территорий столицы, определена специфика каждого из этапов. Более подробно рассмотрен проект последней программы реновации, принятой в 2017 г., установлены ее отличия от предыдущих программ, отмечены ее недостатки и пути повышения эффективности проведения программы.

Ключевые слова: реновация, жилой фонд, градостроительная политика

DOI 10.21777/2587-9472-2018-1-7-14

Постановка проблемы

Начавшаяся в 2017 году в Москве государственная программа реновации городских территорий ставит своей целью создание новой городской среды повышенной комфортности, которая придет на смену устаревшим советским микрорайонам с типовой застройкой. Планируется, что реализация программы обеспечит массовое обновление жилищного фонда, чего не могли дать городу отдельные проекты модернизации и реконструкции зданий.

На данный момент Московская программа реновации является самым крупным проектом по обновлению городских территорий во всем мире. В России до сих пор не было проектов подобного масштаба, в связи с чем пока не сформирована научная база и механизм проведения программы реновации городских территорий. Это определяет актуальность и практическую значимость данной темы.

Результаты исследований

В истории градостроительного развития г. Москвы в период с 1950 годов по настоящее время можно выделить 3 этапа масштабных реорганизаций жилых территорий.

1 Период комплексного индустриального строительства (1950–1970 гг.)

У Москвы уже есть опыт комплексного развития жилых территорий. Строительство жилья во времена СССР носило массовый характер, а типы домов стали называть по именам руководителей страны, во время правления которых они были возведены. Отсюда и появились «сталинки» в 1930-50-х годах, «хрущевки» 1950-60-х и «брежневки» 1970-80-х годов.

«Сталинки» строили для партийных и государственных деятелей, ученых, творческой интеллигенции по индивидуальным проектам. Неизменным было лишь высокое качество используемых материалов, большие площади и высокие потолки. Самым же распространенным видом жилья для рядовых граждан были коммунальные квартиры и общежития.

Пришедший к власти Хрущев использовал опыт Франции в бюджетном жилищном строительстве, в результате получили распространение типовые проекты бюджетных домов, которые были дешевы в строительстве и лишены так называемого «украшательства» фасадов, свойственного «сталинкам». Массовое строительство типовых «хрущевок» началось с середины 1950-х годов.

Изменения коснулись не только наружности, но и площади – было принято решение о сокращении норм предоставления жилой площади. Вместо 9 м² на человека стало выделяться только 7 м², а дополнительные метры на семью и вовсе перестали существовать. Главной задачей такого строительства было не повышение комфорта граждан, а обеспечение каждой семьи отдельной квартирой, независимо от социального статуса [1, с. 43].

Несмотря на малую архитектурную ценность, постройка доступного жилья помогла улучшить жилищные условия многим семьям. На строительство каждого дома выделялось 50 дней. Такой короткий срок, умноженный на удешевление, конечно, сказался на качестве строительства. В подобных домах не было мусоропровода, толщина несущих стен сократилась и потолки стали гораздо ниже. Кроме того, дома не были оборудованы лифтами, отсюда следовал выбор этажности – по данным медиков, высота в 5 этажей не могла навредить здоровью граждан, вынужденных ежедневно пользоваться только лестницей.

Предполагалось заселять жителей в отделанные и меблированные квартиры, но практика показала, что люди охотнее обустраиваются самостоятельно. Малая площадь диктовала и правила внутреннего обустройства – мебель должна была быть максимально функциональной и занимать наименьшее количество места. Как правило, квартиры были двух или трехкомнатные, в зависимости от количества членов семьи. За счет совмещения функционала комнат стала популярной складывающаяся мебель (диваны-книжки, секретеры).

Отделка квартир чаще всего была в светлых тонах, что визуально увеличивало размеры комнат. На тонкие стены вешали ковры, которые помогали сохранить тепло и хоть немного увеличить звукоизоляцию. Крохотные кухни со средней площадью 5,5 м² вмещали в себя все необходимые в кухне объекты – напольные столешницы с выдвижными ящиками, навесные шкафы, плиту, мойку и холодильник, а также обеденный стол.

Вместе с первыми «хрущевками» появилась такая городская структура, как микрорайон. Для планировки микрорайонов использовалась ступенчатая система – так называемый «принцип матрешки», благодаря которому все потребности жителей делились на постоянные, периодические и эпизодические. К постоянным потребностям относились магазины, школы, детские сады, то есть все учреждения ежедневного пользования. Периодическими считались поликлиники, больницы и предприятия бытового обслуживания. Эпизодические включали в себя досуговые учреждения – театры, кинотеатры, музеи.

Нормы распределения различных учреждений составляли 150–200 м. для детского сада, школы до 300 м., а поликлиники не более чем в 500 м. от дома. Продовольственные и хозяйственные магазины должны быть не более чем в 10–15 минутах на общественном транспорте.

Сочетание учреждений постоянного и периодического пользования с жилыми домами формировали район, в центре которого, как правило, располагалось крупное бытовое учреждение. Места, используемые жителями только эпизодически, располагались в относительной удаленности от районов, в центре города.

Кроме того, уделялось внимание санитарным нормам. Здания старались строить так, чтобы расстояние между двумя соседними равнялось двойной высоте одного из них. Поскольку это правило накладывало ограничения на планировку, все районы того периода мало чем отличались друг от друга, а почти все знаковые достопримечательности располагались в центре. Границами и одновременно связями между соседними районами являлись транспортные магистрали.

Казалось бы, идеальные принципы ступенчатой системы привели к тому, что все жилые районы советских городов стали похожи друг на друга как две капли воды, и ни один из них, за исключением центрального, не отличался своей уникальностью.

2 Программа комплексной реконструкции районов пятиэтажной застройки первого периода индустриального домостроения 1996-2010 гг.

Первая реновация жилого фонда проходила под управлением бывшего мэра города Москвы Юрия Лужкова. Цель программы заключалась в расселении и сносе пятиэтажных панельных зданий первого периода индустриального домостроения, то есть возведенных с 1957 по 1968 годов. Ликвидация домов со сроком эксплуатации в 25–50 лет началась только в конце 1999 года.

Хотя вопрос о сносе обветшалого жилья, построенного в 1950–1960 гг., впервые возник еще в конце 1980-х годов – в районе Новые Черемушки было снесено 4 дома, но массовым этот процесс не стал. Первое же волновое расселение произошло в 1993 г. с жителями района Фили-Давыдково, которые неоднократно жаловались на аварийность своих жилищ. Постройка нового дома финансировалась

привлеченными средствами, так как не была заложена в бюджет. В итоге, вырос 17-этажный дом, а право на заселение предоставлялось каждому прописанному в пятиэтажке. Это повлекло за собой массовую прописку в подлежащие сносу дома, что стало причиной нехватки квартир. После этого печального опыта, мэрия ввела запрет на прописку новых лиц в дома, подлежащие демонтажу.

Программу комплексной реконструкции начали разрабатывать в 1994 году на период до 2000 года. В 1996 году разработали программу строительства домов, в которые должны были переехать жители первых домов-участников данной программы. Но кризис 1998 года не дал проекту массово развиться.

Параллельно с московской программой, Правительство Российской Федерации запустило целевую программу по реконструкции жилых кварталов, что означало не столько снос, сколько реконструкцию и модернизацию панельных домов. Данная программа была точно реализована в Москве и области, а также в Санкт-Петербурге, но не получила массового распространения, как и прошлые проекты.

Выбор сносимых домов происходил по типовым сериям, которые рассматривались как единые инженерно-архитектурные проекты. Почти треть выбранных домов подлежала сносу, так как они возводились из недолговечных материалов, плохо сохраняли тепло и имели тонкие стены, что делало их реконструкцию нецелесообразной. Дома, построенные из кирпича, сносу не подлежали.

Реконструкция проводилась с помощью инвестиционных контрактов с частными фирмами, которым государство предоставляло участки для строительства стартовых домов, переселение в которые велось также за средства инвестора.

Не всегда легко было найти на территории такого города, как Москва, свободные площади для застройки, да еще и в том же районе, поэтому приходилось переселять людей в другие, менее популярные места. Это, конечно, вызывало волны недовольства и судебных исков от жителей. Московская городская Дума в 2004 году приняла поправки в закон «О гарантиях города Москвы лицам, освобождающим жилые помещения», благодаря которому стало невозможным переселять людей в другие районы, а при полном отсутствии возможности постройки непосредственно на его территории, жителей запрещалось переселять за пределы административного округа. К тому же, собственники получили возможность выбрать дом, доплатить за увеличение площади квартиры или получить деньги, вместо жилья.

До того, как нормы обновленного жилья согласовали с метражом старых квартир, расселение происходило в квартиры с аналогичным числом комнат, что не всегда соответствовало площади квартир в сносимых домах. Нормы, внесенные в Жилищный кодекс Российской Федерации с № 188-ФЗ от 29.12.2004, указывали, что жилплощадь на одного жильца должна составлять не менее 18 м². Если площадь старой квартиры соответствовала норме, то и новое жилье давали соразмерно ей, а при меньших метрах старой квартиры, площадь нового жилья увеличивали до нормы.

Массовая реновация знакома Москве с 1999 года, когда начался первый этап сноса так называемых «хрущевок». Длится данный этап до 2010 года и за этот период унес порядка 6 млн м² или 1722 дома. Под программу попадали здания, чей крайний срок эксплуатации уже закончился. Нормативные сроки эксплуатации жилых зданий перечислены в таблице 1.

Таблица 1 – Нормативные сроки эксплуатации жилых зданий массовой застройки [2]

| Тип здания | Год постройки | Срок эксплуатации | Срок реконструкции | Нормативный срок (срок сноса) |
|--|---------------|-------------------|-----------------------|-------------------------------|
| Сталинские довоенные | 1930–1940 | 125 | 1900–2005 | 2050–2070 |
| Сталинские послевоенные | 1945–1955 | 150 | 2020–2030 | 2095–2105 |
| Панельные «хрущевки» | 1955–1970 | 50 | Программа разработана | 2005–2020 |
| Кирпичные пятиэтажки | 1955–1970 | 100 | 2015–2030 | 2055–2070 |
| Панельные и блочные здания в 9–16 этажей | 1965–1980 | 100 | Не предусмотрена | 2055–2080 |
| Кирпичные и монолитные | 1980–1998 | 125–150 | 2050–2072 | 2105–2150 |
| Панельные | 1980–1989 | 100–120 | Не предусмотрена | 2070–2105 |

Реализация программы проходила по волновому методу, который позволял сохранить место жительства в пределах одного района. Строительство вели частные компании, но из-за кризиса некоторые

из них не смогли выполнить свои обязательства, и финансирование продолжилось из федерального бюджета.

В 2000 году исполнение программы достигло плановых показателей, а в 2006 и 2007 годах план был перевыполнен. Дома, снос которых был запланирован на конец программы, быстро ветшали, так как капитальный ремонт для них не проводился с 1995 года, кроме того, появились проблемы в нехватке территории для нового строительства.

Программа была выполнена на 70 % к 2009 году, процесс полностью завершился в Центральном и Южном округах [3]. Но многие инвесторы отказались от проекта, так как была усложнена процедура приобретения участков под строительство из-за новых поправок Земельного кодекса, которые утверждали проведение обязательных аукционов, усложнили правила расселения – и все это на фоне кризиса 2008–2010 года. На конец 2018 г. по программе в Москве осталось снести 81 строение. Программа завершена в Центральном, Северном, Восточном, Юго-Восточном, Южном, Северо-Западном округах и в Зеленограде.

3 Программа реновации 2017–2032 гг.

Понятие реновации существует в московском законодательстве с 2003 года. Постановление правительства Москвы от 21.01.2003 № 28-ПП определяет реновацию как замену не подлежащего сохранению жилищного фонда путем его сноса и капитального жилищного строительства на высвобождаемой территории.

В 2010 году С. Собяниным были заморожены ранее заключенные инвестиционные контракты на снос и строительство жилых зданий, вся нагрузка легла на город, а финансирование осуществлялось за счет бюджета. Темпы работ значительно упали: в 2010 году было снесено 48 домов, в 2011 – который должен был стать последним годом реализации программы – всего 33 дома. В итоге, программа была продлена до 2016 года, но и тогда реализовать ее до конца не удалось – 91 дом, подлежащий сносу, остался жилым.

В результате данной программы от ветхого жилья были очищены Центральный, Южный, Юго-Восточный и Северный округа, а также город Зеленоград. На остальных территориях города еще планировались работы, как за счет средств бюджета, так и за счет инвестиций [4].

Утвержденная 1 августа 2017 г. новая программа ставит более амбициозные цели. Под снос идет порядка 4,5 тыс. пятиэтажек, расположенных в 85 районах, а также захватывает 6 поселений ТиНАО. Кроме того, на этапе формирования Правительство Москвы позволило гражданам влиять на список сносимых домов, который был сформирован по результатам голосования жителей каждого отдельного дома. Проголосовать можно было в проекте «Активный гражданин», в центрах госуслуг «Мои документы», на общедомовых собраниях. Кроме того, за формированием списка сносимых домов наблюдали Департамент культурного наследия города Москвы и участники общественного движения Архнадзор, которые следили за тем, чтобы в программу реновации не попали исторические памятники, не имеющие охранного статуса.

Реализация строительства теперь будет происходить не микрорайонами, а кварталами. Проекты застроек будут выбраны на конкурсной основе, при участии как российских, так и зарубежных специалистов, а результаты будут объявлены в 2018 году. По обещаниям мэра, данная программа улучшит жилищные условия 10 % москвичей.

Застройка будет вестись по улучшенным стандартам благоустройства, которые значительно отличаются от существующих ныне. В существующей застройке выделяются такие проблемы, как транзитные дворы, стихийные парковки, неиспользуемые озелененные территории, непроницаемость застройки.

Концепция пространства, удобного для жизни, выделяет основные направления, которые будут реализованы с помощью программы реновации:

- повышение эффективности использования земли;
- создание публичных пространств;
- формирование микроклимата путем высадки крупных деревьев;
- дома для расселения предусматривают подземный паркинг;

– оборудования коммунально-бытового обслуживания будут вынесены за пределы дворов.

Типология пространства микрорайона также будет включать в себя:

- общественные пространства: велодорожки, пешеходные тропинки, площадки для детей, специальные площадки для выгула животных, благоустроенные зеленые зоны;
- спортивные сооружения: спортивные площадки, тренажерные площадки, дорожки для бега;
- улицы и проезды: парковочные места, пожарные, технические и прифасадные зоны, тротуары, внутриквартальные проезды;
- инженерные строения и элементы районной безопасности: зоны ТБО, урны, уличное освещение, инженерные сооружения, камеры видеонаблюдения, домофоны, противопожарные системы и системы удаления дыма, эвакуационные лестницы, незадымляемые лоджии [5].

Планируется серьезно подойти к техническому обеспечению на всех участках и реконструировать многие километры инженерных коммуникаций. Благодаря современным тепло- и энергосберегающим материалам и различным датчикам, жители новых квартир смогут сократить свои затраты на услуги ЖКХ.

Постановление правительства города Москвы «Об утверждении Требований к улучшенной отделке равнозначных жилых помещений, предоставляемых взамен жилых помещений в многоквартирных домах, включенных в программу реновации жилищного фонда в городе Москве» [6] утверждает, что москвичи получают не просто равнозначные квартиры, а еще и с отделкой класса комфорт. Для подкрепления своих слов власти также открыли шоу-рум на ВДНХ, в котором были представлены квартиры с отделкой в новых домах для переселенцев. Кроме того, посещение шоу-рума дает возможность участвовать в опросе о деталях реновации. На основании данных опросов были внесены некоторые изменения не только в ремонт, но и в планировку квартир.

Результаты данных опросов к 19 ноября 2017 года показали, что многие жители хотели бы увеличить площадь своих будущих квартир. Например, доплатить за дополнительные метры и получить на комнату больше захотели 24 % посетителей, 5 % увеличили бы свои квартиры на несколько комнат, а 7 % высказались за увеличение площади квартир без увеличения числа комнат.

Ипотека для новой квартиры будет на тех же условиях, которые были приняты для покупки квартиры в сносимом доме [7]. Также для желающих увеличить количество комнат в новом жилище возможна дополнительная скидка в 10 %. Лишние квартиры, от которых отказались переселенцы, будут проданы, но уже после полного переселения первой волны. На выбор каждому собственнику предлагается 2–3 квартиры, соответственно, остальные могут быть проданы. Жители сносимых домов займут порядка 90 % площади новостроек, построенных в первые годы программы, а значительные излишки квартир появятся во второй и третьей волне. Возможно, их продажа позволит вывести реализацию программы на самоокупаемость.

Таким образом, всем переселенцам гарантировано:

- добровольность участия в программе – решение об участии домов в реновации было принято путем голосования собственниками и нанимателями квартир каждого конкретного дома;
- право на выход из программы – прежде, чем будет заключен договор обмена жилья, жители могут исключить свой дом из программы, если на общедомовом собрании проголосуют «за» собственники больше 1/3 помещений;
- равнозначная или увеличенная площадь – количество комнат новой квартиры будет равно количеству комнат в старой, а жилая площадь будет больше за счет более просторных помещений комнат общего пользования;
- бесплатность – доплата за увеличение площади не предусмотрена, а владельцы неприватизированных квартир могут получить новую квартиру уже в собственность, либо сохранить социальный найм, по желанию. Заплатить придется при желании иметь большее число комнат в новой квартире;
- предоставление жилья в том же районе проживания в квартире с рыночной стоимостью не меньшей, чем рыночная стоимость старой;
- отделка класса «комфорт» и надежные дома – новые квартиры не требуют ремонта или дополнительных работ, новые дома будут монолитными или современными панельными, а комфортная городская среда реновационных районов предусматривает удобства для лиц с ограниченными возможностями;

– люди, стоящие в очередях на жилплощадь, получают новые квартиры вне очереди с расчетом 18 м² на человека, также предусмотрено расселение коммуналок и общежитий;

– с 1 августа прекратился сбор взносов на капитальный ремонт, а полученные средства будут направлены на новое строительство;

– решение о расселении старого дома принимается только после того, как будет оформлена регистрация в новых домах для каждого жителя, документами жителям заниматься не придется – будет необходимо только подписать документы и получить их;

– если собственник квартиры в пятиэтажке скончается до заключения договора на новую квартиру, то с наследником будет заключен договор (или возмещение средств) без судебного доказательства;

– для бизнеса и владельцев нежилых помещений – власти сохраняют право на аренду на тех же условиях с возможностью выкупа нового помещения для арендаторов, а собственникам нежилых помещений предложат денежную компенсацию равную рыночной стоимости помещения, а также доплату за понесенные убытки.

Все проекты будущих кварталов будут выставлены на публичные слушания, а жители смогут обжаловать в суде все решения, принятые относительно их интересов в программе реновации.

Переселение в границах района не включает в себя Троицкий округ, территории Новой Москвы и Зеленоград – расселение здесь будут проводить в пределах городского округа. Перечень домов, подлежащих реновации, утвержден окончательно, но городские власти при необходимости и желании москвичей могут расширить список. Данная возможность появится после реализации первого этапа реновации, чтобы повысить доверие людей к программе.

В сентябре 2017 г. был утвержден адресный перечень из 210 участков, где будут построены стартовые дома по программе реновации жилищного фонда в Москве. На 59 участках в девяти округах строительство домов уже ведется или начнется в ближайшее время. Первоначально, программа включала в себя 5144 дома, но впоследствии в программу были добавлены еще 37 домов, а 6 – исключены по желанию жителей. К 2032 году планируется построить порядка 3,4 млн м² нового жилья. К 2019 году планируется построить 59 домов, к 2021 – 151 дом, куда переедут почти 120 тыс. человек, что поможет продолжить волновое переселение.

К 2020 году будут определены стартовые площадки на территории Новой Москвы. Власти рассчитывают построить жилья на 50 тыс. м² в Первомайске, Троицке и Щербинке. На данный момент, в этом округе определены только 4 площадки, дома на которых будут построены к 2021 году.

Благодаря деятельности Москомархитектуры, было выделено около 600 домов, которые представляют собой историческую и архитектурную ценность. Ведь в список реновации попали не только типовые дома, но и сооружения авторской постройки.

В итоге, был сформирован список из 241 спорного здания. Из них предложено сохранить 218, судьбу 22 домов будет определена на стадии подготовки градостроительной документации [2]. Дома, которые будут признаны историко-архитектурной ценностью, предлагается отреставрировать за счет фонда реновации, а жителей переселить в новостройки программы. Их функциональное назначение будет рассматриваться индивидуально – дома могут быть репрофилированы под социальные, досуговые и другие учреждения общественного назначения.

Такой масштабный проект не может быть лишен недостатков, потому что затрагивает интересы многих жителей и предпринимателей, расположившихся в районах, подлежащих реновации.

Переезд – большой стресс, особенно для пожилых граждан, тех, кто жил в этих районах еще со времен постройки домов. Жители считают, что местоположение новостроек может быть не таким удобным, как их обжитое пространство. Увеличение площади застройки также требует соответственных мер по улучшению транспортных и инженерных инфраструктур, на которые ляжет дополнительная нагрузка после увеличения числа жителей.

Предприниматели, часто занимающие первые этажи подлежащих сносу домов, также опасаются за сохранность своего бизнеса и небезосновательно – успех малого бизнеса во многом зависит от местоположения и потока посетителей, чего не смогут возместить равнозначные площади новых помещений.

Например, чаще всего малый бизнес развивается в шаговой доступности от метро, но поскольку речь идет о равнозначных площадях, а не о равноценных, есть вероятность получить такое же по ме-

тражу помещение, но где-нибудь во дворах нового жилого комплекса. В таком случае предприниматели теряют свою аудиторию, и им придется либо перепрофилироваться, либо закрываться. Кроме того, компенсации актуальны только для собственников, арендаторы же, которые чаще всего и ведут бизнес, не получают никаких выплат.

По данным РБК [8], реновация затронет около 2.5 тыс. объектов предпринимательства, самые многочисленные из которых показаны на рисунке 1.



Рисунок 1 – Категории бизнеса, затронутые программой реновации, %

Закон о реновации предусматривает компенсацию владельцам нежилых помещений соответственно кадастровой стоимости, либо получение помещения аналогичного по площади [9]. Казалось бы, раз увеличится число жилых площадей, то и спрос на услуги предпринимателей также вырастет, но в отличие от жилых квартир, малому бизнесу не гарантируется сохранение района, а значит, есть вероятность получить совсем неудобное место для торговли или предоставления услуг.

Для формирования современных микрорайонов нужны соответствующие площади, потому гораздо удобнее выделять под программу квартальные скопления домов, территории которых после сноса смогут быть целиком застроены новыми высотками с благоустроенными прилегающими территориями, а не тратить средства на точечный снос. В итоге получается, что многие аварийные дома просто не попадают в программу реновации, хотя улучшение жилищных условий для их жителей необходимо, либо станет необходимо в ближайшие годы. Аварийные здания попадают в программу только при условии, что они находятся в пределах зон реновации.

Вопросы также вызывает содержание законопроекта о реновации. Главным объектом регулирования выступают не устаревшие здания, а непосредственно зоны реновации. Определения ветхого и морально устаревшего жилья в законопроекте также не дается, что позволяет применять данные понятия, например, когда возникнет необходимость снести несколько крепких домов, чтобы занять более выгодные для новых построек площади.

Заключение

Установлено, что последняя программа реновации – задача очень сложная и затратная. Такой масштабный проект не может быть лишен недостатков, потому что затрагивает интересы многих жителей и предпринимателей, действующих в районах, подлежащих реновации.

В качестве экономии городских средств можно вывести из программы дома, подлежащие капитальному ремонту, либо дома, находящиеся в хорошем состоянии.

Для ускорения окупаемости программы необходимо простимулировать интерес переселенцев к возможности покупки дополнительных метров тем более, что у жителей сносимых домов есть возможность купить дополнительные метры к своим новым квартирам со скидкой в 10 %. Чтобы помочь переселенцам воспользоваться предоставленной возможностью, необходимо ввести льготную программу

ипотечного кредитования для данной категории граждан, чтобы более широкий круг лиц мог позволить себе улучшить жилищные условия.

Список литературы

1. Сuptело Н.П., Тихомиров С.В. Особенности организации жилищного строительства США и Российской Федерации // Строительство. Экономика и управление. – 2015. – № 3 (19). – С. 40–46.
2. Сроки эксплуатации жилых домов. Нормативные сроки эксплуатации жилых домов массовой постройки, 28 октября 2016 // URL: <https://www.zagorod.cc/stroitelstvo/19-sroki-ekspluatatsii-zhilykh-domov.html> (дата обращения 12.02.18).
3. Снос пятиэтажек первого периода индустриального домостроения. Портал комплекса градостроительной политики и строительства города Москвы // URL: <https://stroim.mos.ru/snos-piatietazhiek> (дата обращения 15.02.18).
4. В Москве снесут 36 пятиэтажек «первой волны». Портал комплекса градостроительной политики и строительства города Москвы // URL: <https://stroim.mos.ru/news/v-moskvie-sniesut-36-piatietazhiek-prievoi-volny> (дата обращения 15.02.18).
5. Постановление «Об утверждении Базовых требований к благоустройству территории жилой застройки при реализации Программы реновации жилищного фонда в городе Москве» № 515-ПП. Портал комплекса градостроительной политики и строительства города Москвы // URL: <https://stroim.mos.ru/document/2347?from=cl> (дата обращения 15.02.18).
6. Постановление Правительства Москвы от 8 августа 2017 г. № 516-ПП «Об утверждении Требований к улучшенной отделке равнозначных жилых помещений, предоставляемых взамен жилых помещений в многоквартирных домах, включенных в Программу реновации жилищного фонда в городе Москве» // URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/49507996/> (дата обращения 13.02.18).
7. Власти Москвы рассказали о расширении списка домов по программе реновации // РБК, 3 октября 2017 // URL: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/59d351e19a7947009b5b6712> (дата обращения 13.02.18).
8. Под реновацию попадут более 2,5 тыс. объектов малого бизнеса // РБК. 05 июня 2017 // URL: <https://www.rbc.ru/economics/05/06/2017/5935593d9a7947cb9ad73cfd> (дата обращения 15.02.18).
9. Владельцы нежилых помещений получают компенсацию по программе реновации жилья. Москва 24. 13 апреля 2017 // URL: <https://www.m24.ru/articles/%D1%81%D0%BE%D0%B1%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%B8/13042017/136982> (дата обращения 15.02.18).

THE MAIN STAGES OF MODERN URBAN DEVELOPMENT OF MOSCOW

Suptelo N.P.,

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Urban Economy and Services,
Moscow Witte University, Moscow
e-mail: nsuptelo@muiv.ru*

The article discusses the features of urban development in Moscow from the postwar period to the present. Three stages of large-scale reorganization of residential areas of the capital are identified, the specificity of each stage is determined. The draft of the last renovation program adopted in 2017 is considered in more detail, its differences from previous programs are established, its shortcomings and ways of increasing the efficiency of the program are noted.

Keywords: renovation, housing stock, urban planning policy

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК СПОСОБ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБЪЕКТОВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Орлова Елена Роальдовна,

*д-р экон. наук, профессор, заведующий лабораторией
Институт системного анализа РАН,
e-mail: orlova@isa.ru*

Нуржанкызы Айгерим,

*магистрант университета Дубна,
e-mail: nurzhankyzy.2016@mail.ru*

В статье рассматриваются возможности использования государственно-частного партнерства для реализации проектов в здравоохранении. Особое внимание уделяется концессионным соглашениям, нашедшим наиболее широкое применение при реализации инфраструктурных проектов, к каковым можно отнести и объекты здравоохранения.

Ключевые слова: здравоохранение, государственно-частное партнерство, концессионные соглашения, инфраструктурные проекты

DOI 10.21777/2587-9472-2018-1-15-20

Одним из современных направлений взаимодействия государства и частного сектора в экономике РФ является государственно-частное партнерство (ГЧП). В общем виде ГЧП представляет собой институционально-организационный союз между государственным и частным секторами, главной целью которого является реализация общественно значимых проектов в самых разнообразных сферах деятельности – от стратегически важных отраслей экономики до объектов общественных услуг как на уровне страны в целом, так и на отдельных ее регионах.

В современной России ГЧП приобретает особую актуальность в связи с возрастающим числом проблем, с которыми сталкиваются органы государственной власти и местного самоуправления, и которые не могут быть решены исключительно за счет бюджетов соответствующих уровней. Среди них обновление инженерной инфраструктуры, функционирование жилищно-коммунального хозяйства, развитие территорий и т.д. [7]

В большинстве стран государственно-частное партнерство развивается в многообразных формах и видах. В России также используются различные варианты ГЧП. Один из ведущих специалистов в области ГЧП, Варнавский В.Г., в своих работах выделяет следующие:

1 Контракты на выполнение работ и оказание общественных услуг; поставка продукции для государственных нужд.

2 Контракты технической помощи.

3 Контракты на управление.

4 Лизинг (аренда).

5 Соглашения о разделе продукции (СРП).

6 Инвестиционный контракт.

7 Концессии различных типов.

8 Акционирование, долевое участие частного капитала в государственных предприятиях (совместные предприятия) [5].

Формы 1–4 являются различными вариантами контрактной системы, формы 5–7 – разнообразные виды концессий, совместные предприятия представлены множеством типов в зависимости от степени участия государства, организационных форм и т.д.

В России последнего времени все большее распространение получает государственно-частное партнерство именно в форме концессий.

Само слово «концессия» переводится с латинского как «разрешение». Деловое значение термина означает «сдачу в эксплуатацию на определённых условиях природных богатств, предприятий и дру-

гих хозяйственных объектов, принадлежащих государству или муниципалитетам». В отличие от приватизации собственность остается у государства, хотя большую часть прибыли и, зачастую, налоговые поблажки получает частный инвестор, в отличие от аренды концессионные договоры рассчитаны на существенно более длительные сроки [6].

Федеральный закон «О концессионных соглашениях» в Российской Федерации был принят в июле 2005 г. Согласно этому закону [1] в России к объектам концессионного соглашения (в отличие от многих стран) относятся только объекты инфраструктуры. Ими является недвижимое имущество, входящее в состав следующего имущества:

1) автомобильные дороги и инженерные сооружения транспортной инфраструктуры, в том числе мосты, путепроводы, тоннели, стоянки автотранспортных средств, пункты пропуска автотранспортных средств, пункты взимания платы с владельцев грузовых автотранспортных средств;

2) объекты железнодорожного транспорта;

3) объекты трубопроводного транспорта;

4) морские и речные порты, в том числе гидротехнические сооружения портов, объекты их производственной и инженерной инфраструктур;

5) морские и речные суда, суда смешанного (река–море) плавания, а также суда, осуществляющие ледокольную проводку, гидрографическую, научно-исследовательскую деятельность, паромные переправы, плавучие и сухие доки;

6) аэродромы или здания и (или) сооружения, предназначенные для взлета, посадки, руления и стоянки воздушных судов;

7) объекты производственной и инженерной инфраструктур аэропортов;

8) объекты единой системы организации воздушного движения;

9) гидротехнические сооружения;

10) объекты по производству, передаче и распределению электрической и тепловой энергии;

11) системы коммунальной инфраструктуры и иные объекты коммунального хозяйства, в том числе объекты водо-, тепло-, газо- и энергоснабжения, водоотведения, очистки сточных вод, переработки и утилизации (захоронения) бытовых отходов, объекты, предназначенные для освещения территорий городских и сельских поселений, объекты, предназначенные для благоустройства территорий;

12) метрополитен и другой транспорт общего пользования;

13) объекты, используемые для осуществления лечебно-профилактической, медицинской деятельности, организации отдыха граждан и туризма;

14) объекты здравоохранения, образования, культуры и спорта и иные объекты социально-культурного и социально-бытового назначения».

Как видно из сказанного выше, объекты здравоохранения присутствуют в перечне вероятных объектов концессионного соглашения.

Субъектами концессионного соглашения, исходя из требований законодательства, становятся:

- обязательные участники – субъект Российской Федерации (концедент) и проектная компания частной формы собственности (концессионер);

- факультативные участники – медицинская организация (в том числе, автономное учреждение здравоохранения).

На рисунке 1 показаны схемы возможного взаимодействия участников концессионного соглашения.

Концедент – Российская Федерация, от имени которой выступает Правительство Российской Федерации или уполномоченный им федеральный орган исполнительной власти, либо субъект Российской Федерации, от имени которого выступает орган государственной власти субъекта Российской Федерации, либо муниципальное образование, от имени которого выступает орган местного самоуправления.

Концессионер – индивидуальный предприниматель, российское или иностранное юридическое лицо, либо действующие без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) два и более указанных юридических лица [1].

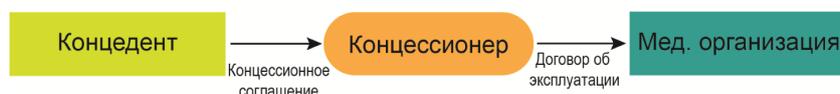
На рисунке 2 приведены возможные варианты взаимодействия концедента, концессионера и медицинской организации.

Концессионные соглашения

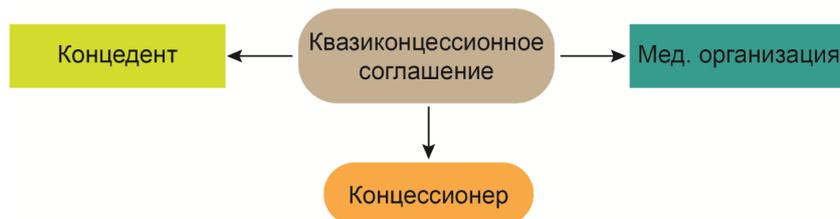


Рисунок 1 – Схемы взаимодействия концессионера и концедента

Вариант 1



Вариант 2



Вариант 3



Рисунок 2 – Варианты взаимодействия участников концессионного соглашения (составлено по материалам юридической фирмы «Вегас-Лекс»)

Всего в России к началу ноября 2017 года число заключенных концессионных соглашений составило 1759 концессионных соглашений на сумму 214,8 млрд руб. В сфере здравоохранения по информации Минздрава, в разных субъектах РФ на различных этапах реализации находятся 118 проектов государственно-частного партнерства. Из них три федеральных концессионных проекта, в том числе создание конкурентоспособных производств в Новосибирске и центра спортивной медицины в Сочи. Общий срок реализации проектов – 15 лет на сумму более 60 млрд руб. Также планируется реализовать еще 9 концессий, столько же соглашений о ГЧП, 6 проектов на основании инвестиционных договоров.

Интерес к привлечению частного капитала в систему здравоохранения связан со следующим. Согласно статистике, износ основных фондов в здравоохранении сегодня составляет 40–45 %. Лишь 15-20 % объектов здравоохранения федерального и регионального уровней инвестиционно привлекательны для частного бизнеса. Система нуждается в инвестициях в размере не менее трлн руб., а на полное ее восстановление потребуется вдвое больше. Частный бизнес уже в ближайшие годы готов вложить более 200 млрд руб. [8]

В таблице 1 приведены характеристики действующих в настоящее время концессионных проектов в Российской Федерации в области здравоохранения. Как видно из этой таблицы, все вышепе-

речисленные концессионные проекты находятся на начальной стадии их реализации. К сожалению, законодательная база до сих пор отработана не в полной мере.

Таблица 1 – Примеры региональных концессионных проектов в Российской Федерации [8]

| Примеры сделок | Создание или реконструкция | Срок концессионного соглашения | Условия концессионной оплаты |
|--|----------------------------|--------------------------------|--|
| Казань 2010 Центр планирования семьи репродукции | Создание | 10 лет | Размер: 1 млн руб. Порядок оплаты: Единовременная выплата в течение 3 мес. со дня заключения договора |
| Москва 2012 Городская клиническая больница № 63 | Реконструкция | 49 лет | Размер: 1 млн руб. Порядок оплаты: Начальный разовый фиксированный платеж, вносимый в течение 30 рабочих дней с момента подписания соглашения |
| Казань 2012 Центр амбулаторного гемодиализа | Реконструкция | 7 лет | Размер: 30 % чистой прибыли, которая может быть получена концессионером от реализации соглашения, и определяется на основании деятельности концессионера и бухгалтерских документов Порядок оплаты: Ежегодно |
| Тверь 2012 Детская поликлиника на 200 мест в смену | Создание | 12 лет | Размер: 1 млн руб. Порядок оплаты: Единовременные выплаты в течение первого года эксплуатации объекта соглашения |
| Чебоксары 2013 Диагностический центр БУ «Республиканская клиническая больница» в г. Чебоксары Чувашской Республики | Создание | 13 лет | Размер: 1 млн руб. Порядок оплаты: Единовременные выплаты в течение первого года эксплуатации объекта соглашения |
| Нижний Новгород 2017 Патолого-анатомическое отделение и ритуальный зал при больнице № 13 | Реконструкция | 25 лет | Размер: 50 млн руб. Порядок оплаты: Затраты планируется окупить за счет оказания ритуальных услуг в течение действия концессионного соглашения |
| Екатеринбург 2017 Екатеринбургский центр МНТК «Микрохирургия глаза» | Реконструкция | 49 лет | Размер: 326 млн руб. Порядок оплаты: Затраты планируется окупить за счет оказания услуг в течение действия концессионного соглашения |

Еще одним направлением в медицинской деятельности, где трудно обойтись без государственно-частного партнерства, является автоматизация объектов здравоохранения.

Совсем недавно, всего несколько лет назад, никто и не задумывался об автоматизации системы здравоохранения. Практически вся работа с документами, начиная с заполнения карт и бюллетеней и заканчивая выписывания рецептов на лекарственные препараты, делалась вручную, что сказывалось как на скорости работы врачей и медсестер, так и на качестве обслуживания пациентов медицинским персоналом, приводило к врачебным ошибкам и большим затратам времени, требуемого для заполнения документов.

Сегодня здравоохранение постепенно начало обеспечиваться необходимыми электронными ресурсами. Но для того, чтобы обеспечить полную информатизацию всей системы здравоохранения потребуется значительное время и наличие квалифицированного персонала. При этом информационные технологии, которые будут внедряться в медицину, должны быть нацелены на решение следующих задач:

- учет и ведение требуемой документации;
- создание и дальнейшее развитие аналитических схем для принятия решений и контроля использования ресурсов;
- рост электронного документооборота и улучшение качества компьютерного оборудования;
- создание более совершенного программного обеспечения, отвечающего поставленным целям и имеющего соответствующий уровень защиты;

- рост компьютерной грамотности медицинских работников, а также привлечение к работе в области медицины квалифицированных IT-специалистов.

На наш взгляд выше перечисленные меры смогут привести к улучшению автоматизации здравоохранения и способствовать более качественному надзору за здоровьем граждан. Но практика показывает, что одних только бюджетных средств явно недостаточно для решения данной проблемы. Без привлечения частных инвестиций обойтись будет сложно. Поэтому в области автоматизации здравоохранения также актуальным является государственно-частное партнерство.

Резюмируя все вышесказанное, хочется еще раз отметить:

1 С момента принятия закона о концессионных соглашениях в России (июль 2005 г.) количество заключаемых концессионных договоров растет день ото дня, причем в последнее время скорость существенно возросла. Если в 2013 году было заключено 79 концессионных соглашений [8], из которых в сфере здравоохранения – 11, то сейчас уже 1759 (в сфере здравоохранения – 118). Только за период с 15 по 21 января 2018 года в России объявлено 12 концессионных конкурсов, завершено 17 конкурсов.

2 Для реализации проектов, как производственной, так и социальной инфраструктуры, к которой относятся объекты здравоохранения, необходимо применение всей гаммы источников и методов финансирования, но мировая практика показывает, что наиболее эффективными для этих целей являются:

- финансирование из государственного бюджета;
- все виды государственно-частного партнерства и, в первую очередь, концессии.

3 В последнее время особое внимание уделяется процессу автоматизации, более широкому внедрению информационных технологий, в том числе, и в сфере здравоохранения. Как для всего здравоохранения, так и для автоматизации его объектов применение государственно-частного партнерства, в первую очередь в форме концессий, является оправданным и эффективным.

Список литературы

1. Федеральный закон «О концессионных соглашениях» от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ.
2. Федеральный закон № 275-ФЗ от 03.07.2016 «О внесении изменений в Федеральный закон «О концессионных соглашениях».
3. Федеральный закон № 224-ФЗ от 13.07.2015 г. «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
4. Орлова Е.Р., Бочарова И.Е., Клименко С.И. Инфраструктурные проекты и способы их финансирования, Сборник трудов третьей международной конференции «Производственная структура в стационарной и нестационарной экономике России». – Дубна, 2008. – С. 39–44.
5. Варнавский В.Г. Глава «Государственно-частное партнерство». В учебнике: «Национальная экономика». – М.: Экономистъ, 2007.
6. Зарянкина О.М., Орлова Е.Р. Иностранные инвестиции в России: Учебное пособие. – М.: Омега-Л, 2009.
7. Орлова Е.Р., Бочарова И.Е. Концессии как разновидность частно-государственного партнерства и проблемы их реализации в России. Сборник научных трудов IV Международной школы-симпозиума «Анализ, моделирование, управление, развитие социально-экономических систем» (АМУР-2016), 14-21.09.2010. – Симферополь-Севастополь. – С. 272–277.
8. Практика применения концессионных соглашений для развития региональной инфраструктуры в России, 2014. – Режим доступа: <http://pppcenter.ru/assets/docs/ppp%2B.pdf>.

STATE-PRIVATE PARTNERSHIP AS A METHOD OF FINANCING HEALTHCARE OBJECTS

Orlova E.R.,

*doctor of economic sciences, professor,
Head of Laboratory, Institute of System Analysis, Russian Academy of Sciences,
e-mail: orlova@isa.ru*

Nurzhankyzy A.,

*graduate student of the University of Dubna,
e-mail: nurzhankyzy.2016@mail.ru*

In the article possibilities of using state-private partnership for realization of projects in the sphere of healthcare are regarded. Special attention is paid to concession agreements that have found the widest application under realizing infrastructure projects to which healthcare objects can be ascribed too.

Keywords: healthcare, state-private partnership, concession agreements, infrastructure projects

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРУ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Евдокимов Станислав Юрьевич,

*канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и финансов,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации,
Московский областной филиал, г. Красногорск,
e-mail: ruankov1000@mail.ru*

Корпуснова Юлия Алексеевна,

*магистрант факультета экономики и менеджмента,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации,
Московский областной филиал, г. Красногорск,
e-mail: juliakorpu@yandex.ru*

Катов Дмитрий Алексеевич,

*магистрант факультета экономики и менеджмента,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации,
Московский областной филиал, г. Красногорск,
e-mail: h.work2013@yandex.ru*

В работе исследуется отечественный и зарубежный опыт привлечения инвестиций в IT-сферу и сферу информационных технологий.

Авторы утверждают, что сегодня происходит смена экономической парадигмы – себестоимость производства товара снижается, все большую роль начинают играть технологии управления и организации производства. В пост-эру дорогой нефти индустриальные компании уступают верхние строчки рейтингов эффективности бизнес-моделей технологическим компаниям и игрокам, работающим в интернет-отрасли.

Ключевые слова: информационные технологии, интернет-отрасль, рентабельность, информационные сервисы, IT-индустрия, Интернет, социальная сеть

DOI 10.21777/2587-9472-2018-1-21-27

В настоящее время в числе пяти крупнейших компаний по уровню рыночной капитализации все пять – технологические компании, в том числе зарабатывающие в сети Интернет. Общая рыночная капитализация Apple, Alphabet (управляющая компания Google), Microsoft, Amazon и Facebook приближается к 3 триллионам долларов США (рисунок 1) [1].

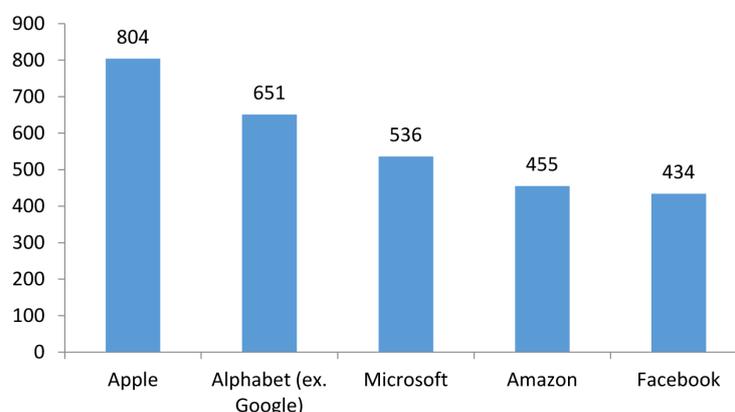


Рисунок 1 – Рыночная капитализация крупнейших ИТ-компаний, млрд долл. США

В отличие от индустриальных гигантов, технологические компании работают на высокорентабельном рынке. И, несмотря на то, что за редким исключением (мобильные телефоны, элементы интернета вещей, иная техника) не занимаются производством, могут зарабатывать огромные деньги при уровне рентабельности выше 20 %. Из рассматриваемой пятерки только у Amazon рентабельность продаж оказывается ниже указанного уровня (таблица 1).

Таблица 1 – Финансовые результаты деятельности крупнейших ИТ-компаний в 2016 году, млрд долл. США

| | Выручка | Прибыль | Рентабельность продаж, % |
|-----------------------|---------|---------|--------------------------|
| Apple | 216 | 46 | 21,30 |
| Alphabet (ex. Google) | 90 | 19 | 21,11 |
| Microsoft | 85 | 17 | 20,0 |
| Amazon | 136 | 2 | 1,47 |
| Facebook | 28 | 10 | 35,71 |

Основной источник выручки Apple – продажи мобильных телефонов. Две трети дохода в 2016 году принесла именно эта линейка продуктов (рисунок 2).

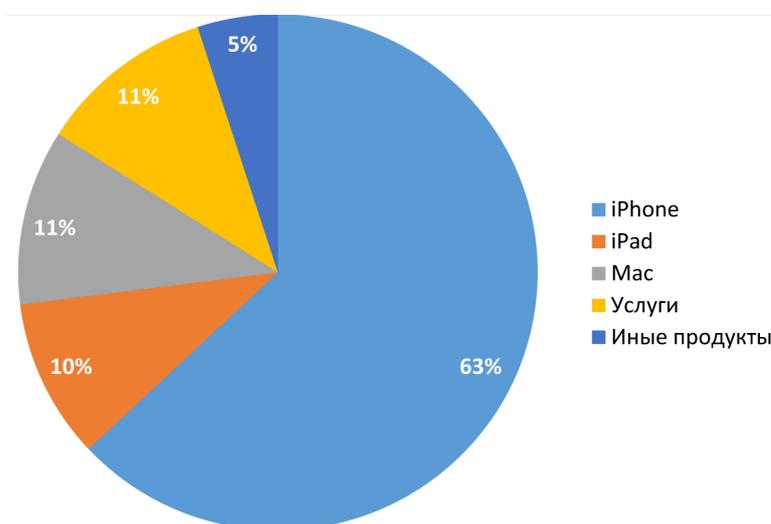


Рисунок 2 – Структура выручки Apple, 2016 год

Следует отметить, что 88 % выручки приходится на доходы от рекламы, и только 12 % – прочие сервисы (в том числе Google Play Музыка, Google Play Книги, Google Play Market, платная подписка YouTube Red и др.).

Только 16 % доходов корпорации Microsoft (XBOX + Surface) – непосредственное производство и продажа высокотехнологичной электроники. Не отставая от трендов, компания получает все большую долю доходов от оказания услуг (в т.ч., облачные сервисы). В отличие от Alphabet и Facebook компания из Редмонда получает лишь 7 % от общей суммы доходов посредством продажи рекламы (таблица 2).

Таблица 2 – Структура выручки корпорации Microsoft в 2016 году, %

| Наименование продукта, услуги | Доля позиции в структуре доходов |
|-------------------------------|----------------------------------|
| Office | 28 % |
| Облачные сервисы | 22 % |
| XBOX | 11 % |
| Windows | 9 % |
| Доходы от рекламы | 7 % |
| Surface | 5 % |
| Прочие доходы | 18 % |

Особое место в этом ряду занимает компания Amazon. Начиная как интернет-магазин, площадка сегодня является крупнейшим интернет-ритейлером с солидным багажом непрофильных активов – роботизированные склады, производство дронов, разработки в области искусственного интеллекта, машинного обучения и нейронных сетей, организация съемок и показа телешоу и сериалов. Поступательный рост бизнеса определил относительно равномерное распределение доходов по различным каналам (рисунок 3).

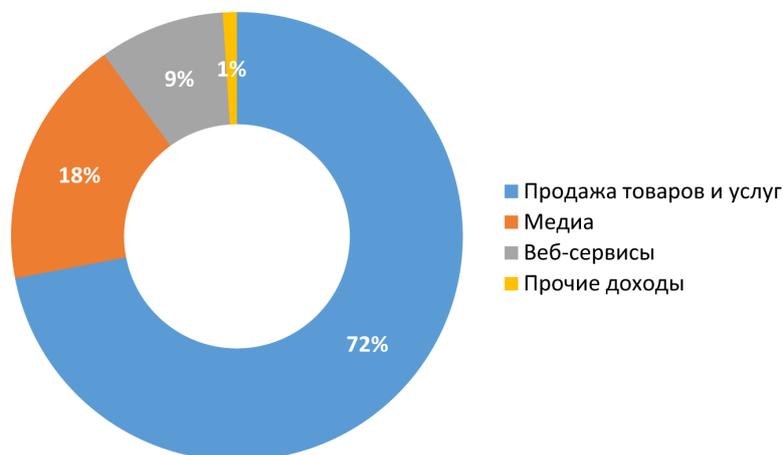


Рисунок 3 – Структура выручки Amazon в 2016 финансовом году

Схожая с Alphabet структура доходов у социальной сети Марка Цукерберга – Facebook, с еще большим уклоном в доходы от рекламы. Платформа получает 97 % выручки именно через этот канал. Однако, схожесть обманчива: методы привлечения, удержания и расширения аудитории у этих двух компаний отличаются кардинальным образом.

Между тем, программное обеспечение не является дойной коровой, каким оно было раньше. Например, Android напрямую не генерирует доход, но позволяет пользователям покупать приложения в Play Market и использовать Google-поиск на своих мобильных устройствах. Аналогичным образом Apple связывает свою экосистему программного обеспечения с каждой покупкой оборудования.

Подводя промежуточный итог вышесказанному, следует заключить, что сегодня происходит смена экономической парадигмы – себестоимость производства товара снижается, все большую роль начинают играть технологии управления и организации производства. В пост-эру дорогой нефти индустриальные компании уступают верхние строчки рейтингов эффективности бизнес-моделей технологическим компаниям и игрокам, работающим в интернет-отрасли.

Можно подытожить: заметно, что Apple получает большую часть выручки от продажи iPhone, а Google и Facebook – от продажи рекламы. Amazon в основном зарабатывает на торговле, а у Microsoft нет единого основного продукта: примерно половина выручки компании приходится на приложения Office и проекты Windows Server и Azure.

Специалисты отмечают, что проекты, претендующие на привлечение венчурных инвестиций в Россию – редкость. Инициаторы их уделяют недостаточное внимание исследованию потребительского спроса, вопросам защищенности патентов, маркетинговой политике. Вследствие этого, IT-проекты не могут заинтересовать венчурных инвесторов. По статистическим данным доля таких проектов в базах посредников составляет 6–10 %, в то время как в Европе эта доля – 25–30 %.

Перспективными, с точки зрения вложения венчурного капитала, являются такие сферы разработки:

- создание программного обеспечения;
- разработка систем безопасности;
- автоматизированные платформы управления бизнесом;
- автоматизация работы торговых предприятий.

По аналитическим данным, доля инвестиций в отечественные IT-проекты составляет 10–15 миллионов долларов ежегодно. При этом четыре пятых составляют частные инвестиции.

Инвестиционные фонды обычно не берутся финансировать проекты, требующие затрат менее двух миллионов долларов. К более крупным разработкам привлекается иностранный капитал.

В связи с ростом рынка программного обеспечения прогнозируется повышение перечисленных показателей.

Сложности поиска инвесторов заключается в том, что отечественные IT-проекты имеют слабые бизнес-модели, не способные конкурировать с программными продуктами мирового уровня. Необходимость улучшения качества бизнес-моделей привели к созданию консалтинговых агентств, которые являются посредниками между фирмами-разработчиками или отдельными программистами и частными инвесторами. Их основная функция – акцент авторов технических идей на вопросах бизнеса и обучение эффективному управлению проектами.

Поиск инвестора обеспечивает широкий круг контактов. Чем их больше, тем более вероятно найти инвесторов с интересующей специализацией. Отдельные математические проекты, отличающиеся сложными алгоритмами, часто интересуют инвесторов.

Сегодня появляется все больше стартап компаний, программные продукты которых могут выдержать серьезную конкуренцию. Если у их инициаторов существует понимание того, что во главу угла нужно ставить не технологию, а бизнес, то существует большая вероятность найти инвесторов.

Можно констатировать факт, что большинство появившихся сегодня интернет-проектов или крупных IT-проектов появилось на рынке вследствие привлечения венчурных инвестиций. Причем это были инвестиции на ранней, самой рискованной стадии.

Сильной стороной отечественных IT-проектов является технический блок. А вот отсутствие анализа конкурентов, продуманной маркетинговой стратегии сказывается на успешном инвестировании негативно.

Чем солиднее инвестор, тем уже его специализация, например, разработка софта или интернет-проекты. Наибольший интерес сегодня вызывает разработка CRM-систем, социальных проектов. На рассмотрении отечественных венчурных фондов состоят сегодня десятки тысяч проектов, и лишь единицы получают финансирование.

Ключевым источником информации о рынке информационных и интернет-технологий в России является ежегодный исследовательский экспертный обзор от Российской ассоциации электронных коммуникаций (РАЭК) «Экономика Рунета».

Так, согласно докладу РАЭК [2], объем экономики Рунета (контент и сервисы) по итогам 2015 года составил 1355,38 млрд руб., а объем рынка электронных платежей – 588 млрд руб., что суммарно эквивалентно 2,4 % ВВП России. Объем интернет-зависимых рынков сопоставим с 19 % ВВП России, согласно данным, полученным в ходе исследования «Экономика Рунета 2015–2016 гг.». Сегмент электронного контента в год показывает рост около 13 %, кроме того, дальнейшие прогнозы довольно оптимистичны, но не стоит ожидать взрывного роста.

Интернет-аудитория в России в 2016 году составила 86 млн человек в возрасте от 12 лет. При этом в России около 33 млн абонентов широкополосного доступа.

В рамках исследования также были даны оценки объемов рынков, представляющих инфраструктуру Рунета: объем доменного рынка составил в 2015 году 2,70 млрд руб.; хостинг-индустрия выросла всего на 6 % до 5,90 млрд руб.; веб-разработка составила 25,40 млрд руб. и 5 % роста; объем рынка SaaS-решений (программное обеспечение как услуга) в Рунете был оценен в 6,60 млрд рублей в 2015 году и 8,31 млрд рублей в 2016 году.

Судить об эффективности российских IT-компаний (в целом по рынку) можно на основании рейтингов, составляемых авторитетными изданиями. Рассмотрим некоторые из них. Так, РБК+ ежегодно составляет рейтинг крупнейших компаний в сфере информационных технологий, используя собственную методику и диверсифицируя компании по суботраслям.

Компании ранжируются по безразмерному индексу, характеризующему масштаб их бизнеса. На 90 % он определяется выручкой, которую компании получили в 2016 году, но не только. Свой вклад в индекс вносят также общий штат сотрудников компании, клиентская диверсифицированность бизнеса (величина, соответствующая количеству клиентов, приходящихся на одного продуктивного специалиста) и масштаб филиальной сети. Индекс рассчитывается по формуле:

$$\text{Индекс (i)} = 0,9 \times A_i/A_{\max} + 0,05 \times B_i/B_{\max} + 0,025 \times (C_i/B_i')/(C/B')_{\max} + 0,025 \times D_i/D_{\max}, \quad (1)$$

где A_i – выручка компании за отчетный период;

B_i – общий штат сотрудников,

B_i' – число продуктивных специалистов;

C_i – количество контрактов за отчетный период;

D_i – число филиалов, дочерних фирм.

Все величины нормируются на максимальное значение по группе.

Рейтинг составляется в пяти категориях в соответствии со структурой доходов IT-компаний. При сравнении разработчиков ПО учитываются доходы не только от продажи лицензий, но и от услуг по внедрению и поддержке продуктов. При сравнении системных интеграторов принимались во внимание также их доходы от поставок оборудования и ПО в рамках своих проектов. В категории «IT-услуги» выделен рейтинг компаний, предоставляющих услуги консалтинга. В категории дистрибьюторов и производителей техники при расчете индекса использовались только три слагаемых формулы.

Крупнейшие участники рынка представлены в сводном рейтинге в таблице 3.

Таблица 3 – Компании российского IT-рынка

| Позиция в рейтинге | Компания (группа компаний) | Основные виды деятельности | Индекс, характеризующий масштаб бизнеса | Рост в 2016 г. по сравнению с 2015 г., % |
|--------------------|--|--|---|--|
| 1 | Национальная компьютерная корпорация (вкл. ГК «Систематика», OCS, ГК «Аквариус») | многопрофильный IT-холдинг; классическая дистрибуция – около 70 % | 983,2 | 16,2 |
| 2 | ЛАНИТ (вкл. Treolan и CompTek) | многопрофильный IT-холдинг; классическая дистрибуция – 50 % | 694,9 | 6,9 |
| 3 | EPAM Systems** | офшорное программирование, системная интеграция, консалтинг | 565,4 | 39,9 |
| 4 | ГК Softline (вкл. Develonica) | поставки ПО и компьютерного оборудования в розницу и оптом; облачные сервисы | 412,1 | 30,7 |
| 5 | ГК «Техносерв» (вкл. «Рексофт») | системная интеграция (доля проектных поставок – 18,5 %) | 314,1 | 1,3 |

Характеристикой эффективности бизнеса служит величина, соответствующая выручке в расчете на одного продуктивного специалиста. Она определялась как относительно максимальной, так и относительно средней величины по базе участников рейтинга [4].

В пятерке лидеров в сектора IT-услуги следующие компании: ЛАНИТ, ГК «Техносерв», ITG (Inline Technologies Group), ГК «Ай-Теко», «Крок Инкорпорейтед».

Наиболее успешные компании в секторе разработки программного обеспечения представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Разработка программного обеспечения (Россия)

| Позиция в рейтинге | Компания (группа компаний) | Основные виды деятельности | Индекс, характеризующий масштаб бизнеса | Рост в 2016 г. по сравнению с 2015 г., % |
|--------------------|------------------------------|---|---|--|
| 1 | EPAM Systems* | офшорное программирование | 995 | 39,9 |
| 2 | АО «Лаборатория Касперского» | разработка ПО для информационной безопасности | 534,5 | 14,5 |
| 3 | Cognitive Technologies | разработка и внедрение ПО | 345,8 | 7,1 |
| 4 | SAP CIS** | продажа и внедрение своего ПО | 323,9 | 9,1 |

| | | | | |
|---|--|---------------|-------|------|
| 5 | ГК «Центр финансовых технологий» (Новосибирск) | ПО для банков | 182,4 | 16,7 |
|---|--|---------------|-------|------|

В отдельную категорию в рейтинге выделяется также дистрибуция и розничная торговля (сюда входят и software и hardware). В то же время, в рейтинге по сектору «Производство высокотехнологичного оборудования» всего 4 участника.

Аналитический центр TAdviser, специализирующийся на бизнесе в сфере информационных технологий, приводит следующий ранжир крупнейших ИТ-компаний России (таблица 5) [3].

Крупнейшие ИТ-компании, работающие на российском рынке, продолжают свой рост. По результатам ранжирования TAdviser100 видно, что среди первых десяти компаний все, за исключением лидера, за 2016 год показали положительную динамику выручки. Первое место ранжирования, как и год назад, занимает радиоэлектронный кластер «Ростеха». Сокращение его выручки можно объяснить выводом из кластера части активов, в частности, компании «РТ-Электронный кластер».

Таблица 5 – Крупнейшие ИТ-компании российского рынка (TAdviser)

| № 2016 | № 2015 | Компания | Выручка за 2016 год, млн руб. | Выручка за 2015 год, млн руб. | Динамика, % |
|--------|--------|-----------|-------------------------------|-------------------------------|-------------|
| 1 | 1 | Ростех 1 | 201000 | 210700 | -4,6 |
| 2 | 2 | НKK | 163958 | 140915 | 16,4 |
| 3 | 3 | Ланит | 114514 | 102794 | 11,4 |
| 4 | 5 | Softline | 57290 | 47533 | 20,5 |
| 5 | 4 | Техносерв | 52442 | 51786 | 1,3 |

В целом первая тройка недостижима для остальных игроков рынка. Разница между ними остается внушительной и в ближайшие годы эта ситуация вряд ли изменится. Тем не менее, стоит выделить показатели компании Softline. Она серьезно растет на протяжении последних нескольких лет и в перспективе имеет все шансы войти в тройку лидеров.

Более 50 % от выручки всех участников ранжирования TAdviser100 по-прежнему генерирует 5 крупнейших компаний. Этот тренд, вероятнее всего, сохранится и в ближайшие годы.

Среди первых двадцати компаний отрицательная динамика наблюдается у трех участников. Кроме «Ростеха», это RRC Group (-18,2 %) и AT Consulting (-3,4 %).

В целом суммарная выручка всех компаний ранжирования TAdviser100 по итогам 2016 года составила 1,142 трлн рублей, что на 36 млн рублей больше общей выручки ранжирования 2015 года.

Подводя промежуточные итоги, можно сделать вывод о том, что российская интернет-отрасль все еще значительно уступает западному рынку и по объему денег, в ней обращающейся, и по охвату аудитории. В то же время, темпы роста этой сферы экономики в нашей стране оставляют надежду (не стоит забывать при этом об эффекте низкой базы, который может быть вскоре исчерпан).

Список литературы

1. Chart: Here's How 5 Tech Giants Make Their Billions [Электронный ресурс] // Visual Capitalist – режим доступа: <http://www.visualcapitalist.com/chart-5-tech-giants-make-billions/> [Дата обращения: 29.01.2018].
2. Экономика Рунета 2015–2016 гг. [Электронный ресурс] // Российская ассоциация электронных коммуникаций. Режим доступа: экономика рунета. РФ [Дата обращения: 29.01.2018].
3. Ранжирование TAdviser100: Крупнейшие ИТ-компании в России 2017 [Электронный ресурс] // TAdviser. Режим доступа: tadviser.ru/index.php [Дата обращения: 29.01.2018].
4. Рейтинг российских ИТ-компаний [Электронный ресурс] – 2016 // Экспертиза РБК+ – Режим доступа: <http://www.rbcbplus.ru/news/59013cb47a8aa90a969da442> [Дата обращения: 29.01.2018].
5. 10 трендов ИТ-рынка в 2016 году [Электронный ресурс] – Daily Money Expert. Режим доступа: <http://dailymoneyexpert.ru/how-to-save/2016/01/29/10-trendov-it-rynka-v-2016-godu-5284.html>. [Дата обращения: 31.01.2018].

DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE IN ATTRACTING INVESTMENTS IN THE FIELD
OF INFORMATION TECHNOLOGY

Evdokimov S.Yu.,

*candidate of economics, associate professor of the department of economics and finance,
The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,
Moscow Regional Branch, Krasnogorsk,
e-mail: pyankov1000@mail.ru*

Korposnova Yu.A.,

*graduate student of the Faculty of Economics and Management,
The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,
Moscow Regional Branch, Krasnogorsk,
e-mail: juliakorp@yandex.ru*

Katov D.A.,

*graduate student of the Faculty of Economics and Management,
The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,
Moscow Regional Branch, Krasnogorsk,
e-mail: h.work2013@yandex.ru*

This paper analyzes domestic and foreign experience in attracting investments in the IT sector and information technology sector.

The authors argue that today there is a change of economic paradigm – the cost of production of goods is reduced, increasing the role of management technologies and organization of production. In the post-era of high oil prices, industrial companies yield to the top in ratings of the effectiveness of business models of technological companies and players operating in the Internet industry.

Keywords: information technologies, Internet industry, profitability, information services, the IT industry, Internet, social network

МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ (EVA) КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

Бродунов Александр Николаевич,

*канд. экон. наук, доцент, зам. зав. кафедрой финансов и кредита,
Московский университет имени С.Ю. Витте, город Москва,
e-mail: abrodunov@muiiv.ru,*

Жукова Карина Валерьевна,

*магистрант кафедры финансов и кредита,
Московский университет имени С.Ю. Витте, город Москва,
e-mail: Karinamalina94@list.ru*

Разработка эффективной системы управления для конкретного бизнеса является базовой парадигмой его развития. Известные и используемые в деловом мире концепции и модели управления можно подразделить на две большие группы: балансовые (бухгалтерские) и стоимостные (рыночные). Бухгалтерские модели управления ориентируют менеджеров на получение максимальной величины прибыли, зачастую в ущерб достижению других важных результатов. Поэтому все больше компаний обращаются к стоимостным методам управления. Статья посвящена анализу самой популярной из них – модели экономической добавленной стоимости.

Ключевые слова: модель управления, балансовая модель, стоимостная модель, управление бизнесом, добавленная экономическая стоимость, матрица финансовых стратегий, стратегия развития компании, средневзвешенная стоимость, рентабельность инвестированного капитала

DOI 10.21777/2587-9472-2018-1-28-33

Введение

В существующих методах и подходах управления стоимостью присутствует ряд недостатков, например, большая часть критериев не позволяет отдать однозначное предпочтение перед инвестированием в активы, выплатой дивидендов, выплатой обязательств или сохранением запаса денежных средств. Поэтому наиболее оптимальной из них является модель экономической добавленной стоимости (EVA). Достоинства данной концепции в рамках управления стоимостью компании связаны с адекватным и не трудоемким определением при помощи данного показателя степени достижения подразделением, компанией или отдельным проектом цели по увеличению рыночной стоимости, совмещающая требования и заинтересованность как акционеров, так и менеджеров компании к оценке ее деятельности [1].

Добавленная экономическая стоимость (economic value added – EVA) – измеряет добавленную стоимость, созданную компанией благодаря ее существующим инвестициям [2]. Автором модели экономической добавленной стоимости является Джоэл Стерн. Вместе с Беннеттом Стюартом они определили суть метода как создание компаниями потоков денежных средств, приносящих прибыль, превышающую норму доходности.

Eva рассчитывается по следующей формуле:

$$EVA=(ROIC-WACC)*IC=Spread*IC, \quad (1)$$

где ROIC – рентабельность инвестированного капитала;

WACC – средневзвешенная стоимость капитала;

IC – инвестированный капитал.

Спрэд представляет собой разницу между доходностью инвестированного капитала и средневзвешенной стоимостью капитала (спрэд доходности). Данный показатель представляет из себя экономическую добавленную стоимость в относительном выражении. Использование данного показателя в расчетах обосновано его преимуществом. Из расчета становится возможным увидеть коэффициент рентабельности задействованного капитала, а кроме того величину разрыва (Spread) между ним и стоимостью капитала. Процентная величина такого разрыва и есть EVA, только в относительном выражении.

Стоит отметить, что EVA может быть как выше, так и ниже балансовой стоимости ее чистых активов. В зависимости от значения EVA собственники могут оценить прибыльность от инвестирования в данную компанию. Далее рассмотрены три варианта поведения собственников, в зависимости от показателя EVA [3]:

1 $EVA=0$, т.е. $WACC = ROI$ и стоимость компании на рынке равна стоимости чистых активов в ее балансе. В этом случае, операции в компании и вложение средств в банковские депозиты равнозначны для собственника, так как рыночный выигрыш собственника от вложения в нее будет равен нулю.

2 $EVA>0$ свидетельствует о выгодности вложений средств собственников в данную компанию, так как наблюдается прирост ее рыночной стоимости над балансовой стоимостью.

3 $EVA<0$ – рыночная стоимость компании падает. В этом случае лучше не вкладывать в нее капитал, а использовать альтернативные варианты.

В качестве примера для внедрения предлагаемой модели была выбрана такая крупная отечественная компания пищевой отрасли, как ЗАО «Микояновский мясокомбинат», с целью доказать эффективность действия модели EVA на стоимость бизнеса (таблица 1). Так же в выборе перспективной стратегии по увеличению стоимости бизнеса использовался матричный подход [4], определяющий ценность компании.

Таблица 1 – Эффективности деятельности ЗАО «Микояновский мясокомбинат» по критерию создания стоимости

| Показатели | Обозначение | Расчет | 2016 г. |
|---|--------------|-----------------------------------|------------------------------|
| Чистая операционная прибыль, тыс. руб. | NOPAT | $EBIT*(1-T)$ | 355445 |
| Собственный капитал, тыс. руб. | S | <i>по балансу</i> | 2401968 |
| Заемный капитал, тыс. руб. | B | | 2826919 |
| Инвестированный капитал, тыс. руб. | IC | $ДС+З+ДЗ+ОС$ | 5026579 |
| Рентабельность инвестированного капитала, % | ROIC | $NOPAT/IC*100$ | 7,07% |
| Средневзвешенная цена капитала, % | WACC | <i>значение отчетного периода</i> | 16% |
| Спрэд, % | Spread | $ROIC-WACC$ | -9% |
| Вывод | | | Стоимость разрушается |

Проведя расчеты основных показателей деятельности компании, можно заключить, что в отчетном периоде (2016 г.) стоимость компании разрушается. Об этом же говорит отрицательный спрэд, таким образом, отсутствует возможность создания стоимости.

Далее обратимся к матрице финансовых стратегий, представленной на рисунке 1 в ее классическом виде, где EVA – положительная и отрицательная – связываются соответственно с понятиями создания и разрушения стоимости. Именно в таком виде эта матрица уже в течение нескольких лет активно применяется финансовыми директорами целого ряда российских компаний для финансовой диагностики их состояния.

Вертикальная ось в идеале измеряет способность компании создавать ценность. Эта способность, измеряется величиной спреда доходности ($ROIC - WACC$) и, следовательно, показателем EVA. Если эта разница положительна, вывод оптимистичный – ценность создается, если отрицательна – ценность разрушается [4].

Горизонтальная ось измеряет способность компании финансировать свой рост продаж, которая оценивается разницей между фактическими темпами роста продаж и темпами устойчивого роста ($g-SGR$). Если разница положительна, компания нуждается в деньгах, если отрицательна, у компании наблюдается излишек денег.

Темп устойчивого роста – это максимальный темп роста продаж, которого можно достичь без изменения финансовой политики компании (нет выпуска или выкупа акций) или модификации ее операционной политики [6].

Компания будет испытывать дефицит денежных средств, если разница между темпами роста продаж и темпами устойчивого развития положительна (правая часть). В этом случае продажи растут быстрее способности компании финансировать активы, необходимые для обеспечения этого роста.

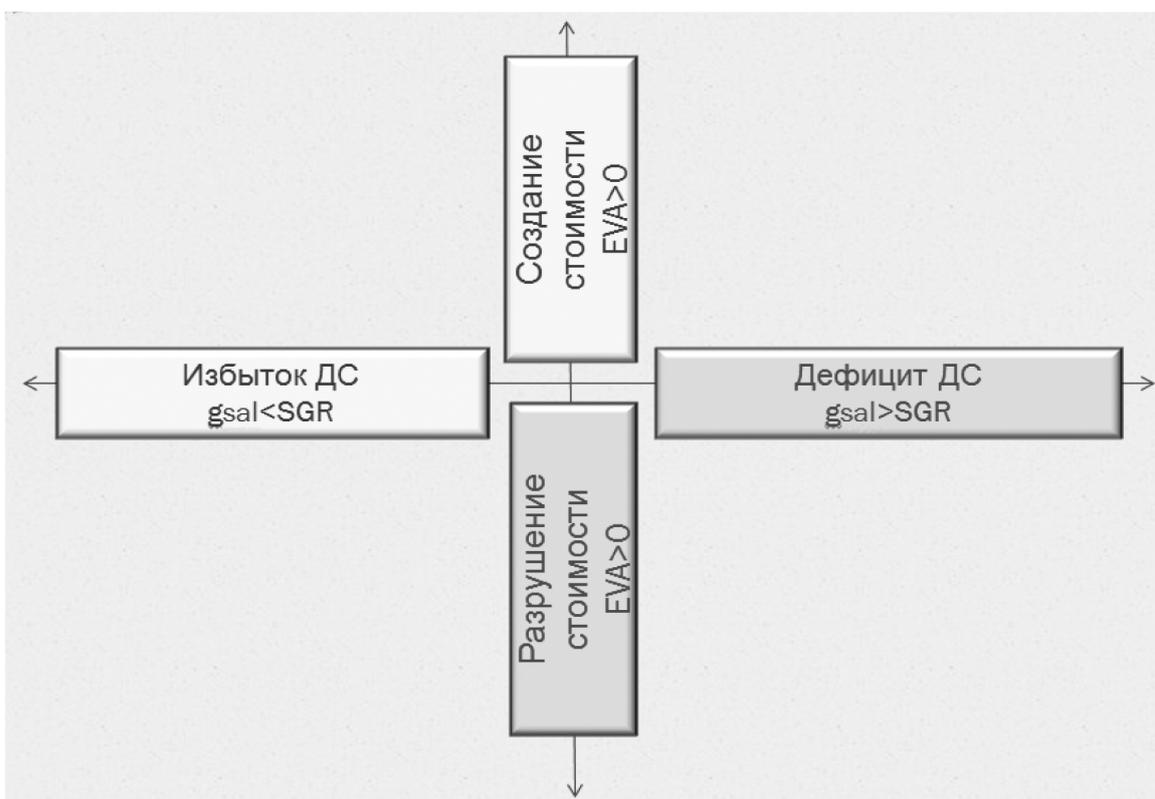


Рисунок 1 – Матрица финансовых стратегий [4]

Ситуация денежного дефицита делится благодаря второму параметру матрицы, а именно спреда доходности, на две части, так как дефицит может иметь двойственную природу: один дефицит возникает в условиях положительной разницы между операционной и средневзвешенной доходностью капитала, другой – в условиях отрицательной разницы. Если разница между фактическими темпами роста и темпами устойчивого развития отрицательна, компания констатирует наличие излишка денег. Он возникает лишь потому, что имеющуюся сумму денег нецелесообразно инвестировать в развитие компании. Данная ситуация с помощью спреда доходности тоже делится на две части, одна из которых относится к положительным тенденциям в развитии, другая воспринимается как негативная. Во всех четырех случаях существует потребность определиться в том, что делать в каждом из четырех случаев.

Матрица позволяет изучить четыре ситуации, с которыми может столкнуться компания. В первой ситуации компания обладает способностью создавать ценность, однако сталкивается с дефицитом денег (правый верхний квадрант матрицы). Во второй ситуации компания по-прежнему сохраняет способность создавать ценность, но эта способность сопровождается излишком денег (левый верхний квадрант). Третья и четвертая ситуации противоположны двум первым. В третьей и в четвертой ситуациях компания теряет свою способность создавать ценность, при этом эта разрушительная способность сопровождается либо дефицитом денег (правый нижний квадрант), либо излишком денег (левый нижний квадрант) [4].

По итогам финансовой диагностики, компания попадает в один из четырех квадрантов. Такое попадание влечет за собой экспертизу финансовой политики этой компании, которая, собственно говоря, и завершает длительный процесс финансовой диагностики, который начинается с финансового анализа, анализа рисков и факторного анализа доходности, а завершается оценкой потенциала развития, построением матрицы финансовых стратегий и экспертизой финансовой политики компании. Этот завершающий этап финансовой диагностики требует от менеджеров компании решения о том, что делать с бизнесом, попавшим в один из четырех квадрантов, и в каком направлении в зависимости от общих стратегических устремлений менять финансовую политику.

Определим, какая из ситуаций свойственна рассматриваемым компаниям в соответствии с матрицей стратегий.

В данном случае, спрэд доходности, рассматриваемой компании ниже значения нуля, поэтому остается рассчитать в каком из нижних квадратов находится компания. Расчет показателей приведен в таблице ниже.

Таблица 2 – Исходные данные для матрицы стратегий

| Показатели | Расчет | Микояновский мясокомбинат |
|---|--|---------------------------|
| Рентабельность собственного капитала (ROE), % | <i>Чистая прибыль / СК</i> | 6% |
| Норма накопления (RR), % | <i>Чистая прибыль – Дивиденды/Чистая прибыль</i> | 100% |
| Выплаченные дивиденды (Div), тыс. руб. | <i>По балансу</i> | 0 |
| Чистая прибыль (NP), тыс. руб. | <i>По балансу</i> | 155042 |
| Прирост продаж (Gпрод), % | <i>По балансу</i> | -2% |
| Темп устойчивого роста (SGR), % | <i>RR x ROE</i> | 6% |
| Спрэд | <i>Gпрод – SGR, %</i> | -8% |

Обратившись к матрице стратегий (рисунок 2) можно наблюдать, что компания ЗАО «Микояновский мясокомбинат» попадает в левый нижний квадрант матрицы. Для этой ситуации характерны излишек денег и отрицательное значение спреда доходности, обладает высокими рисками и потому ее необходимо фиксировать быстро, пока существует так называемый излишек денежных средств. Часть лишних денег следует вернуть акционерам, а оставшуюся использовать для реструктуризации бизнеса. И сделать это нужно как можно скорее, для того чтобы поднять операционную доходность и сделать ее выше стоимости капитала. Операционную доходность можно поднять на основе анализа ее базовых факторов.

Следует вспомнить, что:

$$ROIC=(EBIT/S \times S/IC) \times (1-T), \quad (2)$$

где EBIT – операционная прибыль;

IC – инвестированный капитал;

T – ставка налога на прибыль.

Исходя из представленной формулы, менеджеры способны увеличить операционную доходность своей компании, используя различные комбинации базовых факторов, в частности, за счет:

- улучшения нормы операционной прибыли, генерируя высокую операционную прибыль на единицу продаж;
- роста оборачиваемости инвестированного капитала, генерируя высокие продажи с минимальными затратами капитала (путем сокращения коллекционного периода, оптимизации запасов, роста фондоотдачи и пр.);
- сокращения эффективной ставки налога, используя преимущества различных налоговых льгот и субсидий.

Помимо операционных стратегий менеджеры компании могут прибегнуть напрямую к финансовым стратегиям, пересмотрев структуру капитала компании в целях снижения средневзвешенной его стоимости.

Опасность пребывания в левом нижнем квадранте матрицы финансовых стратегий заключается в том, что сам по себе бизнес может оказаться неэффективным настолько, что с ним уже ничего нельзя сделать. В этом случае решение может быть однозначным: бизнес необходимо продавать или, что еще хуже, менять менеджеров в надежде на эффективный общий, стратегический, а не только финансовый менеджмент.

Опираясь на финансовую отчетность компании, после внесения в нее соответствующих корректировок, а так же рыночные данные относительно альтернативной доходности, аналитик может определить реальный уровень эффективности операционных, инвестиционных и финансовых решений, а именно:

- состояние ценности компании (создается/разрушается);
- достаточность средств (излишек/дефицит);
- стратегию развития компании.



Рисунок 2 – Матрица финансовых стратегий с предложениями [4]

Вывод

Обобщая изложенный в данной работе материал, отметим, что решения по развитию компании должны учитывать всю совокупность ключевых показателей стратегической эффективности, отражающих фундаментальные характеристики ее бизнес модели в увязке с объективными рыночными характеристиками. Обеспечение роста через призму сбалансированности устойчивых темпов роста и фактических темпов роста продаж, позволяет выявить разбалансировку целей и объективных возможностей роста и формирования добавленной стоимости. Это доказывает, что модель экономической добавленной стоимости обладает рядом преимуществ в условиях российской действительности и универсальностью как для открытых компаний с котирующимися на рынке акциями, так и для закрытых.

Анализ сбалансированности роста, примером которого явилась настоящая работа, по нашему мнению, может быть использован в качестве дополнительного инструментария разработки стратегий развития компании.

Список литературы

1. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов. – М.:Олимп-Бизнес, 2014. – 1008с / Р. Брейли, С. Майерс. – М.:Олимп-Бизнес, 2015. – 1008 с.
2. Коупленд Т., Коллер Т. Стоимость компаний – оценка и управление Под ред. Т. Коупленда. – М.: Олимп-Бизнес, 2005 – 569 с.
3. Теплова Т.В. Инвестиции. Учебник для бакалавров 2-е издание. – М.: ЮРАЙТ, 2014.
4. Лимитовский М., Лобанова Е., Паламарчук В. Корпоративный финансовый менеджмент. Финансовый менеджмент как сфера прикладного использования корпоративных финансов. Учебно-практическое пособие. Часть II Современный финансовый менеджмент. – М.: ВШФМ РАНХиГС при Президенте РФ, 2011.
5. Бродунов А.Н. Оценка бизнеса: теория и практика: учебное пособие [Электронное издание]. – М.: изд. «МУ им. С.Ю. Витте», 2014. – 350 с.
6. Лимитовский М.А., Е.Н. Лобанова, В.П. Паламарчук, В.Б. Минасян. Корпоративный финансовый менеджмент. Серия: Прогрессивный учебник. – М: Юрайт-Издат, 2012.

7. Степанов Д.В. Value-Based Management и показатели стоимости / Д. В. Степанов // Корпоративный менеджмент. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/finance/value-based_management.shtml.

MODEL OF ECONOMIC ADDED VALUE (EVA) AS A METHOD OF MANAGEMENT OF BUSINESS COST

Brodunov A.N.,

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
deputy head department of Finance and Credit,
Moscow Witte University, Moscow
e-mail: abrodunov@muiiv.ru*

Zhukova K.V.,

*Master student at the Faculty of Economy and Finance,
Moscow Witte University, Moscow
e-mail: Karinamalina94@list.ru*

Development of an effective management system for a particular business is the basic paradigm of its development. Known and used in the business world of concepts and models of management can be divided into two large groups: balance sheet (accounting) and monetary (market). Accounting management model oriented managers to maximize profit margins, often at the expense of achieving other important results. Therefore, more and more companies are turning to the cost management method. The article is devoted to the analysis of the most popular of them – the model of economic value added.

Keywords: management model, balance model, value model, business management, added economic value, matrix of financial strategies, company development strategy, weighted average cost, return on invested capital

УДК 334.021

ВОЗМОЖНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПРОДУКТА В МИКРОФИНАНСОВОЙ КОМПАНИИ

Могзоев Александр Мушкудаевич,

*д-р экон. наук, доцент, профессор кафедры экономики городского хозяйства и сферы обслуживания,
Московский университет им. С.Ю. Витте, город Москва,
e-mail: mogzo@mail.ru*

Валеева Римма Расимовна,

*магистрант кафедры экономика городского хозяйства и сферы обслуживания,
Московский университет им. С.Ю. Витте, город Москва,
e-mail: rimmulay93@mail.ru*

В статье рассмотрено стратегическое планирование в МФК по снижению процентной ставки для пенсионеров, на примере компании «Быстроденьги» (ООО) в РЗ Сургут, для того чтобы поднять рейтинг компании, повысить доверие к компании среди заёмщиков в возрасте от 55 до 70 лет и сделать данный бизнес социально-ориентированным.

Ключевые слова: Микрофинансовая организация (МФО), микрофинансовая компания (МФК), SNW-анализ, процент, процентные ставки для пенсионеров

DOI 10.21777/2587-9472-2018-1-34-42

Политика РФ проводит в жизнь политику доступности финансовых услуг среди всех слоев населения. Срочный заем могут оформить граждане старше 18 лет из любых слоев населения России, в том числе студенты, пенсионеры, безработные и граждане, имеющие подпорченную кредитную историю. Он оформляется без поручителей, без залога и по займу, справка о доходах физического лица не требуется.

Научная проблема исследования состоит в том, чтобы определить возможности социальной ориентации МФК, жестко ориентированных на прибыль, повышать эффективность своей деятельности за счет социальных программ.

Деятельность МФК в некоторой степени является социальной: помощь людям во время финансовых трудностей, но для того, чтобы данная цель выполнялась в полной мере необходимо планировать проведение социальных программ для отдельных социальных прослоек, в частности для людей пенсионного возраста.

Для этого проводится исследование стратегического планирования на примере МФК «Быстроденьги» (ООО).

Рынок микрофинансирования зародился в России еще в 90-е годы, но получил правовое регулирование и начал стремительно развиваться только с 2011 года. Микрофинансирование рассматривается как альтернатива банковскому кредитованию. Однако с точки зрения ведения бизнеса и правового регулирования оно имеет свои преимущества и недостатки [7].

Не смотря на достаточно высокие проценты, под которые предоставляются микрозаймы, услуги МФК пользуются большим спросом среди населения, как малого, так и среднего бизнеса. Это объясняется, в первую очередь, тем, что МФК не устанавливают, в отличие от банков, жесткие требования к заемщикам. Во-вторых, срок рассмотрения заявок на предоставление микрозайма составляет от 15 минут до 3 дней. В-третьих, офисы МФК, как правило, находятся в шаговой доступности и имеют удобный график работы, а лимиты по микрозаймам у МФК отличаются небольшими суммами. Все это обеспечивает широкую доступность микрозаймов [3].

Стоит также отметить, что консервативные методы работы и требования регулятора в лице Банка России очень часто не позволяют банкам выдавать кредиты «некачественным» заемщикам. По этой причине, зачастую, такие заемщики, которым банки отказали в выдаче кредита, обращаются за микрозаймами к МФК. Отсюда возникают высокие проценты по микрозаймам, так как низкое качество заем-

щиков вынуждает МФК закладывать в процентную ставку риски невозврата или просрочки погашения микрозаймов.

Отсутствие каких-либо существенных ограничений микрофинансовой деятельности со стороны регулятора с одной стороны позволяет МФК работать с широким кругом потенциальных заемщиков, тем самым увеличивая потенциальный размер дохода, с другой же стороны несет для МФК большие риски ее финансовой устойчивости. В связи с этим, некоторые МФК, неправильно оценив свои риски, уходят с рынка по причине убыточности или низкой рентабельности бизнеса. Однако, многие другие МФК за время работы успели наладить эффективный порядок взаимодействия с заемщиками как в части оценки уровня их риска, так и возврата просроченных микрозаймов. В последнем случае, МФК создают собственные подразделения по урегулированию задолженности заемщиков или прибегают к услугам коллекторских агентств или обращаются с соответствующим заявлением в суд [5].

Также на сегодняшний день выделим основные черты становления и развития микрофинансового рынка в России.

Развитие микрофинансирования и его институтов в России имеет ряд особенностей, обусловленных общеэкономическим российским контекстом, страной спецификой и определенной институциональной незрелостью формирующегося отечественного рынка [8]. Приведем основные отличительные черты, характерные для становления и развития микрофинансового рынка в России:

1 Высокая доля неформального сектора на рынке предоставления микрофинансовых услуг, который начал формироваться в России еще до появления цивилизованного рынка микрофинансирования и на сегодняшний день функционирует наравне с традиционной банковской системой.

2 Практически полное отсутствие собственных микрофинансовых программ и низкая мотивация в их разработке и реализации.

3 Отсутствие льготного режима для развития рынка микрофинансовых услуг. Несмотря на то, что социальная функция микрофинансирования является приоритетной, для отечественного микрофинансового рынка не предусмотрены какие-либо льготы и практически полностью отсутствуют механизмы стимулирования и бюджетной поддержки.

4 Отсутствие четкого структурного разделения рынка на «классическое» микрофинансирование, включающее потребительское кредитование и кредитование малого и среднего бизнеса (МСБ), и сегмент микрофинансовой деятельности, специализирующийся на выдаче «займов до зарплаты» (Pay Day Loans) [7].

Тем не менее, анализ состояния отечественного микрофинансового рынка свидетельствует о том, что он вступил в период интенсивного развития, а темпы роста отрасли имеют ярко выраженную положительную динамику. На конец сентября 2017 года суммарный объем выдачи займов за всю историю деятельности компании превысил 50,4 млрд руб.

В числе ключевых факторов, обуславливающих достаточно динамичный рост портфеля микрозаймов по сравнению с банковскими услугами, следует выделить эффект низкой базы, выход на рынок новых участников и повышенный спрос на услуги микрофинансирования, обусловленный ужесточением банковского регулирования в сфере необеспеченного банковского кредитования [6].

Целью деятельности МФК является получение прибыли, а также решение временных финансовых проблем юридических (ИП) и физических лиц. МФК «Быстроденьги» осуществляет постоянное внедрение новейших передовых технологий обслуживания, отвечающих потребностям клиентов. А так же способствует развитию экономической и социальной инфраструктуры на территории своего присутствия. Создавая и оптимизируя разветвленную сеть подразделений, МФК планомерно расширяет географию бизнеса адекватно интересам своих Клиентов.

МФК предоставляет своим Клиентам равные возможности эффективного управления своими средствами и равно комфортные условия обслуживания, тщательно изучает потребности и возможности каждого Клиента, независимо от его статуса и местонахождения.

Для примера рассмотрим деятельность МФК «Быстроденьги» (ООО) в региональной зоне Сургут, чтобы понять рынок микрофинансирования и что может сделать его деятельность социально-ориентированной.

Предметом деятельности МФК является коммерческая деятельность, направленная на обеспечение любого гражданина Российской Федерации, в возрасте от 18 до 70 лет и имеющего постоянный

доход, возможностью получения оперативной финансовой помощи (микрозайма) в «Быстроденьги» на всей территории страны. В организации сформулирована миссия: предоставление помощи людям в решении временных финансовых проблем.

Сегодня МФК занимает 5 место по размеру портфеля микрозаймов по итогам первого полугодия 2017 года Российской Федерации по данным рейтингового агентства «Эксперт РА», представленного в таблице 1. МФК «Быстроденьги» является одним из лидеров микрофинансового рынка [1]

Таблица 1 – МФК-лидеров по размеру портфеля микрозаймов по итогам первого полугодия 2017 г.

| Место в ранкинге на 1 июля 2017 г. | МФО | Совокупный размер портфеля займов (млн. руб.) | | Темп прироста за 12 мес., (%) |
|------------------------------------|--------------------|---|----------------|-------------------------------|
| | | 1 июля 2017 г. | 1 июля 2016 г. | |
| 1 | ОТП Финанс | 24265,9 | 10000,9 | 143 |
| 2 | Домашние деньги | 7760,5 | 6802,1 | 14 |
| 3 | МигКредит | 3833,4 | 3833,4 | 82 |
| 4 | ГК Moneyman | 1715,9 | 703,2 | 144 |
| 5 | МФК «Быстроденьги» | 1670,7 | 1173,5 | 42 |

По данным таблицы видно, что по размеру портфеля на 1 июля 2017 года лидерство находится у компании ОТП Финанс (24265,9 млн руб. прирост с начала года 143 %) из сегмента потребительских микрозаймов физическим лицам. На 5 месте по объемам выдачи и количеству выданных займов за первое полугодие находится «Быстроденьги» (1670,7 млн руб. Прирост 42 %) представляющий сегмент микрозаймов до зарплаты. Среди десяти крупнейших МФО по размеру портфеля максимальный прирост продемонстрировала группа компаний ГК Moneyman (144 %).

Ухудшение макроэкономической ситуации и платежеспособности заемщиков привело к росту числа случаев невозврата долгов. Подобная ситуация заставила МФО более тщательно относиться к оценке кредитоспособности заемщиков (например, также за счет использования нескольких бюро кредитных историй), что привело к повышению расходов МФО в расчете на один договор займа и к более частым отказам по заявкам на получение заемных средств. В результате мы наблюдаем замедление темпов роста портфелей микрозаймов у некоторых игроков рынка МФО [10].

По прогнозу «Эксперт РА», в 2017 году рост рынка МФО будет ограничен влиянием макроэкономических факторов. Базовый сценарий подразумевает развитие рынка МФО в условиях стагнации экономики. При этом участники рынка успешно адаптируются к новому законодательству, а работа с проблемной задолженностью будет осуществляться в значительной мере за счет ресурсов собственных служб взыскания (без списания с баланса). В этих условиях прирост портфеля МФО в 2017 году будет на уровне 45 %. Негативный сценарий предусматривает заметное сокращение темпов роста реального ВВП (на 1 процентный пунктов и более), что будет сопровождаться ухудшением качества обслуживания займов, значительными и регулярными списаниями проблемной задолженности с балансов МФО. В случае реализации подобного сценария произойдет резкое падение объемов новых выдач микрозаймов, а темп прироста портфеля МФО по итогам 2017 года не превысит 30 % [1].

Мероприятия по работе с просроченной задолженностью в «Быстроденьги» в РЗ Сургут проводятся с 1-го месяца просрочки, что позволяет поддерживать портфель достаточно хорошего качества. Это видно на рисунке 1.

В итоге в РЗ Сургут наблюдается приемлемый процент просроченной задолженности, который составляет 29 %.

В течение периода с 01.01.17 г. по 31.03.17 г. МФК «Быстроденьги» в РЗ Сургут динамично развивается и достигает изменения следующих показателей:

1 Увеличение собственного капитала с 1,9 млн руб. до 3,6 млн руб. (1,9 раза) представлено на рисунке 2.

В начале года происходит снижение величины собственных средств в МФК «Быстроденьги». Это связано с тем, что часть основных средств было потрачено на развитие ИТ, а также с ужесточением скоринговых моделей и изменения законодательства по отношению к МФО.

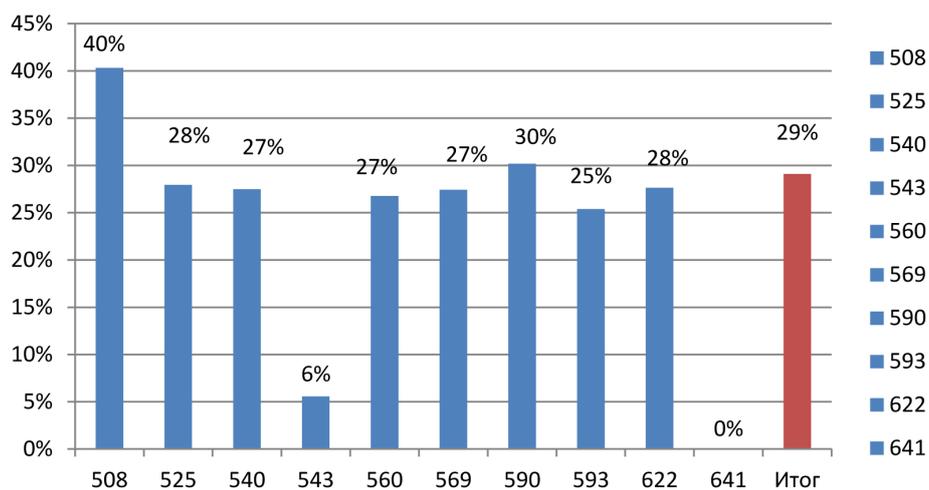


Рисунок 1 – Средний процент, просроченной задолженности в 2017 г.

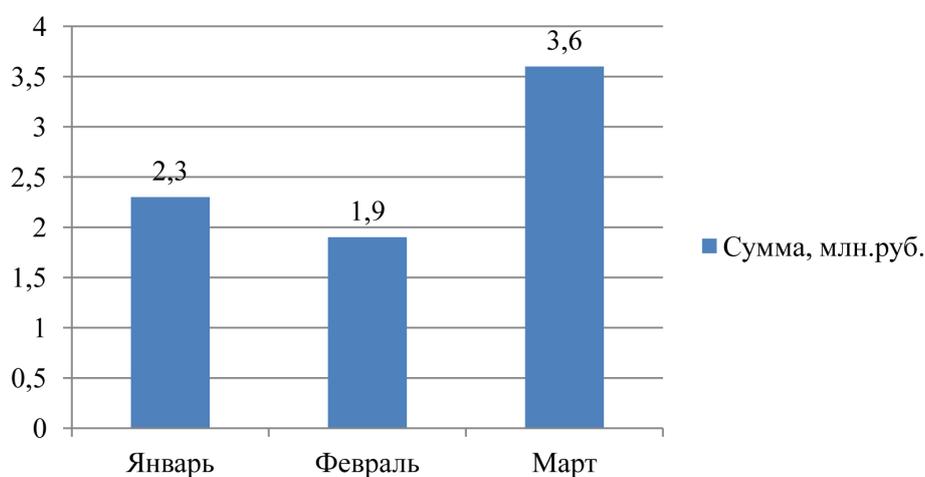


Рисунок 2 – Динамика основных средств МФК «Быстроденьги», млн руб.

2 Сумма выданных займов 48,8 млн руб. увеличилась до 63,4 млн руб., что представлено на рисунке 3.

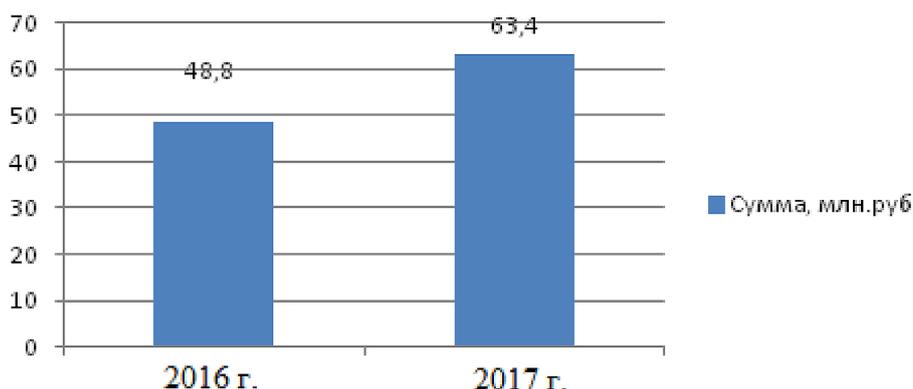


Рисунок 3 – Динамика суммы выданных займов МФК «Быстроденьги» в РЗ Сургут, млн руб.

За год работы МФК сумма выданных займов в РЗ Сургут увеличилась более чем в 1,3 раза, что является следствием успешной работы МФК как надежной компании на рынке финансовых услуг [8].

Для расчета прибыли МФК необходимо из всех полученных доходов вычесть расходы. Доходы МФК включают в себя процентные доходы. Чистый процентный доход представляет собой прибыль в виде процентов по выданным микрозаймам. Рассмотрим доход компании за март 2017 г. на примере отдельной региональной зоны Сургут, которая состоит из 8 ОФП. Данные представлены в таблице 2 [4].

Таблица 2 – Различные расходы (постоянные и переменные), руб. В ОФП по РЗ Сургут за март 2017 г.

| ОФП | Различные расходы (постоянные и переменные), руб. | Оплата труда, руб. | Выручка, руб. |
|-------|---|--------------------|---------------|
| 622 | 108768 | 178678 | 976354 |
| 593 | 110677 | 156766 | 655439 |
| 590 | 244056 | 328765 | 643877 |
| 569 | 333547 | 254543 | 1987676 |
| 560 | 134344 | 347876 | 876567 |
| 540 | 366780 | 234554 | 1786655 |
| 525 | 244476 | 168765 | 344476 |
| 508 | 176593 | 93457 | 678856 |
| АО | 236744 | 317792 | |
| Итого | 1955985 | 2081196 | 7949900 |

Общая сумма затрат ОФП и АО в РЗ Сургут в марте 2017 г. составляет 1719241 руб. Большая часть идёт на аренду помещения. Заработная плата сотрудников в каждом ОФП отражена в таблице 3.

Оплата труда сотрудников составляет: 2081196 руб. Наибольшую заработную плату получают сотрудники АО в размере 317792 руб.

Выручка в РЗ Сургут по каждому ОФП следующая:

Наибольшая выручка в ОФП № 569, затем ОФП № 540, далее ОФП № 622 и № 560. Выручка офисов зависит от их местоположения и наибольшей проходимости, а также эффективной работы сотрудников.

В таблице 3 отобразим прибыль компании без учёта налогов.

Таблица 3 – Прибыль компании без учёта налогов

| Наименование | Сумма, руб. |
|-----------------------------------|----------------|
| Выручка | 7949900 |
| Заработная плата сотрудников ОФП | 2081196 |
| Расходы (постоянные и переменные) | 1955985 |
| Прибыль без учёта налогов | 3912689 |

В таблице 4 показаны все налоги, которая МФК должна оплатить.

Таблица 4 – Расчет налогов исследуемой МФК

| Виды налогов | Сумма, руб. |
|--------------------------------------|-------------|
| НДФЛ | 270555,48 |
| Взнос в пенсионный фонд (ВвПФ) | 291367,44 |
| Взнос в фонд социального страхования | 4162,4 |
| Единый налог (ЕН) | 476994 |
| ЕН–ВвПФ < 50 % ЕН | 238497 |
| Общая сумма уплаченных налогов | 561082,32 |

Теперь рассчитаем прибыль организации с учётом всех налогов: $7949900 - 1955985 - 561082,32 - (2081196 - 270555,48) = 3622192,16$ руб. Это и есть прибыль МФК «Быстроденьги» (ООО) в марте 2017 г. от ОФП РЗ Сургут. В среднем на 1 офис приходится прибыли 460000 руб.

Общий вывод по результатам проведенного анализа весьма благоприятный. Не смотря на сложную экономическую обстановку во всей РЗ и стране в целом, состояние компании стабильное так как именно в трудные моменты услуги данного рода наиболее востребованы. В таком случае доход компании позволяет проводить в МФК «Быстроденьги» различные социальные программы.

Проведём также стратегический SNW-анализ внутренней среды (таблица 5) [2].

Таблица 5 – Стратегический SNW-анализ внутренней среды МФК «Быстроденьги»

| Наименование стратегической позиции | Качественная оценка позиции | | |
|--|-----------------------------|-----------------|------------|
| | S (Сильная) | N (Нейтральная) | W (Слабая) |
| Стратегия организации | | + | |
| Оргструктура | + | | |
| Финансы, как общее финансовое положение | | + | |
| Услуга, как конкурентоспособность в целом | | + | + |
| Информационные технологии | | + | |
| Способность к лидерству в целом | + | | |
| Законность | + | | |
| Уровень маркетинга | | + | |
| Уровень менеджмента | + | | |
| Качество работы персонала | | | + |
| Репутация на рынке | | + | |
| Процентная ставка за 1 день пользования МЗ по сравнению с конкурентами | | | + |
| Эффективный контроль за издержками, возможность снижения издержек | | + | |
| Быстрокарта | + | | |

Из приведенной таблицы видно, что такие позиции, как стратегия организации, затраты, информационные технологии, репутации компании, финансы, как общее финансовое положение, уровень маркетинга, уровень менеджмента, контроль качества работы, качество персонала, эффективный контроль за издержками и возможность снижения издержек по сравнению с конкурентами следует считать нейтральными для организации по отношению к существующим конкурентам.

Особенно важно то, что оргструктура, способность к лидерству в целом, законность, а также «Быстрокарта» являются сильными позициями МФК «Быстроденьги» (ООО) на рынке. Организация имеет благоприятный имидж в глазах своих постоянных клиентов. Но на старых заслугах долго продержаться невозможно, поэтому необходимо обратить внимание на не качественную работу персонала (что приводит к потере большой части прибыли), услугу, процентную ставку и время оформления клиентов.

В итоге на основании SNW-анализа была выявлена основная проблема «Быстроденьги» – высокая стоимость МЗ.

По данным описанным выше можно выделить основные проблемы МФК «Быстроденьги» (ООО) в РЗ Сургут:

1 Нет собственных микрофинансовых социальных программ и низкая мотивация в их разработке и реализации.

2 Высокая процентная ставка на МЗ.

Поэтому необходимо в «Быстроденьги» внедрить социально-ориентированную программу, которая будет обеспечивать снижение процентной ставки на МЗ, и запустить её как пилотный проект в г. Нижневартовске.

Социальную программу по снижению % на МЗ можно провести для:

- 1) пенсионеров;
- 2) студентов;
- 3) многодетных семей.

Целесообразней всего для РЗ Сургут провести социальную программу для пенсионеров, так как их больше всего на территории г. Нижневартовска (46000 чел.) по сравнению с многодетными семьями (1487 чел.) и студентами (11182 чел.). Также пенсионеры являются более надёжным слоем населения, чем студенты (большая часть студентов попадают в зону риска, при оформлении МЗ, так как у них нет заработка на рабочем месте, либо нет стипендии).

В итоге целесообразнее всего провести социальную программу для пенсионеров. Для того чтобы снизить процентную ставку для данной категории граждан, для этого необходимо проанализировать процентную ставку на микрозаём конкурентов [12].

Таблица 6 – Процентные ставки для пенсионеров, в МФО-Конкурентах

| МФО-Конкуренты | Процентная ставка для пенсионеров, % |
|-----------------------|--------------------------------------|
| ООО «Займ Экспресс» | 1,6 |
| ООО «ФинМаркет» | 1,5 |
| Дам деньги | 1,5 |
| ООО «Югра мирофинанс» | 1,45 |

В компании ООО «Займ Экспресс» для пенсионеров, процентная ставка составляет – 1,6 %, в компании ООО «ФинМаркет» – процентная ставка составляет – 1,5 %, Дам деньги – 1,5 %; ООО «Югра мирофинанс» – 1,45 %, которые отражены в таблице.

Процентные ставки зависят от:

- количества денег в обращении;
- спроса на заемные средства;
- оценки кредитором риска невозвращения займа;
- периода займа;
- курс национальной валюты.

Условно все 100 % заёмщиков в возрасте от 55 до 70 лет должны перейти для получения микрозайма в нашу компанию, если компания применит стратегию выпуска услуги лучше, чем у конкурентов. Т. е. снизит процентную ставку для пенсионеров до 1,4 % в день. Благодаря этому пенсионеры смогут брать сумму больше, чем обычно ещё под более низкий процент, чем могли позволить себе до этого. Проанализируем также просрочку от займов, которые берут пенсионеры. Отразим их в таблице 7.

Таблица 7 – Просрочка займов пенсионерами в МФО

| МФО | Процент просроченной задолженности пенсионерами |
|----------------------------------|---|
| ООО «Займ Экспресс» | 1 % |
| ООО «ФинМаркет» | 2 % |
| Дам деньги | 1,5 % |
| ООО «Югра мирофинанс» | 3 % |
| МФК «Быстроденьги» | 3 % |
| Ср. % просроченной задолженности | 2,1 % |

МФК может позволить снизить процентную ставку для пенсионеров до 1,4 %, по причине того, что финансовое положение организации находится на высоком уровне. А также по оценки кредитором риск невозвращения займа пенсионерами в различных МФО довольно низкий, всего – 2,1 %. Это незначительно, так что риск снижения процентной ставки для пенсионеров невелик.

Итак, рассчитаем условно экономическую эффективность для МФК «Быстроденьги» в г. Нижневартовске. В г. Нижневартовске пенсионным фондом зарегистрировано 46000 пенсионеров. В МФК-Конкурентов обращается из них 5 % пенсионеров. Условно все 5 % переходят в МФК «Быстроденьги». Это 2300 человек, в среднем все первоначально оформят микрозайм 5000 руб. на 16 дней. От 5000 рублей будет по 70 рублей в день.

Итого, прибыль компании составит $70 \text{ руб./день} * 16 \text{ дней} * 2300 \text{ чел.} = 2576000 \text{ руб.}$

При реализации данной социальной программы необходимо будет также усилить маркетинговую стратегию организации в г. Нижневартовске. Запустить рекламу на телевидение и опубликовать в газетах, так как для данной категории людей наиболее действенной является именно эти вид рекламы.[9]

Выберем наиболее эффективный канал для размещения рекламы, который чаще всего смотрят пенсионеры. В г. Нижневартовске это 1 канал и Сфера-НТВ, наиболее дешёвым вариантом является телеканал Сфера-НТВ. В таблице 8 отобразим стоимость размещения рекламного ролика.

Тираж газеты Информ-Вест-Сибирь составляет 20000 экземпляров. Следовательно, потенциальных читателей газеты 20000. Стоимость размещения рекламы в газете Варта составляет 19700 рублей в месяц.

Бюджет маркетинга рассмотрим в таблице 9.

Таблица 8 – Рейтинги, численность зрителей и стоимость размещения рекламного ролика

| Передача | Рейтинг передачи | Численность потенциальных зрителей | Стоимость размещения (руб./мес.) |
|-----------|------------------|------------------------------------|----------------------------------|
| Сфера-НТВ | 70 % | 450000 | 129000 |

Таблица 9 – Бюджет маркетинга МФК «Быстроденьги» на 5 мес., тыс. руб.

| Средства | Месяц | | | | | | | | | | |
|-----------------------------------|--------|---------|------|--------|--------|----------|---------|--------|---------|---------|-------|
| | январь | февраль | март | апрель | август | сентябрь | октябрь | ноябрь | декабрь | 12 мес. | |
| Реклама на местном телевидении | 129 | | | 129 | | | | | | | 258 |
| Реклама в периодической печати | | 19,7 | 19,7 | | | | | | | | 39,4 |
| Реклама в общественном транспорте | | | | | 70 | 70 | 70 | 70 | 70 | 70 | 350 |
| Итого | 19,7 | 129 | 19,7 | 129 | 70 | 70 | 70 | 70 | 70 | 70 | 647,4 |

При реализации стратегии развития с 03.01.2017 г. выйдет сначала реклама на местном телевидении, что обеспечит осведомлённость большого числа клиентов о снижении процентной ставки для пенсионеров в МФК. А затем в последующие месяцы данная реклама будет выходить в периодическом издании, т.к. данный вид рекламы является менее затратным. И также реклама на телевидении выйдет перед майскими праздниками, что тоже должно привести к увеличению клиентов (в частности пенсионеров) в апреле и мае месяце. В дальнейшем реклама будет размещаться в салоне автобусов г. Нижневартовска, в формате А 4,5 месяцев с 01.08.2017–31.12.2017 гг. Итого стоимость рекламы в автобусах составит $70000 \cdot 5 = 350000$ руб. Таким образом, затраты на предлагаемые виды рекламы составят 647400 рублей за 9 мес.

При удачной реализации предложенного мероприятия для МФК «Быстроденьги» эффективность его деятельности на порядок улучшится, что проявится в расширении клиентской базы и увеличении доли рынка банка. А также возрастет рентабельность, что бесспорно свидетельствует о целесообразности проведения предложенных мероприятий.

На примере компании «Быстроденьги» стало видно, что в случае внедрения предложенного механизма по снижению процентной ставки для пенсионеров в работу МФК, её бизнес станет социально-ориентированным не только в теории, но и на практике, а также компания приобретёт доверие со стороны государства. Поэтому рынок МФК может начать развиваться в направлении поддержки социального бизнеса, т.е. бизнеса для людей, понижая свою процентную ставку для многих слоёв населения, например, многодетных семей, пенсионеров, малоимущих, студентов и т.д. В зависимости от региона, в котором находится МФК, а также своего конкурентного положения. В дальнейшем возможно компаниям, чтобы занять конкурентную позицию на рынке микрофинансирования, нужно будет понижать процент для большинства категорий граждан и ставка данных компаний уже не будет такой огромной, как раньше, а всего 180–200 % годовых, вместо 730–800 % годовых.

Список литературы

1. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» URL: <http://raexpert.ru/> (дата обращения 19.01.2018).
2. Ансофф И. Стратегическое управление/ И. Ансофф. – М.: Инфра-М, 2010. – 358 с.
3. Гладкова В.Е. Роль и место микрофинансирования в современной кредитной системе: монография. – М.: Наука и образование, 2012. – 99 с.
4. Горшкова Л.А. Теория бизнес-анализа: Учебное пособие / Л.А. Горшкова. – Н- Новгород: Агапе, 2012. – 343 с.
5. Кричевский М.Л. Финансовые риски: учебное пособие / М.Л. Кричевский. – М.: Кнорус, 2012 – 244 с.
6. Кудин А.В. Управление качеством услуг и конкурентоспособность/ А.В. Кудин, В.Н. Максименко. – М.: Панорама, 2010. – 165 с.
7. Могзоев А.М. Ресурсное взаимодействие при исследовании инвестиционной привлекательности ресурсов региона // Вестник МГЛУ. Выпуск 6 (585) «Проблемы модернизации экономики России на современном этапе». Серия «Экономика». – М.: ИПК «Рема», 2010. – С. 150–157.

8. Мамута М.В. Микрофинансирование в России. – М.: КноРус, 2013. – 53 с.
9. Мельник М.В. Теория экономического анализа/ М.В. Мельник, М.И. Баканов. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 402 с.
10. Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. – 12-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010. – 500 с.
11. Толмасова, А.К. Микрофинансовая деятельность коммерческих организации/ А.К. Толмасова – М.: Квадрига, 2010. – 245 с.
12. Цхададзе Н.В. Рынок микрофинансовых услуг как социально ориентированный бизнес. Перспективы развития экономики и менеджмента. Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. – Челябинск, 2016. – 29 с.

POSSIBILITY OF IMPLEMENTATION OF SOCIAL-ORIENTED PRODUCT IN MICROFINANCE COMPANY

Mogzoev A.M.,

*Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor of the Department of Economics of Urban Economy and Services,
Moscow Witte University, Moscow,
e-mail: mogzo@mail.ru*

Valeeva R.R.,

*graduate student Department of Economics of Urban Economy and Services,
Moscow Witte University, Moscow,
e-mail: rimmulay93@mail.ru*

The article considers the strategic planning in IFC to reduce the interest rate for pensioners, using the example of the company «Bystroedeni» (LLC) in the RZ Surgut, in order to raise the company's rating, increase the credibility of the company among borrowers aged 55 to 70 years and to make it socially-oriented.

Keywords: Microfinance organization (MFI), microfinance company (IFC), SNW-analysis, interest, interest rates for pensioners

УДК 657.1.011.56

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ФУНКЦИЙ MS EXCEL ПРИ СОСТАВЛЕНИИ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО

Львова Галина Николаевна,

*старший преподаватель кафедры экономики и финансов,
Московский университет им. С.Ю. Витте, Рязанский филиал, город Рязань
e-mail: gallvova@yandex.ru*

Шулепина Татьяна Ивановна,

*канд. экон. наук, профессор кафедры экономики и финансов,
Московский университет им. С.Ю. Витте, Рязанский филиал, город Рязань*

В статье проведен анализ возможности использования финансовых функций MS Excel при составлении отчетности по МСФО. Показана возможность применения функций MS Excel для учета финансовой аренды и финансовых инструментов в организации, даны рекомендации по применению функций для расчетов.

Ключевые слова: MS Excel, международные стандарты, финансовые активы, амортизированная стоимость

DOI 10.21777/2587-9472-2018-1-43-50

Мировые экономические взаимоотношения постоянно изменяются. Современные условия создают сложности для ведения российского бизнеса. В сложившихся условиях возрастает ответственность и риск за принимаемые управленческие решения. Роль бухгалтерского учета как системы представляющей фактически документально подтвержденную информацию возрастает. Поэтому возникает необходимость изучения и распространения положительного отечественного и зарубежного опыта организации бухгалтерского учета.

Экономика России все больше интегрируется в мировое экономическое пространство, следовательно, все большему количеству российских экономических субъектов требуется представлять отчетность в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. МСФО имеют ряд преимуществ, благодаря чему они могут служить основанием для применения их в отечественной системе учета: они достаточно просты в применении и легко адаптируются к существующей системе учета, разработаны для гармонизации учета в различных странах, а также они признаны во всем мире.

Время является самым дорогим ресурсом в современном мире. При прочих равных условиях из двух организаций, обладающих одинаковыми показателями, реализующих товары с одинаковой привлекательностью для покупателя, покупатель выберет того продавца, который предоставит товар быстрее, ведь человеку свойственно желание немедленного потребления.

Так как человеческие возможности ограничены, а прогресс не стоит на месте, автоматизация позволила экономить время и исключать «человеческий» фактор (возникновение ошибок) в любой деятельности. Возникновение и постоянное совершенствование компьютерной техники только доказывает это.

Но последние десятилетия перед руководителями уже не стоит вопрос, как автоматизировать процессы. Встают вопросы, как внедрить автоматизацию при наименьших затратах на нее, какими знаниями должны обладать сотрудники и какие именно программные обеспечения выбрать.

Одними из самых заинтересованных в автоматизации процессов организации являются сотрудники финансового отдела, ведь бухгалтерский учет всегда отличался трудоемкостью и многозадачностью. Даже в небольшой организации объем первичных документов, которые должны быть обработаны и отражены в учете, велик и требует такого же существенного объема времени.

Конечно, почти каждая организация, которая ведет бухгалтерский учет, ведет его в конфигурации «1С:Бухгалтерия». Но сложно представить работу современного бухгалтера без таких программ, как MS Word и MS Excel.

Программа MS Excel, а точнее подборка электронных таблиц с расширенными возможностями, является одной из основных составляющих пакета Microsoft Office. С ее помощью можно выполнять расчеты, составлять финансовые документы, строить графики и диаграммы.

Очень активно программу MS Excel используют при подготовке отчетности по международным стандартам финансовой отчетности. Сейчас специалистам отделов МСФО часто ставят задачи по ускорению и повышению эффективности подготовки отчетности по МСФО. И основным средством для достижения этих целей служит правильное и своевременное применение возможностей MS Excel. Кроме того, зачастую при внедрении нового программного обеспечения в компании специалистам по МСФО необходимо создавать подробные алгоритмы при подготовке технических заданий. И для этих целей также важно уметь использовать MS Excel.

Рассмотрим основные достоинства и недостатки использования MS Excel при подготовке отчетности по МСФО. Для наглядности представим их в таблице 1.

Таблица 1 – Достоинства и недостатки использования MS Excel при подготовке отчетности по МСФО

| | Достоинства | Недостатки |
|---|--|---|
| 1 | удобство использования, особенно для небольших и средних предприятий, где количество записей обычно невелико | временные задержки и трудности в обработке очень больших массивов |
| 2 | быстрота обработки небольших массивов информации | качество и надежность выдаваемого результата, возможность пропуска ошибок в расчетах; необходимость специальной подготовки для использования всех возможностей MS Excel, зависимость от профессиональной подготовленности бухгалтера в области международных стандартов |
| 3 | гибкость, возможность легко подстраиваться под нужды предприятия | сложность правильного построения системы таблиц и ссылок на нужную информацию, организации взаимодействия данных из разных файлов, особенно, если компания ведет разнообразную деятельность. Поэтому для подготовки окончательной консолидированной отчетности иногда даже используют известные учетные системы типа SAP с загрузкой готовых расчетных данных из трансформации MS Excel |
| 4 | возможность создания групп, последовательностей данных и систем взаимосвязанных таблиц с расчетами | сложность отладки внутреннего контроля над вносимыми изменениями, приходится во многом полагаться на сотрудников и качество их знаний |
| 5 | возможность легкого построения наглядных диаграмм и графиков, использование встроенных макетов и шаблонов | сложности в оперативном отражении изменений учетных политик или стандартов – иногда может потребоваться пересмотр всей системы формул и таблиц |
| 6 | нетребовательность к пользователям – можно использовать на элементарном уровне без дополнительного обучения | |
| 7 | легкая совместимость с другими бухгалтерскими учетными системами | |
| 8 | относительная дешевизна – нет дополнительных расходов на установку специальной системы учета, подготовку персонала, техническую поддержку и обслуживание | |

Российские компании, как правило, используют три основных метода составления отчетности по МСФО: трансформацию, параллельный учет, трансляцию проводок российского учета в МСФО.

В зависимости от метода составления отчетности меняется степень и сложность использования MS Excel.

Наиболее показательное применение MS Excel можно проследить на примере трансформации российской отчетности. Трансформация отчетности основана на реклассификации статей отчетности по РСБУ и наложении специальных корректировок. Все трансформационные корректировки можно рассчитывать, применяя возможности MS Excel – встроенные функции, формулы и их комбинации.

Другое важное направление в использовании MS Excel при трансформации – это создание систем взаимосвязанных таблиц с формулами, которые позволяют формировать трансформационные и консолидационные поправки, реклассы и примечания с расчетами сложных коэффициентов в автоматическом режиме. Например, при составлении консолидированной отчетности основные данные

российского учета выгружаются из учетной бухгалтерской системы 1С. При этом регистры основных средств, нематериальных активов и материалов по международным стандартам ведутся в других рабочих книгах (таблицах). Там же делаются амортизационные расчеты, переоценка по каждому объекту. Далее автоматически путем ссылок на финальные цифры расчетов заполняется трансформационный файл. Когда трансформация по отдельным компаниям готова, автоматически путем ссылок и взаимосвязанных сложных формул заполняется консолидационный файл предприятия.

Второй метод – это ведение параллельного учета по МСФО. Подразумевает отражение фактов хозяйственной деятельности в регистрах бухгалтерского учета на пооперационной основе. Обычно такой учет ведут в специальной программе. Но и это не мешает оптимально использовать таблицы MS Excel. Например, электронные таблицы можно использовать для ведения регистров, расчетов коэффициентов и поправок, проведения различного рода сверок (например, сверок внутригрупповых оборотов). С другой стороны, можно вести в MS Excel всю параллельную отчетность.

Третий метод – трансляция проводок. В основе метода трансляции российских проводок лежат хозяйственные операции и проводки, учитываемые по РСБУ. Полученные данные РСБУ переводят на счета МСФО определенным образом – транслируют. А затем эти данные группируют в соответствии с МСФО. Перегруппировка производится на основе плана, подготовленного в MS Excel. При трансляции российских проводок можно сразу увидеть все транзакции по МСФО, которые формируют итоговые цифры отчетности. В этом случае MS Excel также можно применять как средство анализа данных (используя встроенные функции программы). Также эффективно использовать MS Excel для сверки учетных данных всех подгрупп предприятия.

Как и при использовании других методов, при подготовке финального отчета активно используют MS Excel при раскрытии информации и формировании дополнительных информационных таблиц в примечаниях к отчетности.

Многие формулы и приемы MS Excel можно использовать при подготовке отчетности по МСФО в моделях трансформации и консолидации. Важно только знать, как и в каких случаях их использовать. Программа сама дает множество подсказок по применению функций (кнопка «Вставить функцию» (значок fx) на закладке «Функции», где для каждой формулы даются формат использования и краткое описание).

Очень часто MS Excel используют для создания рабочих регистров по основным участкам трансформации. Например, электронные таблицы можно использовать для ведения регистра учета основных средств даже с большим количеством объектов. Правда, при большом объеме файла есть некоторые неудобства – с ним тяжело работать и все процессы программы выполняются довольно медленно. Однако в таком файле-регистре можно учесть все основные параметры каждого объекта (первоначальную стоимость, срок полезного использования, амортизационную группу и так далее вплоть до краткого описания, если это необходимо). Можно также рассчитать амортизацию и текущую стоимость объекта основных средств. При ведении таких реестров можно создавать «Выпадающий список» («Диапазон ячейки») с наиболее часто встречающимся или повторяющимся перечнем чего-либо. Для этого необходимо выделить ячейки, которые должны заполняться с помощью появляющегося списка. Далее нужно выбрать в закладке «Данные» кнопку «Проверка данных». В появившемся диалоговом окне во вкладке «Параметры» из списка «Тип данных» нужно выбрать «Список». И ввести в строчку «Источник» диапазон ячеек, в котором содержится перечень наименований для списка. После этого для заполнения таблицы специалисту потребуется только выбрать нужное наименование из списка.

Долговые инструменты, которые удерживаются для получения денежных потоков по договору, представляющих собой только выплаты основной суммы и процентов, организация оценивает впоследствии по амортизированной стоимости. Для расчета амортизированной стоимости можно использовать финансовые функции MS Excel. Рассмотрим подробно расчет амортизированной стоимости на примере займов. Для этого разработаем таблицу, в которой будут указаны основные характеристики займа в MS Excel, необходимые для последующего расчета (таблица 2).

Для расчета необходимо ввести в ячейки первоначальные данные:

B2 – всю сумму займа (включая связанные с ним расходы на момент выдачи);

C2 и C6 – даты выдачи и погашения соответственно (автоматически эти даты попадают в ячейки B3 и B5 для проверки начальных данных);

B6 – рыночную ставку согласно всем условиям займа;

C3–C5 – даты, по которым был или будет происходить отток/приток денежных средств (по основной задолженности и процентным платежам) и отчетные даты. Строки в этот диапазон могут добавляться согласно условиям займа в хронологическом порядке.

Строка «отчетная дата» необходима для расчета амортизированной стоимости займа на отчетную дату, в таблице 2 она изображена в ячейке C4 в формате: «ДД» – день, «ММ» – месяц, «ГГГГ» – год;

D3–D5 – суммы ожидаемых расходов, связанных с финансовым инструментом, или части суммы основной задолженности, по которым были или будут денежные потоки согласно строке дат. Строки в этот диапазон могут добавляться согласно условиям займа. По строке «отчетная дата» (D4) должен быть «0», если это не противоречит условию займа;

D6 – сумму, которая должна быть получена в будущем на момент погашения займа;

E2 – поставить «0», так как на момент выдачи займа проценты еще не были начислены;

E3–E6 – суммы или часть суммы процентов, которые были или будут получены согласно строке дат. Эта графа является контрольной. Начисленные суммы должны быть равны выплаченным. Строки в этот диапазон могут добавляться согласно условиям займа. По строке «отчетная дата» (E4) должен быть «0», если это не противоречит условию займа;

F3–F6 – суммы или часть суммы процентов, которые были получены согласно строке дат. Эта графа является контрольной. Начисленные суммы должны быть равны выплаченным. Строки в этот диапазон могут добавляться согласно фактически полученным процентам. По строке «отчетная дата» (F4) должен быть «0», если это не противоречит условию займа;

G2 – поставить «0», так как погашение займа произойдет в конце срока займа;

J2 – равен «0».

Редактор формул автоматически рассчитывает значения следующих ячеек:

V7 – расчет дисконтированной стоимости с использованием функций MS Excel «ЧИСТНЗ» (данная функция используется для денежных потоков, которые не всегда являются периодическими) [33];

G3–G6 – расчетные суммы или часть суммы погашенного основного долга и процентов, по которым были или будут денежные потоки согласно строке дат. По строке «отчетной даты» (G4) должен быть «0», если это не противоречит условию займа.

Рассмотрим, как осуществляется расчет амортизированной стоимости, на условном примере. Допустим, 14 марта 2016 года ООО «X5 Retail Group N.V. (Рязань)» выдала займ в размере 500000 рублей ЗАО «Торговый дом «Перекресток». Дата погашения займа – 01 октября 2017 г. Проценты по договору займа составляют 10 % и выплачиваются в конце раз в полгода (30.06.2016 г., 31.12.2016 г., 30.06.2017 г.). Рыночная ставка – 12 %.

В настоящее время компании часто практикуют выдачу займов на нерыночных условиях. Процентная ставка по ним может быть существенно ниже рыночной либо вообще может быть 0 %. Займы могут выдаваться связанным сторонам (IAS 24), контрагентам, с которыми у организации сложились определенного рода отношения, сотрудникам и т.п. На текущий момент компании могут руководствоваться как МСФО (IAS) 39, так и МСФО (IFRS) 9.

В общем случае выданный заем (включая нерыночный заем) является финансовым инструментом, а именно финансовым активом, так как представляет собой право требования денежных средств или другого финансового актива (п. 11 МСФО (IAS) 32). Согласно МСФО (IAS) 39, выданный заем классифицируется в категорию «Займы и дебиторская задолженность» (п. 9 МСФО (IAS) 39).

Согласно МСФО (IFRS) 9, выданный заем может классифицироваться в категорию «Финансовый инструмент, оцениваемый по амортизированной стоимости» или в категорию «Финансовый инструмент, переоцениваемый по справедливой стоимости через прибыль или убыток» в зависимости от используемой бизнес-модели (п. 5.2.1 МСФО (IFRS) 9).

Финансовый актив оценивается по амортизируемой стоимости, если выполняются два условия:

- бизнес-модель – удержание актива для получения предусмотренных договором денежных потоков;
- денежные потоки – платежи основного долга и проценты.

Во всех остальных случаях финансовый актив оценивается по справедливой стоимости.

Амортизированная стоимость финансового инструмента – первоначальная стоимость финансового актива или обязательства за вычетом выплат в погашение основной суммы долга. Основная сумма долга уменьшается или увеличивается на сумму накопленной амортизации разницы между первоначальной стоимостью и суммой погашения, а также за вычетом суммы уменьшения (прямого или путем использования счета оценочного резерва) на обесценение или безнадежную задолженность. Причем для расчета амортизации используется метод эффективной ставки процента.

С помощью разработанной таблицы MS Excel (таблица 2) найдем амортизированную стоимость займа (таблица 3), результаты расчета амортизированной стоимости займа представим в таблице 4.

Оценка амортизируемой стоимости займа после первоначального признания:

| | |
|---|-------------|
| Дебет Финансовые активы по амортизированной стоимости | 488764 руб. |
| Дебет Расход | 11236 руб. |
| Кредит Денежные средства | 500000 руб. |

Амортизация займа на 31 декабря 2016 года за период 01.07.2016–31.12.2016 г. и получение процентного дохода будет отражено следующими проводками:

| | |
|---|------------|
| Дебет Денежные средства | 25205 руб. |
| Дебет Финансовые активы по амортизированной стоимости | 3645 руб. |
| Кредит Процентные доходы | 28850 руб. |

Таким образом, амортизированная стоимость займа на 31 декабря 2016 года будет составлять 494362 руб.

При расчете амортизированной стоимости финансовых активов, удерживаемых до погашения, есть необходимость определять эффективную процентную ставку. Эту операцию также можно сделать в MS Excel с помощью финансовой функции «XIRR» или «ЧИСТВНДОХ». Для этого необходимы следующие исходные данные: справедливая стоимость финансовых активов, удерживаемых до погашения; дата приобретения и погашения финансовых активов, удерживаемых до погашения; предполагаемые даты получения процентных или купонных доходов.

При этом рассчитанная эффективная ставка не должна существенно отличаться от рыночной процентной ставки подобных финансовых инструментов с такими же условиями, которые были учтены в расчете эффективной процентной ставки.

Для расчета эффективной процентной ставки и амортизированной стоимости также используем таблицу 2.

Помимо расчета амортизированной стоимости финансовых инструментов электронные таблицы MS Excel эффективно используются для определения графика платежей при финансовой аренде (таблица 5).

Для определения графика платежей при финансовой аренде используются следующие финансовые функции MS Excel:

1 ПЛТ(ставка;кпер;плт;[бс];[тип]) – вычисляет размер выплат на основе неизменности суммы платежа и процентной ставки (при 0 или отсутствии значения в аргументе «тип» выплаты будут происходить в конце периода, при 1 – в начале периода, при этом графики платежей при разных значениях данного аргумента немного отличаются друг от друга);

2 ПРПЛТ(ставка;период;кпер;пс;[бс];[тип]) – вычисляет процентную часть выплаты на основе неизменности суммы платежа и процентной ставки;

3 ОСПЛТ(ставка;период;кпер;пс;[бс];[тип]) – вычисляет основную часть выплаты на основе неизменности суммы платежа и процентной ставки.

К сожалению, финансовые функции, используемые при расчете графика платежей по финансовой аренде, не предполагают наличия нерегулярных оплат и расчетов показателей по частям года. Этот момент очень важен, так как при отражении финансовой аренды вне зависимости от даты приобретения актива и регулярности платежей, компания должна отражать все операции, связанные с финансовой арендой, на отчетную дату.

Так как MS Excel – программное обеспечение, которое было создано не в России, можно предположить, что функции для расчета амортизации писали под практики, соответствующие западным стандартам финансовой отчетности.

Таблица 2 – Таблица MS Excel для расчета амортизированной стоимости займа

| A | B | C | D | E | F | G | H | I | G |
|---|----------------------------------|---|--|---|--|---|------------------------------------|--------------------------------|-------------------|
| 1 | Параметры займа | Даты выполнения расчетов | Основной долг (выдача/погашение) | Проценты (начисленные и предполагаемые к получению) | Перечисленные проценты | Будущий денежный поток (основной долг + проценты) | AmCost до денежных приходов | AmCost после денежных приходов | Сумма амортизации |
| 2 | Сумма займов | Дата выдачи займа | =B2 | 0 | 0 | 0 | =B7 | 0 | 0 |
| 3 | Дата выдачи займа | Дата начисления процентов, выдачи дополнительной части кредита, погашения части кредита | Заполнить значение согласно условию договора займа, если оно есть | Заполнить значение согласно договору займа | Заполнить значение согласно договору займа | =D3+E3 | =12*СТЕП ЕНЬ(1+\$B\$6;(C3-C2)/365) | =H3-G3 | =I3-I2 |
| 4 | Отчетная дата | ДД ММ ГГГГ | 0 | 0 | 0 | 0 | =13*СТЕП ЕНЬ(1+\$B\$6;(C4-C3)/365) | =H4-G4 | =I4-I3 |
| 5 | Дата погашения займа | Дата начисления процентов, выдачи дополнительной части кредита, погашения части кредита | Заполнить значение согласно условию договора займа, если оно есть | Заполнить значение согласно договору займа | Заполнить значение согласно договору займа | =D5+E5 | =14*СТЕП ЕНЬ(1+\$B\$6;(C5-C4)/365) | =H5-G5 | 23,618 mm |
| 6 | Рыночная процентная ставка | Дата погашения займа | Заполнить значение (сумма, которая будет получена на дату погашения) | Заполнить значение согласно договору займа | Заполнить значение согласно договору займа | =D6+E6 | =15*СТЕП ЕНЬ(1+\$B\$6;(C6-C5)/365) | =H6-G6 | =I6-I5 |
| 7 | Дисконтированная стоимость займа | - | - | - | - | - | - | - | - |

Таблица 3 – Расчет амортизированной стоимости займа

| Параметры займа | Начальные данные | Даты выполнения расчетов | Перечисленные проценты | AmCost до денежных доходов | AmCost после денежных приходов | Сумма амортизации |
|----------------------------|------------------|--------------------------|------------------------|----------------------------|--------------------------------|-------------------|
| Выданная сумма займа | -500000 руб. | 10.03.2016 г. | 0 руб. | 488764 руб. | 488764 руб. | 0 |
| Дата выдачи займа | 10.03.2016 г. | 30.06.2016 г. | 15342 руб. | 506059 руб. | 490717 руб. | 1953 руб. |
| Отчетная дата | – | 31.12.2016 г. | 25205 руб. | 519567 руб. | 494362 руб. | 3645 руб. |
| Дата погашения займа | 01.10.2017 г. | 30.06.2017 г. | 24795 руб. | 522941 руб. | 498146 руб. | 3783 руб. |
| Рыночная процентная ставка | 0,12 | 01.10.2017 г. | 512740 руб. | 512740 руб. | 500000 руб. | 1854 руб. |
| Справедливая стоимость | 488764 руб. | – | – | – | – | – |

Таблица 4 – Результаты расчета амортизированной стоимости займа

| Период | Входящее сальдо, руб. | Доход по эффективной ставке (12%), руб. | Процентный платеж (10%), руб. | Исходящее сальдо, руб. | В том числе | |
|--------------------------|-----------------------|---|-------------------------------|------------------------|----------------------|----------------------------------|
| | | | | | Начисленные проценты | Амортизированная стоимость, руб. |
| 10.03.2016–30.06.2016 г. | 488764 | 17295 | (15342) | 490717 | – | 490717 |
| 01.07.2016–31.12.2016 г. | 490717 | 28850 | (25205) | 494362 | – | 494362 |
| 01.01.2017–30.06.2017 г. | 494362 | 28579 | (24795) | 498146 | – | 498146 |
| 01.07.2017–01.10.2017 г. | 498146 | 14594 | (12740) | 500000 | – | 500000 |

Таблица 5 – Таблица MS Excel для определения графика платежей при финансовой аренде

| | A | B | C | D | E | F |
|---|---------------------------------------|-----------------|---|--|--|---------------------|
| 1 | График платежей при финансовой аренде | | | | | |
| 2 | Дата платежа/ отчетная дата | Входящее сальдо | Процент | Размер платежа | Осн. часть выплаты | Исходящее сальдо |
| 3 | | | =ПИПЛТ ((1+\$B\$2/100) ^A (1/\$B\$3)-1; A9;\$B\$4;- \$B\$1) | =ПЛТ((1+\$B\$2/100)A(1/\$B\$3)-1;\$B\$4*\$B\$3;- \$B\$1) | =ОСПЛТ((1+\$B\$2/100)A(1/\$B\$3)-1;A9;\$B\$4;- \$B\$1) | |

Однако, несмотря на удобства и простоту, финансовые функции MS Excel не могут использоваться абсолютно при любых расчетах при подготовке отчетности по МСФО.

Конечно, во всех формулах расчета амортизационных отчислений MS Excel есть параметр «ост_стоимость» – стоимость активов в конце срока их эксплуатации. Но как быть, если эта ликвидационная стоимость через два года поменялась? Ведь согласно МСФО, метод амортизации должен отражать предполагаемую структуру потребления компанией будущих экономических выгод от актива и данный метод должен пересматриваться как минимум один раз в конце каждого отчетного года.

Есть два выхода из этой ситуации – после изменения ввести новую таблицу, скопировав, к примеру, старую, внести в нее изменения и продолжать вести новую таблицу, оставив старую для архивных данных. Внеся изменения в старую таблицу, можно потерять все данные за прошлые года, ведь изменения автоматически пройдут ретроспективно.

Второй вариант – создавать свои формулы, используя финансовые только в стандартных ситуациях.

Бухгалтерский учет требует существенных трудозатрат, тщательного внимания и выполнения сроков даже в небольшой организации, а когда речь заходит о группе торговых сетей, об отсутствии

автоматизации процессов можно даже не думать. Для этого компания использует программное обеспечение, позволяя выполнять поставленные задачи эффективнее, и MS Excel не является исключением.

Совместимость с самыми популярными бухгалтерскими программами и ERP-системами (1С, SAP, Oracle, Hyperion, Baseware, Accounting software SOFI, QuickBooks Pro и другими) очень важна для удобства работы бухгалтера вообще и при подготовке отчетности по МСФО в частности. Обычно российская бухгалтерия работает в одной системе, а МСФО-отчетность формируется в другой. При трансформации зачастую приходится использовать данные российского учета, накладывать поправки, используя таблицы MS Excel, составлять отчеты. Иногда данные необходимо загружать в систему учета по МСФО. То есть специалисту по МСФО приходится сразу работать с несколькими учетными системами. Для сокращения времени на переброску и обработку данных важно, чтобы все учетные системы были легко совместимы. Большинство известных учетных систем объединяет одно – хорошая совместимость с MS Excel: всегда можно сделать выгрузку данных в удобном формате для работы с таблицами. В некоторые программы, например, SAP, SOFI, QuickBooks, также удобно загружать данные из таблиц MS Excel. А из некоторых учетных систем (Hyperion, SOFI) данные подтягиваются в таблицы MS Excel автоматически. При изменении данных в учетной системе они соответственно автоматически изменяются и в таблицах.

Список литературы

1. Денисова Н.И. Инновационные технологии в организации внеаудиторной работы студентов при изучении финансовых дисциплин. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции «Перспективы развития науки и образования»: в 13 частях, ООО «Консалтинговая компания Юком», 2015.
2. МСФО: точка зрения КПМГ. практическое руководство по Международным стандартам финансовой отчетности перевод с английского в 2 ч /Эксперт. группа КГМГ по Междунар. стандартам. – 10-е изд., 2013/14. – М.: Альпина Паблишер, 2014.
3. Центр компьютерного обучения «Специалист» при МГТУ им. Баумана. Эксперт Microsoft Excel: программа обучения – URL: <http://www.specialist.ru/track/t-excel>.

USING MS EXCEL FINANCIAL FUNCTIONS WHEN REPORTING UNDER IFRS

Lvova G.N.,

*senior lecturer, department of economics and finance,
The Ryazan branch of Moscow Witte University,
e-mail: gallvova@yandex.ru*

Shulepina T.I.,

*candidate of economic sciences, professor department of economics and finance
The Ryazan branch of Moscow Witte University*

This article analyzes the possibilities of using MS Excel financial functions when reporting under IFRS. The article considers the possibility to use the features of MS Excel for financial lease accounting and financial tools in your organization, how to use functions for calculations.

Keywords: MS Excel, international standards, financial assets amortized cost

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОФОРМЛЕННОСТЬ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ КАК СОЦИАЛЬНО-ФИЛОСОФСКАЯ ПРОБЛЕМА

Дуреев Сергей Петрович,

канд. филос. наук, доцент кафедры философии и социальных наук,

Сибирский государственный университет науки и технологий

им. академика М.Ф. Решетнёва, город Красноярск

e-mail: drvsp@yandex.ru

В статье исследуется местное самоуправление как управление, направленное внутрь сферы жизнеутверждения местного сообщества. Вскрывается различная природа прав местных сообществ на управление сферой своего жизнеутверждения. Показано, что институциональная оформленность местного самоуправления не должна противоречить институциональной оформленности государства и соответствовать исторически сформировавшимся в них механизмам регулирования сферы жизнеутверждения местного сообщества.

Ключевые слова: общество, управление, самоуправление, субъект управления, местное самоуправление, сфера жизнеутверждения местного сообщества, государство

DOI 10.21777/2587-9472-2018-1-51-62

Местное самоуправление – это право местных общественных союзов (провинций, земств, городов и общин) вести определённые в законе дела, касающиеся местных «нужд и польз».

С.Ю. Витте

Общество представляет собой систему, которая в условиях изменяющейся внешней среды обладает способностью к устойчивому самовоспроизводству. В основе самовоспроизводства лежат разнообразные формы деятельности людей, обеспечивающие их упорядоченное целенаправленное взаимодействие и самоорганизацию.

На протяжении всей истории человечества самоорганизация общества выражалась в различных её формах – это родоплеменные и территориальные общины, общественные организации, государственные образования и пр. Сочетания этих форм порождало и порождает общественные системы различной степени сложности от родовой общины до империи. С этой точки зрения, современные общественные системы и их социальные структуры (сельские общины, муниципальные образования, органы местного самоуправления, институты государства и пр.) также являются результатом самоорганизации человека и общества.

Например, в первобытном обществе нельзя понимать самоуправление как управление обществом непосредственно всеми его членами. В данном случае возникают два вопроса: кому принадлежит власть и кто осуществляет управление. Действительно, в первобытном обществе власть принадлежала всему обществу, находилась в руках всего народа, а управление осуществлялось как непосредственно самим народом, так и его органами управления – старейшинами, вождями, советами и т.д., которые избирались общим собранием рода или племени. Избираемые органы управления были полностью зависимыми от общего собрания, наделялись властью и выполняли наиболее важную функцию власти – создавать условия для дальнейшего продолжения человеческой жизни. Производство общественной жизни в первобытном обществе обеспечивало действенность самоуправления и утверждало его жизнеспособность.

Вполне очевидно, что каждая общественная система имеет свою, исторически сложившуюся концепцию развития общества и концепцию местного самоуправления. Данные концепции имеют чрезвычайно важное практическое значение не только для внутреннего управления сферой жизнеутверждения

местного сообщества, но и для управления государственного образования как целого. История развития человечества свидетельствует о том, что управление является его ровесником, что с момента возникновения общества появляются и процессы управления.

Феномен управления известен ещё с античных времён и в настоящее время изучается многими общественными науками (философией, правоведением, политологией и др.), призванными изучать общество и законы его развития. Например, в экономической науке управление выступает как способ получения экономического результата при наименьших производственных издержках. Для правоведения управление выступает как государственное правовое регулирование с помощью законов. Политология понимает управление как воздействие на общество со стороны государства политическими методами и т.п. Существует множество других позиций и подходов, отражающих разнообразное отношение к управлению. Очень часто вместо понятия «управление» используются понятия: регулирование, руководство, администрирование, менеджмент, организация и т.п.

В своём исследовании мы будем опираться на определение понятия «управление», предложенное академиком В.Г. Афанасьевым. Управление, пишет он, это «функция организованных систем различной природы, обеспечивающих сохранение их определённой структуры, поддержание режима деятельности, реализацию программ и целей» [1]. Следует добавить, что методы и формы решения текущих (тактических) задач для достижения желаемых (стратегических) целей и результатов выбираются субъектом управления, с одной стороны, в зависимости от поставленных целей, а с другой – обуславливаются личностными качествами, личными интересами и ценностными ориентациями данного субъекта.

С этой точки зрения, управление обществом – это, прежде всего, организация труда, экономической, социальной и духовной жизни человека, воспитание его в духе общественных идеалов. Точно такие же факторы определяют сущность, содержание и направленность самоуправления. Если управление выступает как способность субъекта вызывать в обществе (объекте) необходимое поведение и контролировать его свойства, то *самоуправление – это способность субъекта контролировать своё собственное поведение*. В этой связи иногда вместо понятия «самоуправление» используют понятия «саморегулирование» или «самоорганизация». Где «само» (местоимение «сам») усиливает акцент на личной деятельности; сам управляю собой, сам управляю сферой своего жизнеутверждения.

Итак, испытывая на себе управляющие воздействия со стороны, человек выступает как объект управления. Когда сам оказывает управляющее воздействие на других прямо или опосредовано, он субъект управления. Следовательно, самоуправление – это управление, направленное внутрь субъекта, внутрь сферы его жизнеутверждения. Для человека – это, прежде всего, способность определить своё место в общественной системе, свою социальную роль, усвоить социальные функции, права и обязанности.

При таком подходе понятие «самоуправление» означает, что та область, на которую оно распространяется и применяется в обществе, представляет собою область самоуправления и самоорганизации, исключая тем самым принудительное поведение, определяемое правилами, принципами, законами, продиктованными кем-то другим извне, то есть без участия и воздействия постороннего субъекта. В этом смысле понятие «самоуправление» наиболее тесно связано с понятием «автономия». В свою очередь, понятие «автономия» происходит от греческого слова «autos» – «сам» и «nomos» – «закон», т.е. не является проводником чужой воли или не выполняет чужие приказы. В этом смысле понятие «автономия» означает «самоуправляемый».

Управлять собой – неперемнная черта самоуправления. Это значит контролировать своё поведение, осознавая требования общества к человеку и всю полноту ответственности человека перед обществом. Иными словами, управлять собой – это управлять сферой своего жизнеутверждения. Например, В.И. Даль в Толковом словаре живого великорусского языка указал, что самоуправление – это «управа самим собою, знание и строгое исполнение долга своего, <...> участие и помощь каждого в охранении порядка, без пособия правительства» [2]. В Толковом словаре русского языка С.И. Ожегова значение понятия «самоуправление» определяется как «право решать дела внутреннего управления по собственным законам в пределах национально-территориальной единицы, автономии» [3]. Сразу же подчеркнём, что толковые словари по своей сути не являются научными, но именно они являются самой полной энциклопедией славянской истории, быта и нравов народов России и дают возможность

прикоснуться к тонкостям языка, погрузиться в смысловое содержание понятий, представляющих научный интерес.

Итак, авторы Толковых словарей обращают наше внимание на следующие особенности самоуправления. Во-первых, самоуправление – это управление человека самим собой, управление своим поведением. Во-вторых, это самоорганизация граждан без постороннего вмешательства, т.е. самоорганизация людей, где они исторически, т.е. «естественно» объединялись для совместной жизнедеятельности. Это разного рода поселения, сёла, города и т.п. В-третьих, самоуправление – это управление, направленное внутрь национально-территориальной единицы, т.е. внутрь сферы жизнеутверждения местного сообщества, к которым относятся сёла и города, районы и коммуны, провинции и округа, губернии и штаты, области и края, графства и т.д. до государства включительно. В-четвёртых, различие внутреннего управления сферой жизнеутверждения местного сообщества в каждой национально-территориальной единице обусловлено характером исторически сложившихся общественных и экономических отношений, в т.ч. наличием тех или иных традиций, обычаев, этнических норм и т.д. Поэтому исследование представлений и понятия местного самоуправления, по выражению Л.З. Слонимского, не может происходить «без выяснения логической связи их с коренными элементами социальной жизни» [4]. Очевидно, что эти «коренные элементы социальной жизни» показывают различную природу прав местных сообществ самостоятельно, независимо от внешних условий и под свою ответственность управлять сферой своего жизнеутверждения.

Различная природа прав местных сообществ обусловлена различным подходом к пониманию общества, поведению его членов. Например, С.Э. Поляков в книге «Феноменология психических репрезентаций» пишет, что разработанные западными теоретиками «философские учения (материализм и идеализм) являются наглядными примерами того, как особенности концептуализации мира <...> определяют взгляды людей на мир, его понимание и поведение людей» [5]. Например, Б. де Жувенель в своей фундаментальной работе «Власть: естественная история её возрастания» выделяет две концепции общественного развития – номиналистическую и реалистическую. В номиналистической концепции общества «единственной реальностью являются люди, – пишет Б. де Жувенель, – в результате сложения индивидуумов получается <...> только арифметическая сумма, а не сущность особого вида. Они не нуждаются также в слове „государство“, <...> а осознают только свои общие интересы <...> в обществе существуют только объединённые люди, разъединение которых всегда возможно» [6].

Например, в Англии местное самоуправление, начиная с XVII столетия, развивалось в соответствии с номиналистической концепцией общества. Для английского народа само понятие «местное самоуправление» указывало на устранение королевской власти в области внутреннего управления сферой жизнеутверждения местного сообщества: английский народ получил право управлять собой самостоятельно и независимо. Излагая теоретические основы организации управления в Англии, Д. Пристли подчёркивал мысль о том, что для избранных представителей общества «единственным руководителем является их собственный разум и совесть. И народ, от имени которого они действуют, является их единственным судьёй» [7]. Подобная форма организации общественной жизни, по мнению Д. Пристли, является величайшим завоеванием английского народа, получившего политическую и гражданскую свободу, и обеспечивает общественное развитие.

И. Редлих считал, что основу английского местного самоуправления составляет «осуществление местными жителями или их избранными представителями тех обязанностей и полномочий, которые предоставлены им законодательной властью или принадлежат им по общему праву» [8]. В Англии само понятие местного самоуправления обрело политический характер, как характеристика государственного строя и стало выражать состояние свободы английского народа, самоуправляющегося с помощью парламента и местных (общинных) представительных органов, не знающих административной опеки со стороны правительственного аппарата и его чиновников.

Позднее Алексис де Токвиль в своём знаменитом сочинении «Демократия в Америке» изложил целостную концепцию самоуправляемых свободных общин, которая целиком соответствует номиналистической концепции общества. Основной идеей в этой концепции является мысль о том, что первоначальным источником власти в стране является отнюдь не государство в лице своих представительных органов, а люди, добровольно объединяющиеся в общины, которые сами управляют внутренними

делами местного сообщества. Центральному правительству А. де Токвиль отводил роль своеобразной сдерживающей инстанции, к помощи которой следует прибегать лишь в крайних случаях, когда власть общины достигает своих пределов. По этому поводу он писал, что «сами по себе институты общинной власти совершенно не способны противостоять сильному и предприимчивому правительству <...> между тем именно в общине заключена сила свободных народов. Общинные институты играют для установления независимости ту же роль, что и начальные школы для науки; они открывают народу путь к свободе и учат его пользоваться этой свободой, наслаждаться её мирным характером. Без общинных институтов нация может сформировать свободное правительство, однако истинного духа свобод она так и не приобретёт. Скоропереходящие страсти, минутные интересы, случайные обстоятельства могут создать лишь видимость независимости, однако деспотизм, загнанный внутрь общественного организма, рано или поздно вновь появится на поверхности» [9].

Представитель немецкой научной школы Рудольф Гнейст в своих взглядах на местное самоуправление сильно идеализировал английские порядки. «В Англии – писал он, – свобода общества и лица не была принесена в жертву политической свободе. Здесь впервые в истории мы видим идею свободы в применении к большому государству: в виде социальной свободы; в виде личной свободы; в <...> способности народа издавать самому для себя законы и приводить их в исполнение путем свободного самоуправления» [Цит. по: 4]. В рамках номиналистической концепции общества важным условием организации местного самоуправления является соблюдение свободы индивидуумов: местное сообщество необходимо для удовлетворения личных, индивидуальных интересов. В этой концепции сфера жизнеутверждения местного сообщества и функционирование органов местного самоуправления регулируется только нормами права.

Реалистическая концепция общества, по мнению Б. де Жувенеля, основана на «идее, согласно которой где-то существует право, которому подчинены все другие <...> что человеческое сообщество устраивается и управляется некой высшей волей, которая является благой по природе и которой было бы преступно противостоять» [6]. Иными словами, реалистическая концепция общества основана на определённом общественном идеале, требования которого интерпретируются в нормах права. В качестве общественного идеала могут выступать, например, разнообразные идеи общественного блага, религиозные учения, этнические нормы и т.п.

Например, в Германии один из разработчиков местного самоуправления Лоренц фон Штейн считал, что развитие общества неизбежно ведёт к его распадению на две противоположности – собственников и несобственников, между которыми разгорается борьба [10]. Примирение враждебных друг другу интересов и стремлений внутри общественного целого возможно лишь путём их синтеза в рамках государства. Но на практике государство подчиняется интересам собственников, которые посредством политической власти осуществляют господство над несобственниками. Вследствие чего несобственники обнаруживают стремление сплотиться и бороться за власть путём революций и переворотов. Для того чтобы избежать потрясений, государство должно из орудия эгоистических интересов превратиться в «инструмент общего блага». В данном случае «инструмент общего блага» выступает в качестве общественного идеала.

В этой связи реалистическая концепция общества должна опираться на определённую общественную идею, например, на идею «общего блага», идею разделения властей и самостоятельного управления внутренними делами. Строго следуя данной идее, государство способно мирно решить «социальный» и «рабочий» вопросы при сохранении интересов собственников и несобственников. Следовательно, в рамках реалистической концепции общества понятие местного самоуправления должно выражать только идею свободного и самостоятельного управления гражданами Германии. Видимо по этой причине в Германии применяется понятие «самостоятельное управление» (*selbstverwaltung*), т.е. внутреннее управление сферой жизнеутверждения местного сообщества, основу которого составляет единоличное отправление почётных должностей, в отличие от принципов выборности и коллегиальности, на которых строится французское самоуправление.

Во Франции вместо понятия местного самоуправления используется понятие децентрализации. Идею проведения децентрализации (*decentralisation*), т.е. делегирование государственных полномочий на местный уровень управления или муниципальное управление – управление непосредственно сфе-

рой жизнеутверждения местного сообщества, предложил в конце XVIII в. французский политический деятель Ф. Турэ. В своём докладе по законопроекту о реформе управления во Франции он затронул проблему самоуправляемых общин и обосновал наличие собственно общинных дел и дел государственных, переданных для исполнения на местный уровень. Концепция, предложенная Ф. Турэ, на «принципы морали, общие для всего человечества» [11], изложенные у Ф. Вольтера, идею гражданской общины и общественного договора Ж-Ж. Руссо [12], идею социальной справедливости, свойственную французскому просвещению. Реализация идеи социальной справедливости предполагает расширение полномочий государства, которое принимает решение о передаче тех или иных полномочий для исполнения органам местного самоуправления.

Для реализации идеи социальной справедливости в ходе исторического процесса предлагались различные концепции общественного развития. В середине XIX в. научно обоснованная концепция общества и его самоуправления была предложена К. Марксом и Ф. Энгельсом. В своей концепции они указали на историческую роль пролетариата, последнего, по их мнению, угнетаемого класса в истории человечества.

Основоположники марксизма считали, что пролетариат не может упразднить себя: рабочий класс в ходе развития на месте старого буржуазного общества должен сформировать такую ассоциацию, которая исключает классы и их противоположность – не будет уже никакой политической власти, ибо именно политическая власть есть официальное выражение противоположности классов внутри буржуазного общества. Подобная идея высказана К. Марксом и Ф. Энгельсом в «Манифесте Коммунистической партии». В частности в нём указывалось: «На место старого общества с его классами и классовыми противоположностями приходит ассоциация, в которой свободное развитие каждого является условием свободного развития всех» [13]. Эта формулировка прекрасно определяет суть самоуправления. В своей концепции основоположники марксизма опирались на первый опыт деятельности Парижской Коммуны, определяя её как управление народом посредством самого народа. Коммуна была провозглашена «правительством рабочего класса», открытой политической формой экономического освобождения труда, где «все станут рабочими, и производительный труд перестанет быть принадлежностью известного класса» [14].

У К. Маркса и Ф. Энгельса представления о самоуправлении связаны с освобождением труда, с утверждением непосредственно общественного характера труда и производства, с ликвидацией существенных социальных различий, с управлением народом посредством самого народа. Однако основоположники марксизма и его последователи, почти не пользуясь понятием «местное самоуправление», раскрыли его смысл. Они соединили идею самоуправления с общественным идеалом – народ, по их мнению, должен осуществлять государственную власть, управление и самоуправление в масштабе будущего социалистического общества и следующего за ним коммунистического общества.

Такой взгляд на самоуправление характеризуется следующими положениями. Во-первых, признание осуществимости полного самоуправления в будущей общественно-экономической формации, становления самоуправления трудящихся сначала в форме пролетарского, а затем общенародного государства. Например, В.И. Ленин характеризовал социалистическое государство как единственный путь обучения людей управлять своими делами, как «немедленный приступ к настоящему народному самоуправлению» [15]. Дальнейшее развитие «настоящего народного самоуправления» обеспечит реальную доступность функций управления всем гражданам, выполняющих их бесплатно, на общественных началах, «по отбытии „урока“ производственной работы» [16].

Во-вторых, у представителей марксизма понятие «самоуправление» означает наивысшую форму демократического управления обществом, выражающую высокий уровень производства, организации труда, культуры, сознания и самодисциплины граждан. А для этого необходимо широко использовать социальные нормы – саморегуляторы, которые предполагают осознанное отношение людей к соблюдению принятых правил поведения, т.е. саморегуляторы выступают требованием общественного идеала и предназначены для регулирования поведения членов местного сообщества. Например, в СССР саморегуляторы интерпретировались государством в нормах права.

В-третьих, самоуправление выражает полную производность общественных установлений от волеизъявления народа, всеобщее «поголовное» участие всех граждан в управлении. К. Маркс и Ф. Эн-

гельс неоднократно высказывали мнение по поводу государственного строя как «самоопределения народа» [17], всеобщей ассоциации будущего общества, ассоциации производителей. В.И. Ленин разъяснял смысл привлечения населения к управлению, природу власти при социализме как власти собственно объединения людей.

В-четвёртых, в социалистическом государстве должна произойти постепенная утрата политического характера общих функций, распределение их приобретает деловой характер. Так происходит, своего рода, переход от управления обществом к управлению производственными процессами, т.е. переход от классового к общесоциальному регулированию. Тем самым, основоположники марксизма связывали местное самоуправление с функцией управления в масштабе социалистического и следующего за ним коммунистического общества, основанной на самоорганизации и широкой самодеятельности народа.

Важную роль для российской действительности местное самоуправление приобрело во второй половине XIX века. К этому времени насущными стали вопросы управления крестьянами, получившими личную свободу после отмены крепостного права. В этот период самоуправление преимущественно понималось как «управление местными делами посредством местных жителей и как общее начало гражданского строя или общественного быта» (А.И. Васильчиков) [18]; «как законные условия свободного действия представителей местного населения, как гарантия их самостоятельности и самодеятельности» (А.Д. Градовский) [19]; «самостоятельное осуществление социальными группами задач внутреннего государственного управления в пределах объективного права, где гарантией самостоятельности является создание руководящего центра выборным путём и автономность деятельности органов самоуправления» (И.И. Евстихьев); форма осуществления государственных функций при помощи независимых в той или иной мере лиц и учреждений (Б.Э. Нольде); перенесение начал представительства и ответственности на местное управление» (Б.Н. Чичерин) [20]; как «децентрализованное государственное управление, где самостоятельность местных органов обеспечена системой такого рода юридических гарантий, которые, создавая действительность децентрализации, вместе с тем обеспечивают и текущую связь органов местного государственного управления с данной местностью и её населением» (Н.И. Лазаревский) [21]; «право местных общественных союзов (провинций, земств, городов и общин) вести определённые в законе дела, касающиеся местных „нужд и польз“» (С.Ю. Витте) [22]; как «подзаконную власть, действующую в пределах, указанных ей верховной властью» (Л.А. Веллихов) [21].

Не трудно заметить, что местное самоуправление понималось, прежде всего, как самостоятельность местных органов, подкреплённая юридическими гарантиями. И, на первый взгляд, в среде теоретиков конца XIX–начала XX века в качестве основного разногласия относительно организации местного самоуправления выступал вопрос о пределах власти органов местного самоуправления. Однако в действительности, по нашему убеждению, – это были разногласия методологического характера относительно выбора концепции местного самоуправления. Или это будет исторически сложившаяся отечественная концепция местного самоуправления, или за основу будут взяты западные концепции местного самоуправления, основанные на номиналистической или реалистической концепциях общества.

Сторонники отечественной концепции местного самоуправления считали, что следует возродить имеющийся опыт организации самоуправления крестьян, что власть органов земского (местного) самоуправления совместно с институтами государственной власти должна обеспечивать устойчивость развития русской государственности. Сторонники заимствования западных концепций считали, что формируемые земские органы самоуправления следует наделить исполнительной властью и подчинить их институтам государства. Именно государственный атрибут должен обеспечить признание публичного характера деятельности органов местного самоуправления.

Например, А.И. Васильчиков, В.Н. Лешков и др. в организации местного самоуправления выступали против государственной опеки общин. Под местным самоуправлением они понимали заведование делами местного хозяйства [18]. Основу их взглядов составляло философское учение об особом пути развития русского государства и представления о естественных правах общины – общественном праве [23]. Интересы местных сообществ не противопоставлялись интересам государства, но отстаивалось право органов местного самоуправления самостоятельно заниматься местными хозяйственными и общественными делами.

А.И. Васильчиков и В.Н. Лешков обратили внимание и на различную природу власти в органах местного самоуправления и в государстве. Различие между ними коренилось в том, что в государстве власть должна быть самодержавной, а в органах местного самоуправления всегда выборной – государь на Руси всегда выступал защитником и хранителем земли русской, «поддерживал общинное начало и народ, под верховной властью государя управлялся сам собою» [24]. А.И. Васильчиков и В.Н. Лешков отстаивали самобытный, особый путь развития России и отрицали необходимость заимствования западных форм государственного устройства, основанных на конституции, народном представительстве, борьбе политических партий и т.д.

Особенность развития России определена её местоположением: она как мост возвышается между странами Европы, странами Азии и Востока. Этот мост соединяет культуру Востока, Запада и учитывает особенности своего, местного, своеобразия. Кроме того, самобытность пути русского народа заключается в сохранении и сбережении Православия и нравственной чистоты, залогом чего являлась сельская община, которая уже по своей природе самостоятельна. Следовательно, для российской действительности местное самоуправление является результатом естественно-исторического процесса развития, результатом общественной свободы. На этом основании местное самоуправление является нравственной необходимостью, а начала государственной власти должны принадлежать исключительно российскому государю. Противоречие между государством и обществом, которое полностью преодолевалось только во времена борьбы с иноземными захватчиками, находит своё законченное выражение в Православии, которое выполняет в российском обществе особую роль. Прежде всего, эта роль состоит во взаимном доверии и единстве народа и правительства.

Взаимное доверие и единство народа и правительства выражается в том, что государственную власть от имени всего общества осуществляют центральные государственные органы и их представители на местах. Власть местного самоуправления реализуют от имени местного сообщества избираемые населением органы – советы, комитеты, главы городских и сельских общин и т.д. Следовательно, должностные лица общинного управления являются органами не государства, а местного сообщества: «Местные дела и должности заведываются и замещаются местными жителями – земскими обывателями» [18].

Из этого положения делаются выводы, имеющие важное методологическое значение для понимания местного самоуправления. Во-первых, самоуправляющиеся единицы являются самостоятельными по своей природе, и всякое незаконное вмешательство государства в сферу жизнеутверждения общины – нарушение её естественного права. Во-вторых, русскому миру в целом чуждо «технологическое» решение жизненных проблем на основе преимущественно экономических расчётов, политических интересов или правовых отношений. Люди этого мира стремятся найти особое решение, которое соответствует их вере или убеждению, т.е. нравственному подходу к оценке ситуации.

Иную позицию занимали западники. Большинство их представителей, например Т.Н. Грановский, П.Д. Редкин, В.Ф. Корш и др., защищали западные концепции общественного развития и связанные с ними идеи политических прав и свобод для народа. Позиции западников значительно укрепились по окончании серии реформ, связанных с отменой крепостного права.

Следуя западным концепциям общественного развития, например, В.П. Безобразов, А.Д. Градовский, Н.И. Лазаревский и др. считали, что государство должно не только стоять на страже закона и порядка, но и должно взять на себя основную заботу по обеспечению благосостояния населения, определённых разумных стандартов жизни, должно содействовать справедливому распределению национального дохода между гражданами, защищать их от возможных социальных и экономических потрясений. Они последовательно проводили в жизнь тезис о том, что органы местного самоуправления имеют ту же природу, что и правительственные органы, и поэтому являются элементом структуры государственной власти.

В.П. Безобразов, в частности, отмечал, что органы местного самоуправления, «возникнув на общественной почве, под влиянием общественных интересов, тем не менее, не перестают быть государственными и для этого должны входить как звенья в общую систему власти и управления в государстве <...> учреждения самоуправления совокупно с бюрократическими учреждениями суть двоякие органы одного и того же государственного организма, различные формы одной и той же власти» [25].

«Земское управление есть только особый орган одной и той же государственной власти и от неё получает свои права и полномочия, – продолжает свою мысль В.П. Безобразов, – земские учреждения, имея своё место в государственном организме, не могут существовать вне его и наравне с прочими учреждениями, подчиняются тем общим условиям и тому общему направлению, которые устанавливаются центральной государственной властью» [25]. В.П. Безобразов считал, что при таких условиях государство может извлечь пользу от самой идеи организации местного самоуправления.

А.Д. Градовский, как юрист, считал, что органы местного самоуправления должны выполнять государственные функции, имеющие местное значение. «Управлять и не иметь никакой власти к управлению, – писал он, – нести на себе всё бремя местных забот и, в то же время, быть исключённым из правящего персонала; существовать в виде не то частного учреждения, вроде акционерной компании, не то власти „второго разбора“, полувласти или „власти общественной“, – вот положение, не особенно удобное для практических целей местного управления» [26]. По мнению А.Д. Градовского, существенным признаком местного самоуправления, должен быть «общественный характер, поставленный в границы закона» [19].

Не трудно заметить, что представленные взгляды характеризуют местное самоуправление как относительно децентрализованную форму государственного управления, где источником свободы и полномочий органов местного самоуправления является государственная власть. Однако, в отличие от государственного управления, местное самоуправление осуществляется не правительственными чиновниками, назначаемыми «сверху», а непосредственно населением через своих выборных представителей. Данное обстоятельство указывает на двойственное положение органов местного самоуправления. С одной стороны, они обладают автономией – определённой свободой и самостоятельностью в решении вопросов местного значения, но в то же время они остаются элементами целостной структуры управления обществом, частью единого государственного механизма. На этом основании делается вывод о том, что органы местного самоуправления и органы государственного управления являются разновидностями органов государства. Данный вывод полностью соответствует положениям реалистической концепции общества и достаточно полно раскрывает концепцию местного самоуправления как низовой уровень государственного управления.

Подобной точки зрения относительно будущего местного самоуправления придерживался Б.Н. Чичерин. Он утверждал, что местное самоуправление предназначено для ведения непосредственно местных дел, прежде всего, хозяйственных, не затрагивающих общегосударственных интересов. Поэтому местное самоуправление должно превратиться в «школу для самодеятельности народа и лучшее практическое приготовление к представительному порядку» [27]. Кроме того, центральная власть может возлагать на местное самоуправление решение некоторых государственных задач. Для этого органы местного самоуправления получают соответствующую власть и становятся подотчётными перед государством. Б.Н. Чичерин отстаивал позицию, согласно которой проблемы местного самоуправления представляют собой не только местный интерес, но и государственный. В изданном в 1884 году «Курсе государственной науки» он подчёркивает, что местное самоуправление представляет собой «самостоятельное заведование местными делами <...> право налагать подати и повинности, распоряжаться своим имуществом <...> заводить разные учреждения <...> самостоятельно управлять местными расходами <...> [иметь – С. Д.] свои собственные органы, заведующие предоставленными им делами» [28]. В представлениях Б.Н. Чичерина, местное самоуправление, во-первых, выступает как прямой и непосредственный путь к решению насущных, жизненно важных для населения проблем. Он пишет, что важным обстоятельством в концепции местного самоуправления является личный интерес каждого члена местного сообщества. Во-вторых, местное самоуправление призвано проводить в жизнь решения государственной власти и обеспечивать благосостояние всех членов местного сообщества.

Возникшие в XIX в. концептуальные разногласия в организации местного самоуправления не решены и в настоящее время. При исследовании теоретических основ местного самоуправления у представителей социальных наук и в общественной практике возникает ряд вопросов, например: как разделить внешние и внутренние формы его проявления? От чего зависит уровень развития местного самоуправления в современных условиях? Где «провести границы» взаимодействия органов местного самоуправления с другими подсистемами управления обществом?

Вполне закономерно, что подобная постановка вопросов указывает на необходимость исследования проблем соотношения общества и его институтов с государством, определения меры общественной свободы индивида, пределов полномочий, в рамках которых граждане, составляющие местное сообщество, могут самостоятельно и независимо от внешних условий управлять сферой своего жизнеутверждения.

Попытки исследователей решить эти и другие вопросы опираются на следующие правила. Во-первых, местное самоуправление – одна из основ конституционного строя, основополагающий принцип организации демократического общества. Во-вторых, местное самоуправление – специфическая форма реализации власти народа, функционирование которой определяется местным сообществом самостоятельно, исходя из местных условий, но на основе существующего законодательства. В-третьих, местное самоуправление представляет собой целостную систему общественных отношений, связанных с территориальной самоорганизацией населения, самостоятельно решающего вопросы местного значения. В результате представления о местном самоуправлении выглядят следующим образом: 1) местное самоуправление относится к государственному управлению особого рода, это низовой уровень вертикали государственной власти. Иначе говоря, местное самоуправление – это уровень государственного управления, которому передали некоторые полномочия, позволяющие проявить инициативу и характеризующие её проявления; 2) вскрывается негосударственная природа местного самоуправления. Такая позиция выражает полную самостоятельность, уверенность и качественную определённость местного самоуправления, которое по своей природе не может быть в структуре государственной организации: интересы государства заканчиваются там, где начинаются интересы местного сообщества; 3) местное самоуправление сочетает в себе два начала: государственное и негосударственное. Другими словами, местное самоуправление – это власть и государственная, и негосударственная одновременно. Подобный подход основан на том, что местное самоуправление производно от государственного управления, а органы местного самоуправления самостоятельны лишь при решении вопросов местного значения, но в пределах предоставленных государством полномочий.

В действительности управление и самоуправление обществом представляет собой две части одного целого. Общество как часть целого является управляемым, а как целое общество является самоуправляемым и самостоятельным. При этом самостоятельность общества должна быть относительной, а не абсолютной, поскольку в мире не существует абсолютно самостоятельных систем. Любая система как целое самостоятельна, но как часть она зависит от вышестоящей системы. Однако искусственное лишение местного сообщества самостоятельности препятствует развитию личного интереса, самоорганизации и ведёт общество к диктатуре или анархии.

В России местное самоуправление «уходит своими корнями в далёкое прошлое, – пишет Н.В. Постовой, – и через века, как традиция, дошла до наших дней. Самоуправление в России возможно в его исконно русском варианте, через развитие малого и среднего производства, через интерес людей, через становление народного представительства, через объединение усилий всех конструктивных сил для достижения единой цели – благосостояния жизни людей» [29]. Следовательно, местное САМОуправление должно обладать определённой самостоятельностью. Это управление, направленное внутрь сферы жизнеутверждения местного сообщества, которое должно обеспечить целенаправленное поведение его членов. Вместе с тем, местное самоУПРАВЛЕНИЕ как сфера управления обществом должно быть интегрировано в общую систему управления государством, проводящую в жизнь решения органов государственной власти, призванную обеспечивать реальную и достаточно полную обратную связь между государственными структурами и местными сообществами [30].

Итак, единого подхода к пониманию местного самоуправления не существует. Их многообразие соответствует многообразию культур, сформированных в ходе естественно-исторического процесса, каждая из которых имеет свои ценности и свою логику развития. Ценности западной культуры, логика номиналистической и реалистической концепций общества формировались в специфических условиях Древней Греции, Древнего Рима, средневековой Англии и отражают «специфические характеристики европейского „месторазвития“ <...> иные „месторазвития“ предполагают иные формы участия народов <...> в управлении; все они различаются как по формальным, так и по сущностным признакам» [31].

Выводы

В каждом отдельно взятом государстве как социальной системе формировались свои исторически сложившиеся представления о местном самоуправлении: одни в Англии, другие в Германии, третьи во Франции и совершенно иные взгляды на местное самоуправление формировались в России. Общим в этих представлениях является то, что в них местное самоуправление выступает как управление, направленное внутрь сферы жизнеутверждения местного сообщества; это способность членов местного сообщества определить своё место в общественной системе, свою социальную роль, усвоить функции, права и обязанности – это способность субъекта управления контролировать поведение членов местного сообщества. Особенным выступает их теоретическое оформление с характерной системой идей и принципов: во-первых, это представления о свободной от государства деятельности органов местного самоуправления в решении вопросов местного значения; во-вторых, представления об ограничении свободной деятельности органов местного самоуправления в решении вопросов местного значения со стороны государства; в-третьих, представления о единстве личного и государственного интересов в решении вопросов местного значения.

Институциональная оформленность местного самоуправления не должна противоречить институциональной оформленности государства и соответствовать исторически сформировавшимся в них механизмам регулирования сферы жизнеутверждения местного сообщества. Этот механизм регулирования, отражаясь в определённом типе государственного устройства, действует во всех его ячейках общества (семья, община, социальная группа и т.п.). Следовательно, состояние местного самоуправления должно соответствовать естественно-историческому процессу формирования общества и государства, иметь свои ценности и логику развития, обеспечить способность субъекта управления контролировать поведение членов местного сообщества. Очевидно, что отличия типов местного самоуправления должны быть обусловлены отличием типов государственного устройства, в которых различными являются не только исторические основания, социальный опыт, традиции народов, но и сформированный в ходе естественноисторического процесса механизм регулирования сферы жизнеутверждения местного сообщества. При всех возможных вариантах регулирования сферы жизнеутверждения местного сообщества, в зависимости от традиций, социального опыта, исторических и прочих обстоятельств мы выделяем три основных типа государственного устройства и соответствующих им типов местного самоуправления.

1 Либеральный тип государственного устройства, при котором завышается значение норм права по отношению к другим социальным нормам. При таком механизме регулирования сферы жизнеутверждения местного сообщества псевдосфера функционирования органов местного самоуправления главным и определяющим образом устанавливается нормами права. В данном типе государственного устройства реализуется либеральный тип местного самоуправления.

2 Консервативный тип государственного устройства, при котором нормы права являются интерпретацией социальных норм того или иного общественного идеала. При таком механизме регулирования сферы жизнеутверждения местного сообщества псевдосфера функционирования органов местного самоуправления главным и определяющим образом устанавливается в строгом соответствии с принятым общественным идеалом. В данном типе государственного устройства реализуется консервативный тип местного самоуправления.

3 Евразийский тип государственного устройства, который предполагает единство (симфонию) всей совокупности социальных норм. Такой механизм регулирования сферы жизнеутверждения местного сообщества стремится уравновесить внешнюю и внутреннюю управляющую институциональность, учитывает стратегические интересы государства и местного сообщества. Соответственно и псевдосфера функционирования органов местного самоуправления осуществляется в единстве всех социальных норм: норм права с нормами морали и нравственности. Реализация всей совокупности социальных норм строится на основе «всем миром», «всей землёй». В данном типе государственного устройства реализуется евразийский тип местного самоуправления.

Список литературы

1. *Афанасьев В.Г.* Системность и общество. – М.: Политиздат, 1980. – 368 с.
2. *Даль В.И.* Толковый словарь живого великорусского языка: Современное написание: в 4 т. Т.4. Р-Я. – М.: Издательство АСТ, Издательство Астрель, 2003. – 1144 с.
3. *Ожегов С.И.* Словарь русского языка. – М.: ОНИКС 21 век, 2003. – 896 с.
4. *Слонимский Л.З.* Основные вопросы политики. – СПб.: Типография М.М. Стасюлевича, 1889. – 389 с.
5. *Поляков С.Э.* Феноменология психических репрезентаций. – СПб.: Питер, 2011, – 688 с.
6. *Жувенель Б.* Власть: естественная история её возрастания. / Перев. с франц. В.П. Гайдамака, А.В. Матешук. – М.: ИРИСЭН, Мысль, 2011. – 546 с.
7. *Пристли Д.* Очерк об основных принципах государственного правления и о природе политической, гражданской и религиозной свободы. // Английские материалисты XVIII в. Собрание произведений: в 3 т. Т.3. – М.: Мысль, 1968. – 550 с.
8. *Редлих И.* Английское местное управление. Изложение внутреннего управления Англии в его историческом развитии и современном состоянии. Т. 2. – СПб.: Типо-литогр. Шредера, 1908. – 468 с.
9. *Токвиль А.* Демократия в Америке. – М.: Прогресс-Литера, 1992. – 554 с.
10. *Верещагин А.Н.* Государство и местное самоуправление в России. – М.: Московский общественный научный фонд (серия «Научные доклады», выпуск № 103), 2000. – 664 с.
11. *Вольтер Ф.М.* Философские сочинения. – М.: Наука, 1988. – 752 с.
12. *Руссо Ж-Ж.* Трактаты. – М.: Наука, 1969. – 704 с.
13. *Маркс К., Энгельс Ф.* Манифест коммунистической партии. Сочинения. Т. 4. – М.: Изд-во полит. лит., 1955. – С. 419–459.
14. *Маркс К., Энгельс Ф.* Гражданская война во Франции. Сочинения. Т. 17. – М.: Изд-во полит. лит., 1960. – С. 317–370.
15. *Ленин В.И.* Удержат ли большевики государственную власть. ПСС. Т. 34. – М.: Изд-во полит. лит., 1962. – С. 287–339.
16. *Ленин В.И.* Очередные задачи советской власти. ПСС. Т. 36. – М.: Изд-во полит. лит., 1981. – С. 165–208.
17. *Маркс К., Энгельс Ф.* К критике гегелевской философии права. Сочинения. Т. 1. – М.: Изд-во полит. лит., 1955. – С.219–368.
18. *Васильчиков А.И.* Самоуправление. Сравнительный обзор русских и иностранных земских общественных учреждений. Т. 1. – СПб.: Типография Г. Мюллера, 1869. – 352 с.
19. *Градовский А.Д.* Собрание сочинений. Т. 6. – СПб.: типография М.М. Стасюлевича, 1901. – 636 с.
20. *Овчинников И.И.* Местное самоуправление в системе народовластия. – М.: Институт государства и права, 1999. – 330 с.
21. *Велихов Л.А.* Основы городского хозяйства. Часть вторая. Общее учение о городе (1928) / в книге Говоренковой Т. М. «Читаем Велихова вместе». – М.: РИЦ «Муниципальная власть», 1999. – 322 с.
22. *Витте С.* На пределы компетенции местных союзов существуют разные взгляды.// Муниципальная власть. – 1997. – №1. – С. 86–91.
23. *Лешков В.Н.* Общественное право народонаселения. // Юридический вестник: февраль-март. Издание Московского Юридического общества. Кн. 2-3. – М.: Тип. А.И. Мамонтова и К°, 1875. – С. 17–34.
24. *Аксаков К.С.* Государство и народ. – М.: Институт русской цивилизации, 2009. – 608 с.
25. *Безобразов В.П.* Государство и общество. Управление, самоуправление и судебная власть. – СПб.: в типографии В. Безобразова и К°, 1882. – 737 с.
26. *Градовский А.Д.* Собрание сочинений. Т. 8, ч. 2. Органы управления. – СПб.: Типография М.М. Стасюлевича, 1903. – 580 с.
27. *Чичерин Б.Н.* О народном представительстве. – М.: Т-во И.Д. Сытина, 1899. – 810 с.
28. *Чичерин Б.Н.* Курс государственной науки. т. I. – М.: Типография товарищества И.Н. Кушнарев и К°, 1894. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.constitution.garant.ru/science-work/pre-revolutionar/3948892> (дата обращения 18.03.2014).
29. *Постовой Н.В.* Местное самоуправление: история, теория, практика. – М.: РИЦ «Федоров», 1995. – 192 с.

30. Дуреев С.П. Становление и развитие местного самоуправления: социально-философский анализ. Автореф. дис... канд. филос. наук – Красноярск, 2004. – 24 с.
31. Обзор евразийской идеологии // Основы евразийства. – М.: «Арктогея центр», 2002. – 800 с.

**INSTITUTIONAL DESIGN OF LOCAL SELF-GOVERNMENT AS A SOCIO-PHILOSOPHICAL
PROBLEM**

Dureev S.P.,

*candidate of philosophical Sciences. D., associate Professor of the Department
of philosophy and social Sciences,
Reshetnev Siberian State Aerospace University, Krasnoyarsk
e-mail: drvsp@yandex.ru*

The article investigates local government governance, inward sphere of the reassurance of the local community. Revealed the different nature of the rights of local communities to manage the scope of its reassurance. It is shown that the institutional design of local self-government should not contradict the institutional forms of the state, and consistent with historically formed in them the mechanisms of regulation of reassurance of the local community.

Keywords: society, management, government, governance, local government, the area of reassurance of the local community, the state

СИСТЕМА ВЫБОРА ТИПИЧНОЙ СТРАТЕГИИ ВОСПРОИЗВОДСТВА МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОГО КАПИТАЛА

Разовский Юрий Викторович,

*д-р экон. наук, профессор кафедры менеджмента и маркетинга,
Московский университет им. С.Ю. Витте, город Москва
e-mail: rental1@yandex.ru*

Рубан Марк Станиславович,

*канд. экон. наук, зав. кафедрой менеджмента и маркетинга,
Московский университет им. С.Ю. Витте, город Москва
e-mail: mruban@miiv.ru*

Цель исследований – систематизация параметров риска и эффективности при формировании стратегии воспроизводства минерально-сырьевого капитала. Разработана методология оценки сравнительной экономической эффективности использования минерально-сырьевого капитала. Составлена типизация стратегии развития нефтегазового предприятия.

В качестве примера рассмотрена компания «Сургутнефтегаз», которая находится в зоне высокого риска, поэтому реализует антикризисную стратегию приоритетного развития энергетического и нефтегазового сектора, основанную на повышении коэффициента нефтеизвлечения, эффективности перерабатывающих производств, сокращения издержек. Выявлено, что повышение квалификации и стимулирование кадров – ключевой фактор реализации антикризисной стратегии.

Ключевые слова: стратегия, риск, эффективность, нефтегазовая рента, сверхприбыль, минерально-сырьевой капитал, систематизация, Сургутнефтегаз, антикризисная стратегия, типизация

DOI 10.21777/2587-9472-2018-1-63-70

Проблема выбора стратегии

Стратегия – путь, направление достижения главной цели. Корпоративная стратегия решает стратегическую задачу распределения ресурсов между бизнес единицами и основными направлениями деятельности. Проблема выбора стратегии развития добывающей компании и достижения целевой эффективности воспроизводства минерально-сырьевого капитала приобретает особое значение в процессе преодоления экономического кризиса, освоения природных ресурсов Арктики, других регионов РФ высокого риска. *Минерально-сырьевой капитал (часть природного капитала) [11,12] это стоимость поисков, разведки, оценки запасов, лицензирования, обустройства месторождения, создания добычных, вспомогательных производственных мощностей и других обеспечивающих добычу активов [5].* Чем выше риск проектов разработки нефтяных месторождений в северных, труднодоступных регионах, на арктическом шельфе (Например, платформа «Приразломная», ОАО «Газпромнефтьшельф»), тем выше должна быть их эколого-экономическая и социальная эффективность.

ОАО «НОВАТЕК» совместно с французскими и китайскими инвесторами реализует проект «Ямал-СПГ» с высоким арктическим риском, Суровые природно-климатические условия реализации проекта, обуславливают необходимость достижения высокой эффективности разработки месторождений и сжижения природного газа. Его рискованная транспортировка по Северному морскому пути танкерами ледового класса типа «Кристофер де Мержери» без сопровождения ледокола формирует дифференциальную транспортную ренту [4]. Она капитализируется за счет существенного сокращения времени и затрат на доставку сжиженного газа из порта «Сабетта» в страны юго-восточной Азии и Европу.

Освоение новых нефтяных месторождений в труднодоступных районах Якутии ОАО Сургутнефтегаз в условиях финансово-экономического кризиса, информационной войны и санкций со стороны США и Евросоюза требует разработки антикризисной стратегии развития.

Существующие модели выбора стратегии развития предприятия (матрицы Ансофа, Бостонской консалтинговой группы, Дженерал Электрик – МакКинзи, Модель Шелл/ДПМ, Модель Хофера-Шен-

дел и др.) не в полной мере учитывают системную связь между совокупностью специфических горно-геологического, экономико-географического арктического и других видов риска добычи полезных ископаемых, эффективностью воспроизводства минерально-сырьевого капитала и типом стратегии развития предприятия. Они не рассматривают специфику арктических, кризисных условий работы предприятий с позиций рентного подхода [8].

В части выбора стратегии, в ряде случаев, предлагаются недостаточно обоснованные решения. Например, Бостонская консалтинговая группа ошибочно рекомендует при реализации нового проекта и выводе нового товара на рынок с условным названием «трудный ребенок» интенсифицировать коммерческие усилия, а если потребитель не оценит новый товар, то уйти с рынка. В русской и японской деловой традиции (например, философия компании Тойота) большое значение имеет разработка концепции: «Семь раз отмерь, один отрежь». Кроме того, сам товар может не нуждаться в интенсивных усилиях продвижения, если он уникален, как например, атомный ледокол «Арктика», автомат Калашникова, или технология добычи полиметаллических руд в заполярье на глубинах более 1 километра с закладкой выработанного пространства на рудниках Скалистый и Глубокий ОАО «ГМК «Норильский никель»».

Результатом недостаточной проработанности стратегических решений и слабой теоретической базы стратегического управления стала авария в Мексиканском заливе 2010 году на нефтяной платформе Deepwater Horizon компании BP. Разлив нефти стал крупнейшей техногенной катастрофой по негативному влиянию на природную среду (рисунок 1).



Рисунок 1 – Результат стратегической ошибки компании BP по сокращению издержек на безопасность

В воды Мексиканского залива вылилось порядка 5 млн баррелей нефти. Площадь нефтяного пятна составила 75 тысяч км². Главной причиной аварии было названо стратегически ошибочное пренебрежение нормами безопасности для сокращения расходов на разработку скважины. Федеральный суд в Нью-Орлеане США утвердил сумму штрафа в размере 4,5 млрд долларов.

В условиях Арктики, других северных регионов РФ ущерб от подобной аварии будет иметь еще более масштабные экологические последствия и социально-экономический ущерб, а ее ликвидации крайне затруднена и мало результативна. Поэтому *научно обоснованный выбор эффективной и безопасной стратегии развития добывающей компании в условиях высокого риска на основе системного подхода весьма актуальна.*

Систематизация параметров стратегии развития предприятия

Над проблемой повышения эффективности воспроизводства минерально-сырьевого капитала работали отечественные ученые Иршинская Л.И., Каганович Я.С., Макаркин Ю.Н., Орлов В.П., Разовский Ю.В. др. [2, 3, 5].

Основываясь на рентном подходе к оценке эффективности и результатах анализа арктических и других рисков, была системно составлена таблица 1. Она позволяет диагностировать состояние предприятия на основе оценки эффективности воспроизводства капитала при заданном уровне риска. Эти параметры позволяют определить соответствующий стандартный тип стратегии развития предприятия. В практическом плане это дает возможность руководителям и специалистам формировать оригинальную стратегию развития на базе типичной.

Систематизация уровней риска, экономической эффективности и стандартных типов стратегии развития предприятия позволяет использовать критерий рентабельности капитала для дифференцирования убытка, абсолютной ренты, минимальной и нормальной прибыли, а также сверхприбыли: дифференциальной ренты 1,2,3,4 рода. *Это в свою очередь дает возможность дифференцировать налоги на добычу полезных ископаемых и другие обязательные ресурсные платежи, стимулируя разработку труднодоступных месторождений со сложными горно-геологическими условиями.*

Многообразие условий использования минерально-сырьевого капитала [3, 7] требует научной типизации уровней экономической эффективности его использования для оценки сравнительной экономической эффективности проектов освоения месторождений.

Согласно таблице 1, минерально-сырьевые, производственные ресурсы предприятия могут формировать убыток (отрицательную ренту), минимальную прибыль (абсолютную ренту), нормальную (нормативную) прибыль и сверхприбыль (дифференциальную ренту 1,2,3,4 рода) [4].

В основе рентного подхода определения экономической эффективности лежит сравнительная оценка уровня рентабельности функционирования предприятия как целостного имущественного комплекса и уровня эффективности долгосрочного использования финансовых ресурсов по рыночной ставке. В таблице 1 системно выделены уровни эффективности недопустимого и высокого кризисного риска (строки 8 и 1), минимального и умеренного риска (строки 2,3), нормального и высокого риска (строки 4,5), существенного и очень высокого арктического риска (строки 6,7). Рискованные стратегии арктического направления развития компании системно увязаны с уровнями сверх нормативной рентабельности в диапазонах 40–50 %, 51–60 % и более. Высокие прибыли сверхнормативного уровня рентабельности капитала формируются за счет дифференциальной минерально-сырьевой арктической (горной) ренты 1,2,3,4 рода [4].

Согласно теории [4] абсолютная горная рента формируется на месторождениях с худшими характеристиками и определяет первый уровень сравнительной экономической эффективности использования минерально-сырьевого капитала (строка 2 таблицы 1). Этот уровень эффективности обеспечивает только простое воспроизводство запасов месторождения и производственных ресурсов за счет амортизационных отчислений. В этом случае применяется *предкризисная* стратегия развития предприятия. В случае убыточности (отрицательная рента) реализуется *антикризисная* стратегия (строка 1 таблицы 1).

Минимальная и нормальная прибыль обеспечивают расширенное воспроизводство ресурсов, соответственно на минимальном и нормальном (нормативном) уровне и простое воспроизводство запасов месторождения (строки 3,4 таблицы 1). Этот уровень эффективности обеспечивается стратегиями *умеренного роста* и *планомерного развития*.

Сверхнормативная прибыль обеспечивает расширенное воспроизводство имущества и накопление ресурсов, расширенное воспроизводство запасов месторождения с учетом высокого арктического риска. В этом случае реализуется стратегия *активного развития* (строка 5, таблицы 1).

Дифференциальная рента 1 формируется за счет масштаба месторождения в условиях существенного риска. Она обеспечивает расширенное воспроизводство арктического капитала и накопление ресурсов с высоким экологическим риском. Реализуется стратегия *рискованного развития*.

Дифференциальная рента 2 формируется за счет качества запасов месторождения, которые в процессе добычи могут не подтвердиться. Она обеспечивает расширенное воспроизводство арктического минерально-сырьевого капитала и накопление ресурсов с весьма высоким горно-геологическим, технологическим и экологическим риском. (строка 7, таблицы 1). В этих условиях реализуется *стратегия развития с очень высоким риском*.

Дифференциальная рента 3 от внедрения инноваций, дифференциальная рента 4 от высоких цен на энергоносители могут частично обеспечить ликвидацию техногенных аварий, экологических ката-

Таблица 1 – Дифференциация параметров и типов стратегии развития предприятия

| № | Уровень риска (%) | Характеристика риска | Рентабельность капитала (%) | Диагностический признак состояния предприятия | Тип прибыли (рента) | Характеристика степени воспроизводства капитала | Тип базовой стратегии развития |
|---|-------------------|----------------------|-----------------------------|---|------------------------------|---|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1 | 15–30 и более | высокий, кризисный | -30–0 | Убыточный | Убыток (отрицательная рента) | Снижение стоимости капитала | Антикризисная |
| 2 | 0–5 | минимальный | 1–10 | Застойный | Абсолютная рента | Обеспечивает простое воспроизводство запасов месторождения и производственных ресурсов за счет амортизационных отчислений | Предкризисная |
| 3 | 5–10 | умеренный | 11–20 | Устойчивый | Минимальная прибыль | Обеспечивает расширенное воспроизводство ресурсов на минимальном уровне и простое воспроизводство запасов месторождения | Умеренный рост |
| 4 | 10–15 | нормативный | 21–30 | Нормального развития | Нормальная прибыль | Обеспечивает расширенное воспроизводство ресурсов на нормальном уровне (с учетом отраслевого, экологического, регионального северного и других видов риска) и простое воспроизводство запасов месторождения | Планомерное развитие |
| 5 | 15–20 | высокий | 31–40 | Прогрессирующий | Сверхнормативная прибыль | Обеспечивает расширенное воспроизводство имущества и накопление ресурсов, расширенное воспроизводство запасов месторождения с учетом высокого Арктического риска | Активное развитие |
| 6 | 20–25 | существенно высокий | 41–50 | Рискованный | Дифференциальная рента 1 | Обеспечивает расширенное воспроизводство арктического капитала и накопление ресурсов с высоким экологическим риском | Рискованное развитие |
| 7 | 25–30 | очень высокий | 51–60 | Высоко-рискованный | Дифференциальная рента 2 | Обеспечивает расширенное воспроизводство арктического капитала и накопление ресурсов с весьма высоким технологическим и экологическим риском | Развитие с высоким риском |
| 8 | 30 и более | недопустимый | 61 и более | Катастрофический | Дифференциальная рента 3 и 4 | Высокая вероятность техногенных аварий, экологических катастроф и потери капитала | Активная стабилизация и снижение риска |

строф и потери части капитала (строка 8, таблица 1). Для предотвращения катастрофы следует применять стратегию *активной стабилизации*.

Таким образом, систематизация уровней риска, экономической эффективности воспроизводства капитала и типов стратегий развития предприятий выявила интервал рентабельности в диапазоне 31–60 %. Он обеспечивает возможность стратегического развития предприятия в северных и арктических регионах добычи полезных ископаемых с высоким риском. В этом случае обеспечивается его воспроизводство с учетом экологического, Арктического и другого регионального северного риска, а также необходимости реализации социальных программ. Но достичь этого возможно только тогда, когда среднегодовая ставка рефинансирования ЦБ РФ находится на уровне 10 % годовых и ниже. При более высокой ставке необходим и более высокий уровень рентабельности капитала, а при более низкой рентабельности может быть меньшей, а стратегия менее рискованной. Таким образом, *предложенный рентный подход формирования стратегии, систематизированный в форме таблицы 1, отличается от известных подходов гибкой корреляций с объективным макроэкономическим показателем стоимости кредита финансового капитала.*

Оценка сравнительной экономической эффективности

Для оценки эколого-экономической эффективности деятельности нефтегазового предприятия может определяться отрицательная рента, абсолютная рента, минимальная, нормальная прибыль и сверхприбыль (дифференциальная рента 1,2,3,4 рода) [4,5]. Согласно разработанной экономико-математической модели, определение нефтегазовой сверхприбыли осуществляется как разница между фактической прибылью от добычи углеводородов и нормальной прибылью:

$$\text{Пр. сверх} = \text{Пр. доб.} - \text{Пр. норм.}, \text{ млн руб.}, \quad (1)$$

$$\text{Пр. доб.} = \text{Пр. сум.} - \text{Пр. непроф.}, \text{ млн руб.}, \quad (2)$$

где Пр. доб. – прибыль от добычи, первичной переработки углеводородов, утилизации попутного газа, млн.руб.;

Пр. сум. – суммарная прибыль компании от всех видов деятельности, млн руб.;

Пр. непроф. – прибыль от непрофильных активов, млн руб.;

Пр. норм. – нормативная (нормальная) прибыль от добычи, первичной переработки углеводородов, утилизации попутного газа, млн руб.

Нормальная прибыль определяется по нормативному коэффициенту сравнительной экономической эффективности (капитализации) использования имущества предприятия (исключаются непрофильные активы):

$$\text{Пр. норм.} = \text{И доб.} * \text{Кнорм.}, \text{ млн руб.} \quad (3)$$

где И доб. – стоимость имущества, обеспечивающего добычу, первичную переработку углеводородов, утилизацию попутного газа, млн руб.

Коэффициент нормальной (нормативной) сравнительной экономической эффективности использования имущества определяется по формуле:

$$\text{Кнорм.} = \text{К1мин.} + \text{К2риск}, \text{ доли ед.} \quad (4)$$

где К1мин – базовый показатель минимальной сравнительной экономической эффективности использования нефтегазовых ресурсов (ставка рефинансирования ЦБ РФ), доли ед.;

К2риск – надбавка за суммарный риск добычи и реализации углеводородов, доли ед.

Определение надбавки за риск при оценке нефтегазовой нормальной прибыли и сверхприбыли в условиях кризиса включает дифференциацию рисков, их экспертную оценку и последующее объединение смежных видов риска [1]. Наряду с традиционно учитываемыми видами риска: политическими, отраслевыми, региональными, горно-геологическими, природно-климатическими, необходимо учитывать повышенный северный региональный экологический риск К3риск, а также арктический риск К4риск.арктик., включающий: геополитический, экологический, климатический, военно-стратегический, социально-демографический и др.

С учетом этого:

$$\text{К норм} = \text{К1мин.} + \text{К2риск} + \text{К3риск} + \text{К4риск.арктик.}, \text{ доли ед.} \quad (5)$$

Особое внимание при разработке недр Арктики и других северных регионов РФ следует обратить на механизмы снижения экологических, природно-климатических, технологических, инфраструктурных, транспортных и других рисков с целью их снижения до безопасного уровня [9].

Стратегия ОАО «Сургутнефтегаз»

В качестве примера использования предложенного системного подхода выбора стратегических приоритетов антикризисного развития рассмотрим антикризисную стратегию компании «Сургутнефтегаз» [9]. По данным отчета, собранию акционеров за 2016 год компания сталкивалась с высокими отраслевыми рисками: снижении цен на нефть и нефтепродукты, конкуренции в ключевых секторах бизнеса, дефицитом квалифицированных кадров, ростом цен на приобретаемое сырье и услуги, геологическими, технологическими и экологическими рисками. А также рисками, связанными с кибер-безопасностью [9].

В частности, компания подвержена риску приобретения новых лицензионных участков по завышенной стоимости в условиях ухудшения ресурсной базы и дефицита участков с развитой инфраструктурой. Перспективы разработки новых территорий оценивались с точки зрения экономической эффективности и соответствия долгосрочной энергетической стратегии развития компании, а также получения синергетического эффекта с имеющимися добывающими, перерабатывающими и сбытовыми активами. Кроме того, при выборе стратегии учитывались политические риски, региональные природно-климатические риски, финансовые и правовые риски.

В качестве стратегического приоритета до 2022 года планировался ввод в эксплуатацию 21 месторождение. В основном в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре. В секторе энергетики наращивалось 2016 году объем ее производства составил 5,7 млрд кВт/ч. Это обеспечивало 47 % потребности в электроэнергии сектора добычи нефти и газа [9]. С учетом мировой тенденции развития производства электромобилей и перехода на альтернативные виды топлива стратегически обосновано активное развитие энергетического направления компании на основе высокой степени утилизации попутного газа.

Изменение курса рубля к доллару США негативно повлияло на итоговые финансовые показатели 2016 года. В результате отрицательного сальдо курсовых разниц ОАО «Сургутнефтегаз» зафиксировало чистый убыток в размере 104,8 млрд руб. [9]. Согласно таблице 1 компания находится в зоне высокого риска, поэтому реализует антикризисную стратегию, основанную на повышении коэффициента нефтеизвлечения, эффективности перерабатывающих производств, сокращения издержек. **Реализация антикризисной стратегии основана на заинтересованности коллектива в достижении поставленной цели и обеспечения высокой компетентности работников.**

Для решения этой стратегической задачи в 2016 году был введен в эксплуатацию Центр политехнического обучения и повышения квалификации персонала на 500 мест. За счет рационализаторской работы, в которой ежегодно участвует более 3,5 тыс. человек, компания получает экономический эффект в размере более 1 млрд руб. в год. Программа по освоению новых технологических процессов, новых видов производств и оборудования обеспечивает экономический эффект в размере более 10 млрд руб. в год. [9].

Важную роль в повышении эффективности работы персонала играют соревнования трудовых коллективов, конкурсы профессионального мастерства. Реализуется ряд программ дополнительных социальных льгот и гарантий для работников, а также проекты по развитию инфраструктуры территорий деятельности акционерного общества. Значительные средства выделяются на реализацию экологических программ, охрану труда, развитие спорта, поддержку пенсионеров и ветеранов отрасли.

Выводы

Предложенный системный подход позволяет диагностировать состояние предприятия на основе оценки эффективности воспроизводства капитала при заданном уровне риска и определить соответствующий стандартный тип стратегии развития предприятия, что дает возможность формировать оригинальную стратегию развития на базе типичной.

Норматив сравнительной экономической эффективности использования минерально-сырьевого капитала, коррелируемый с объективным макроэкономическим показателем – стоимостью кредита финансовых ресурсов, позволяет дифференцировать убыток, абсолютную ренту, минимальную и нормальную прибыль, а также сверхприбыль: дифференциальную ренту 1,2,3,4 рода. Это дает возможность дифференцировать налоги на добычу полезных ископаемых и другие обязательные ресурсные

платежи, стимулируя разработку труднодоступных месторождений со сложными горно-геологическими условиями.

Компания «Сургутнефтегаз» находится в зоне высокого риска, поэтому реализует антикризисную стратегию развития энергетического и нефтегазового сектора, основанную на повышении коэффициента извлечения нефти, утилизации попутного газа, эффективности перерабатывающих производств, сокращения издержек. Реализация антикризисной стратегии основана на заинтересованности коллектива в достижении поставленной цели и достижения высокой компетентности работников на основе корпоративной системы повышения квалификации.

Список литературы

1. Горенкова Е.Ю. Модель риска нефтегазовой компании / Вестник университета. Теоретический и научно-методический журнал ГОУВПО «Государственный университет управления». – 2010. – № 16. – С. 188–189.
2. Каганович С.Я. Воспроизводство минерально-сырьевой базы. – М.: Недра, 1991. – 203 с.
3. Разовский Ю.В., Мусаев Д.Х. Типизация уровней эколого-экономической эффективности деятельности нефтегазовых компаний в Арктике. «Известия вузов. Горный журнал». – 2016. – № 2. – С. 20–26.
4. Разовский Ю.В., Булат С.А. Управление сверхприбылью. – М.: СГУ, 2011. – 305 с.
5. Разовский Ю.В., Макаркин Ю.Н., Горенкова Е.Ю. Минерально-сырьевой капитал. – М.: У Никитских ворот, 2013. – 387 с.
6. Семенов А.В., Руденко Ю.С., Разовский Ю.В. Рентное мировоззрение арктического развития России // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2014. – № 4. – С. 11–20.
7. Семенов А.В., Разовский Ю.В., Макаркин Ю.Н. Источники формирования природного капитала Арктики. Бурение и нефть. – 2014. – № 12. – С. 50–53.
8. reserved.<https://dspace.mit.edu/bitstream/handle/1721.1/59130/658961439-MIT.pdf?sequence=2> / Aditya Singh. Стратегии для нефтегазовых компаний, чтобы оставаться конкурентоспособными в предстоящие десятилетия энергетических проблем. Школа управления MIT при Массачусетском технологическом институте. Июнь 2010.
9. <http://www.surgutneftegas.ru/ru/investors/reports/annual/> Годовой отчет ОАО «Сургутнефтегаз» 2016.
10. Russ M. The probable foundations of sustainabilism: Information, energy and entropy based definition of capital, Homo Sustainabiliticus and the need for a «new gold» // Ecological Economics. – 2016. – Vol. 130. – P. 328–338.
11. Costanza R. Natural capital and sustainable development / R.Costanza, H.E.Daly // Conservation Biology. – 1992. – Vol. 6, № 1. (Mar.). – P. 37–46.
12. Natural capital and ecosystem services informing decisions: from promise to practice / A.D.Guerry, S.Polasky, J.Lubchenco and al. // Proceeding of the National Academy of Sciences of the United States of America. – 2015. – Vol. 112, no. 24 (Jun 16) – P. 7348–7355.

THE MATRIX SELECTION STRATEGY OF THE ENTERPRISE

Razovsky Y.V.,

*Doctor of Law, Professor of the Department of Management and Marketing,
Moscow Witte University, Moscow
e-mail: renta11@yandex.ru*

Ruban M.S.,

*candidate of economic sciences, head of the department of management and marketing,
Moscow Witte University, Moscow
e-mail: mruban@muiiv.ru*

The purpose of the research is systematization of parameters of risk and efficiency in the formation of the strategy of reproduction of mineral resources of capital. Developed methodology for assessing the comparative economic

efficiency of use of mineral capital. Compiled typification of the development strategy of oil and gas companies. As an example, is considered «Surgutneftegaz», which is in the high risk zone, therefore implementing anti-crisis strategy of development of energy and oil and gas sector, based on increase of oil recovery factor, efficiency, refining processes, reducing costs.

Keywords: strategy, risk, efficiency, rents, profits, mineral capital, systematization, Surgutneftegaz, anti-crisis strategy

ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ОТРАСЛИ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Рибокене Елена Владимировна,

*канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры менеджмента и маркетинга,
декан факультета управления,
Московский университет им. С.Ю. Витте, город Москва,
e-mail: eribokene@muiv.ru*

Авторами аргументированно доказано, что в рамках стратегии инновационного развития отрасль разработки программного обеспечения является основным стимулом к развитию инноваций, поддержки созданию новых инновационных компаний. Дана оценка динамики основных направлений деятельности и тенденций софтверных компаний за период прошедших девяти лет.

Итогом проведённого анализа стали предложения по совершенствованию поддержки российских производителей программного обеспечения. Выполненный анализ позволяет увидеть целостную картину развития данного сектора и выявить дальнейшие направления государственной политики по его развитию.

Ключевые слова: государственная поддержка ИТ-отрасли, софтверные компании Стратегия инновационного развития Российской Федерации, ассоциации разработчиков программного обеспечения, нанотехнологии, российские экспортеры программного обеспечения, малый и средний бизнес, частное предпринимательство, конкурентоспособность

DOI 10.21777/2587-9472-2018-1-71-80

Одним из приоритетных направлений реформирования экономики, проводимого в настоящее время в Российской Федерации, является становление и развитие малого и среднего бизнеса. В рамках стратегии инновационного развития предусмотрено стимулирование инноваций и поддержка создания новых инновационных компаний [1]. Программой стратегии также предусмотрено предоставление финансовой поддержки, в том числе, и по направлениям: проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ [2]. Так же программой предусмотрено финансирование услуг по патентованию и сертификации выпускаемой продукции и внедрению программного обеспечения.

На 26 октября 2017 г. при Минкомсвязи было аккредитовано 7628 организаций, осуществляющих деятельность в области информационных технологий (см. рисунок 1). Большинство из этих организаций являются софтверными компаниями или государственными структурами, которые осуществляют разработку программного обеспечения (ПО). Однако среди них много компаний, которые корректнее называть системными интеграторами или дистрибьюторами ПО. В подавляющем большинстве, подобные компании имеют штат программистов, дорабатывают и настраивают различные системы, но все же софтверными компаниями (производителями ПО) их назвать нельзя. Кроме того, некоторые холдинги, которые аккредитовали в Минкомсвязи несколько компаний, входящих в холдинг, учитываются как одна компания, поскольку они имеют общее управление и общие показатели по выручке и экспорту.

В соответствии с Положением о государственной аккредитации организаций, осуществляющих деятельность в области информационных технологий, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 6 ноября 2007 года №758, государственную аккредитацию может получить российская организация, осуществляющая деятельность в области информационных технологий, независимо от организационно-правовой формы и формы собственности [4].

Для получения корректной информации о целях компаний, необходимо, прежде всего, сформировать понимание основных направлений деятельности. Данный показатель также косвенно может учитываться при анализе кризиса в отрасли. В подавляющем большинстве случаев, уменьшение количества направлений деятельности компании указывает на необходимость отказа от решения ряда задач. Причиной может служить как возникшая лабильность рынка в связи с изменением условий, так и недостаточностью бюджетирования для расширения возможностей развития. В связи с этим, в условия кризиса, логичным выглядит концентрация компаний на ограниченном объеме задач (до двух).

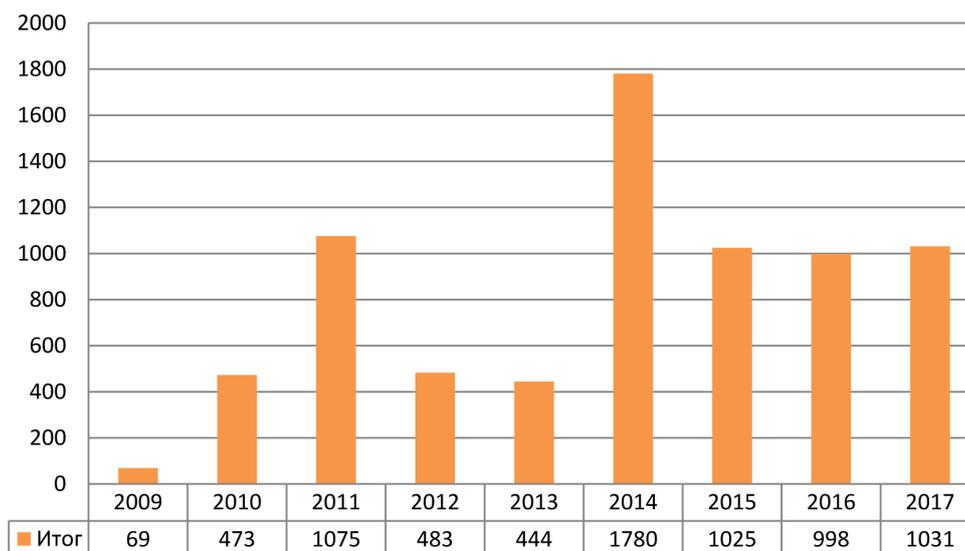


Рисунок 1 – Количество аккредитованных в Минкомсвязи компаний, созданных в период с 2009 г. по 2017 г. [13]

Таким образом, прослеживается корреляция между уменьшением количества названных направлений деятельности подавляющего числа респондентов в кризисной ситуации. В случае с рынком ИКТ в Российской Федерации, когда рублевая выручка у большинства компаний по итогам 2015–2016 г. все же росла, а выживание было присуще единицам, кризис в данной отрасли следует воспринимать как понятие весьма относительное и обозначающее общую тенденцию к спаду в отрасли.

В свою очередь, резкое снижение количества выявленных тенденций в индустрии в 2015 году может говорить об уменьшении определённости по отношению к текущему и будущему периодам в представлениях менеджеров российских софтверных компаний. По данным ассоциаций разработчиков программного обеспечения, показатели направлений развиваемых среднестатистической софтверной компанией больше единицы, многие исследуемые компании определили хотя бы одно основное направление для себя, и задали тренд на повышение количества основных тенденций, характерных для отрасли. Тем не менее, прослеживается продолжение некоторой неопределённости по сравнению с прошлыми годами. В условиях политической напряжённости в мире и кризиса в России оно вполне объяснимо.

Рассмотрим динамику количества основных направлений деятельности и тенденций на одну софтверную компанию (рисунок 2).

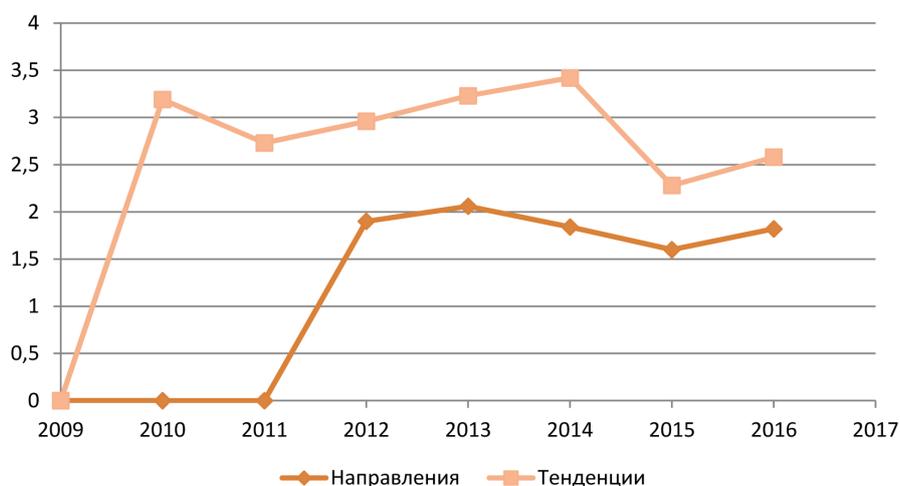


Рисунок 2 – Динамика основных направлений деятельности и тенденций софтверных компаний [6] (составлено по данным НП «РУССОФТ» (www.russoft.ru))

Как видно из представленного графика, в 2016 г. показатели немного, но все же выросли, хотя и не достигли уровня 2012–2013 годов, что косвенно может свидетельствовать о начале преодоления

кризиса. Такие же выводы можно сделать по аналогичному показателю для количества указанных в ответах тенденций развития, но с поправкой на то, что он в большей степени отражает интенсивность происходящих изменений, которая может возрасти и в кризисные времена. По совокупному мнению респондентов, эта интенсивность изменений сильно снизилась в 2015 г., но в 2016 г. вновь возросла [6]. Данный показатель не достиг уровня, который был в 2010–2014 годах, но его рост говорит о том, что неопределенности стало меньше, а перспектив для развития — больше.

Следует обратить внимание на тот факт, что к 2008–2010 гг. конкурентные позиции компаний российской софтверной индустрии окончательно сформировались. Определилась группа лидеров рынка, которые трансформировались в глобальные корпорации, владеющие офисами продаж на мировых ведущих рынках и развивающие разветвленную сеть центров разработки в России и других странах.

Рост количества малых предприятий позволил стабилизировать их долю в совокупных доходах и совокупном экспорте.

Важным аспектом процесса государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в сфере разработки программного обеспечения является мониторинг современного состояния развития данного сектора.

В качестве основной причины стагнации российского ИТ-рынка (с точки зрения иностранных вендоров) или замедления его развития (с точки зрения пользователей) аналитики чаще всего называют обострившуюся макроэкономическую ситуацию. Рост экономики практически отсутствует, что ведет к отсутствию и роста ИТ-рынка.

Безусловно, состояние экономики оказывает значительное влияние на ИТ-рынок. Однако, для чистоты представления о происходящем на рынке российских информационных технологий, необходимо учитывать и прочие факторы, не уступающие по значимости. Обозначим ключевые факторы, повлиявшие на российский рынок ИТ (кроме снижения ВВП):

1 Эффективность вложений в ИТ. Пережив кризис 2009 г. и ожидая новых потрясений, бизнес изучал варианты более эффективного использования ИТ-бюджета, имеющегося в его распоряжении. Подход к выбору исполнителей проектов и решений, поставщиков услуг становился более скрупулезным. Вполне вероятно, компании учатся повышать отдачу от вложений в информационные технологии, а потому для решения своих задач информатизации могут не наращивать ИТ-бюджет, даже имея для этого возможности. Можно также предположить, что розничные покупатели и корпоративные заказчики стали относиться к своим расходам более прагматично. Приобретение компьютерной техники и вложения в ИС теперь в меньшей степени привязаны к каким-то датам (Новый год или окончание финансового года), а осуществляются по мере необходимости.

2 Альтернативные технологии. Стоит учитывать тот факт, что технологии облачного хранения и обработки данных, равно как и развитие систем электронного документооборота, позволяют значительно экономить на инвестициях в ИТ-инфраструктуру. Количество приобретений серверов, рабочих станций, принтеров и МФУ сокращается не только из-за недостаточности бюджета, но также из-за появившейся альтернативы, позволяющей получить тот же, а в ряде случаев значительно больший функционал, при одновременном снижении расходов на ИТ. Более очевидным стал тренд перехода на «свободное программное обеспечение», ведущий к сокращению российского софтверного рынка за счет отсутствия платы за лицензии при сравнимых расходах на поддержку ПО.

3 Насыщение отдельных сегментов. Одним из факторов, влияющих на объем рынка ИТ России следует принимать насыщение рынка (определенных сегментов). К примеру, персональные рабочие станции присутствуют у подавляющего большинства граждан. Ноутбуки и десктопы с каждым годом все чаще приобретаются на замену старого устройства. На ИТ-рынке корпораций также наблюдается пресыщение. По анализу Docflow, лишь около 2 % организаций не используют и не планируют внедрять ИТ-решения в области управления корпоративным контентом. В 2012 г. таковых было 23 %. Что касается перехода на системы электронного документооборота (СЭД): к середине 2014 года их внедряли уже 56 % компаний, что на 15 % больше, чем годом ранее. 40 % компаний находятся в процессе внедрения СЭД. Аналогичная ситуация наблюдается в сегменте ERP и других [8].

4 Снижение цен. Еще одним фактором замедления роста расходов на ИТ в масштабах страны является снижение цен на различные устройства. Значимо, например, то, что российский рынок си-

стем хранения данных (СХД) в 2013 году сократился в денежном выражении на 5 %, но при этом вырос в совокупном объеме поставленных систем (петабайтах) на 11,4%. Эта тенденция сохраняется и в 2014–2015 годах [9].

5 Отсутствие новинок, порождающих ажиотаж. В последние годы на российском рынке не появлялось каких-то принципиальных новинок (устройств, технологий или разработок), которые могли бы стимулировать спрос. Этот фактор не так значим в сравнении с предыдущими, но все же заслуживает упоминания.

Все эти факторы упоминаются экспертами и представителями ИТ-компаний, но, несомненно, намного реже, чем фактор осложнения макроэкономической ситуации.

По итогам 2016 года аналитиками НП «Руссофт» было зафиксировано улучшение на рынке ИТ Российской Федерации несмотря на то, что по мнению ряда западных компаний, падение все еще продолжается [13]. Свои выводы, опубликованные 14 августа 2017 года, ассоциация сделала на основе анализа открытых данных из различных источников, включая результаты рейтингов, исследований рынка (или его сегментов), проведенных российскими и международными аналитиками, итоги года, объявленные крупнейшими ИТ-компаниями, а также оценки экспертов. Из собственной информации у НП «Руссофт» есть только данные ежегодного опроса о продажах российских софтверных компаний на внутреннем рынке, которые позволили сделать собственную оценку ситуации на российском рынке ПО.

По мнению НП «Руссофт», ситуация на ИТ-рынке России в 2016 году стабилизировалась, если смотреть на нее из-за рубежа: сокращение объема рынка в валютном выражении если и имело место, то составило не более 3–4% (примерно до \$17 млрд) после обвала почти на 40 % в 2015 году и на 16 % годом ранее. Если же смотреть с позиции российских ИТ-компаний и потребителей, то по итогам 2016 года наблюдается очевидное улучшение ситуации на ИТ-рынке [10].

При этом в первой половине 2016 года эксперты IDC прогнозировали на конец года падение ИТ-рынка на 13 %. НП «Руссофт» предсказывал рост ИТ-рынка на 2–3 % или аналогичное падение, но в рублевом выражении. Такой же показатель в долларах прогнозировался в зависимости от изменения курса национальной валюты по отношению к доллару. По факту, рубль обесценился примерно на 10 %. Несмотря на это, сокращение ИТ-рынка оказалось меньше на порядок. В конечном счете, ситуация оказалась лучше, чем прогнозировали эксперты и НП «Руссофт», и IDC (таблица 1).

Таблица 1 – Основные показатели, характеризующие рынок ИКТ России в 2015–2016 гг. и прогноз на 2017–2019 гг. [11]

| | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. | 2019 г./2015 г. |
|------------------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------------|
| рынок ИТ в целом | -8,80 % | -1,70 % | -0,70 % | 0,10% | -0,40% | -2,60% |
| поставки АО | -8,90 % | х | 0,00 % | 0,10 % | 0,10 % | -1,40 % |
| поставки ПО | 0,80 % | х | 0,40 % | 1,20 % | 1,50 % | 1,50 % |
| ИТ-услуги | -4,60 % | х | 0,10 % | 0,20 % | 0,20 % | -1,20 % |

Среди факторов, сдерживающих развитие российского рынка, в документе Минэкономразвития обозначены: недостаточный спрос государства, низкая платежеспособность населения и слабая предпринимательская активность. Кроме того, чиновники обращают внимание на дефицит кадров и нехватку образовательных программ в области ИТ. Данный тренд подтверждается статистикой порталов Superjob.ru и Headhunter.ru, согласно которой спрос на ИТ-специалистов за 2016 г. увеличился почти в 2 раза.

Объем российского рынка информационных технологий на конец 2017 года, по прогнозу Минэкономразвития, может снизиться по сравнению с уровнем прошлого года на 3 %, однако уже в 2018 году снова можно ожидать изменение тренда на положительный [11].

Как говорится в прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов, в 2018 году объем российского ИТ-рынка может увеличиться на 0,9 %, в 2019 году – вырасти на 0,5 %, а в 2020 году – еще на 0,1 %. Таким образом, в 2020 году объем этого рынка при развитии экономики по базовому варианту составит 98,5 % от уровня 2016 года [3].

Крупные российские экспортёры программного обеспечения принимают активное участие в различных международных рейтингах, составляемых авторитетными в мире командами аналитиков. При анализе публикаций зарубежных и международных ассоциаций разработчиков программного обеспечения СМИ общее количество публикаций с упоминанием российских IT-компаний в последние годы значительно возросло и продолжает расти. Прежде всего, отслеживались на следующие медиаресурсы: CNews, Computerworld Россия, портал ITRN (таблица 2).

Таблица 2 – Упоминание российских компании в публикациях зарубежных СМИ за последние 2 года (2015–2016 гг.) [10]

| Количество публикаций, в которых есть упоминание | 2015 г. | 2016 г. |
|--|---------|---------|
| Kaspersky Lab | 40 | 47 |
| Yandex | 20 | 31 |
| Yota | 7 | 6 |
| Group IB | 6 | 4 |
| Mail.ru | 6 | 5 |
| vKontakte | 8 | 15 |
| Elcomsoft | 5 | 4 |

Уже не первый год в рейтинге самых упоминаемых компаний с большим отрывом лидирует Kaspersky Lab. Эта компания является крупнейшим российским экспортером программного обеспечения и занимает лидирующие позиции на рынках многих экономически развитых стран, включая США и Германию. Кроме того, ее менеджеры наладили и продолжают поддерживать постоянный контакт со многими журналистами зарубежных изданий. Скорее всего, подобный контакт имеется и у PR-подразделения компании Yandex, которая не первый год занимает в этом рейтинге 2 место. Yandex является публичной компанией, а потому не может не работать с иностранными СМИ.

Некоторые российские компании занимают лидирующие позиции на развитых рынках, независимо от того, что пишут о России западные СМИ. Как уже упоминалось, уже не первый год в рейтинге самых упоминаемых компаний с большим отрывом лидирует Kaspersky Lab. Компании Kaspersky Lab удается удерживать высокие позиции не только на корпоративном, но даже на розничном рынке США. Компания является крупнейшим российским экспортером программного обеспечения и занимает лидирующие позиции на рынках многих экономически развитых стран, включая США и Германию.

Западные покупатели и заказчики, прежде всего, оценивают качество и цену, а не «демократичность» и «дружественность» страны-экспортера в представлении СМИ. Зарубежные заказчики и покупатели достаточно прагматичны, чтобы выбирать лучших на рынке. Известно, что в зарубежных компаниях, которые являются или планируют стать заказчиками на разработку ПО в России, идут споры о том, насколько в нынешней политической ситуации оправдано сотрудничество с разработчиками программного обеспечения из России.

Эффект от поддержки экспорта необходимо рассматривать не только с точки зрения поступления налоговых платежей и роста занятости. Увеличение экспорта программного обеспечения позволяет диверсифицировать российскую экономику и снизить её зависимость от колебаний мировых цен на сырьевые товары. Экспортёры программного обеспечения получают за рубежом компетенции и знания, которые они используют при работе на российском рынке.

Крупные российские экспортёры программного обеспечения активно участвуют в различных международных рейтингах, составляемых авторитетными в мире командами аналитиков. Однако их представительство в этих рейтингах незначительное. Основная причина – требование раскрытия данных об обороте и прибыли со стороны составителей рейтингов. Многие российские компании по разным причинам не раскрывают эти данные.

Кроме того, очень часто производители программных продуктов не хотят лишней раз указывать на свое российское происхождение, поскольку позиционируют себя на конкретных рынках в качестве местных компаний (с целью воспользоваться статусом национальных производителей этих стран). Из-за указанных причин, а также из-за информационной закрытости, в общем свойственной многим рос-

сийским бизнесменам среднего возраста (начавшим свою карьеру во время перестройки), представительство российских компаний в ряде мировых рейтингов производителей программного обеспечения намного ниже, чем оно должно быть исходя из реального положения вещей.

Прежде всего, это касается рейтингов, составители которых требуют предоставить финансовую отчетность, проверенную аудиторами, поскольку ранжирование происходит по показателю оборота (или его роста). Однако постепенно российские компании становятся более открытыми, и их представительство растет даже в тех рейтингах, для которых нужно раскрывать данные об обороте.

Совсем другое отношение к участию в международных рейтингах у российских сервисных компаний. Среди самых известных рейтингов можно отметить рейтинг 100 ведущих аутсорсинговых компаний мира по двум версиям: Global Services и IAOP (International Association of Outsourcing Professionals). В этих рейтингах, которые в большей степени основываются на качестве предоставляемых услуг, чем на размере компаний, представительство России очень высоко (большее число компаний в рейтинге оказывается только у Индии и США). На 2013 год количество российских компаний разработчиков заказного ПО в рейтингах Global Services и IAOP выглядело близким к максимально возможному, хотя его еще можно было увеличить за счет большей информационной открытости и активности других российских компаний. В общей сложности 10 российских компаний хотя бы один раз попадали в сотню лучших аутсорсинговых компаний по версии Global Services и IAOP. К сожалению, после 2013 г. рейтинг Global Services перестал публиковаться.

Доля российских компаний в этих рейтингах держалась в последние годы на уровне 5–8 %. При этом необходимо учесть, что в число 100 лучших сервисных компаний мира входят не только поставщики ИТ-услуг, а также поставщики услуг в области ВРО. Если исключить такие компании из указанных рейтингов, то доля России будет значительно выше 10 %. А если суммировать все достижения в этих рейтингах российских, украинских и белорусских компаний, то суммарная доля сервисных компаний из русскоговорящей индустрии бывшего СССР в составе лучших сервисных ИТ-компаний мира составит более 15 %.

Аналитики Global Services и IAOP не только определяли список ста ведущих аутсорсинговых компаний мира, но также лучших в различных номинациях, что позволяет судить о наиболее сильных сторонах российских разработчиков программного обеспечения. Компании с основным центром разработки в России относили к лидерам в следующих областях: Product Engineering, Software/Hardware, Information and Communication Technology Services, Entertainment & Media, Automotive, Financial Services, Health Care, Government и Industry-Specific Services.

За 2016 год в рейтингах, где напрямую или косвенно учитывался оборот в долларовом выражении, позиции российских компаний либо ухудшились, либо не изменились, что следовало ожидать, поскольку доходы в долларах у них за последние 2 года либо снизились, либо перестали расти прежними темпами. Представительство российских компаний существенно пополнилось только в исследованиях Gartner (Magic Quadrants of Gartner), в которых учитывается, прежде всего, качество программных продуктов.

По результатам исследования публикаций иностранных СМИ можно выделить два основных заключения. Во-первых, российские компании, объединения, государственные структуры по-прежнему не умеют и даже не показывают стремления работать с журналистами из-за рубежа. Фактически, работа с иностранными СМИ на регулярной основе налажена только у двух компаний – Kaspersky Lab и Yandex. Порядка еще 2–3 компаний также имеют постоянную связь с зарубежной прессой, но так как их обороты значительно меньше, они довольно редко генерируют новостные поводы. Кроме того, определенные ограничения накладывают ограниченные возможности достаточно небольшого штата PR-менеджеров этих компаний. Упоминание в зарубежных СМИ других разработчиков программного обеспечения имеет чаще всего случайный характер.

Второй основной вывод для стороннего наблюдателя может показаться парадоксальным – те страны, где пресса на постоянной основе поддерживает негативный образ России и российских разработчиков, являются приоритетными для рынка российских софтверных компаний. Прежде всего, это такие направления, как Северная Америка и Западная Европа. Продажи программного обеспечения на приоритетных направлениях составляют около 40 % [7]. При этом, в странах с лояльной местной прес-

сой – доля продаж занимает всего 5–10 % от выручки в дальнем зарубежье. Можно подумать, что российские разработчики упорно пытаются пробиться на рынки, которые их не ждут, однако лояльность местной прессы далеко не самый значимый фактор, влияющий на приоритеты российских компаний в части географического развития. Стоит лишь отметить тот факт, что данный фактор недостаточно учитывается при определении стратегии зарубежной экспансии.

Если посмотреть не только на долю статей с проявлением лояльного или нелояльного отношения к России, то ситуация будет выглядеть несколько иначе. Безусловно, в западных СМИ доля публикаций с формированием негативного имиджа России (часто образа врага), значительно превышает долю подобных публикаций, например, в СМИ Юго-Восточной Азии (ЮВА). Однако необходимо отметить: азиатские СМИ проявляют лояльность в первую очередь к самой России. По убеждениям журналистов ЮВА-региона, в Российской Федерации принципиально возможно создание высокотехнологичной инновационной продукции, что, к сожалению, сложно утверждать в отношении российской софтверной отрасли. В отношении к софтверной отрасли России невозможно применить понятия «лояльность» или «нелояльность», в связи с почти полным отсутствием любой информации по данному направлению в СМИ ЮВА.

В то же время, в СМИ западных стран на фоне преобладания публикаций, не способствующих расширению позиций российского ПО за рубежом, фигурирует достаточное количество статей, позволяющих поддерживать и развивать позитивный образ разработчиков РФ. Этот показатель за пределами ЕС и США на порядок меньше. Таким образом, в первую очередь необходимо с продажами на тех или иных рынках связывать именно абсолютное количество позитивных для российских софтверных компаний публикаций, не акцентируя на долю подобных публикаций. В любом случае, необходимо выстраивать плотную работу с прессой, делая упор на перспективные для российских разработчиков рынки.

Если рассмотреть различные показатели, которые описывают отношение к софтверной отрасли России зарубежных СМИ, то за 2015 год кардинальных изменений не замечено. Безусловно, обострение отношений России, США и ЕС не прошло мимо тональности статей в отношении российского сектора высокотехнологичной экономики. Количество публикаций, негативно влияющих на имидж России и, как следствие, на возможности российских софтверных компаний для продвижения своих продуктов и услуг на мировом рынке, возросло в 2 раза.

После длительного периода явно негативного представления состояния высоких технологий в России, в 2010–2011 годах произошел переворот. В эти годы доля публикаций, отражающих позитивную информацию о России, впервые превысила уровень 50 % и достигла 66 %, при одновременном значительном росте интереса зарубежных СМИ к российскому сектору высокотехнологичной экономики. Произошедший перелом в отношении зарубежных СМИ к России был в первую очередь связан с более активной PR-политикой наших компаний в зарубежных СМИ. Это безусловная заслуга российских компаний-экспортеров, правительственных чиновников, около-государственных структур и отраслевых объединений.

В 2014 г. произошел возврат в прежние времена, о чем свидетельствуют данные таблицы 3. Показатель лояльности прессы снизился до 48 % (за период 01.05.2013–30.04.2014), а затем до 35 % (01.05.2014–30.04.2015) и оставался на этом уровне до августа 2016 г. при совсем небольшом снижении. До 2010 г. данный показатель колебался в рамках 30–40 %, а изменения носили случайный характер или были вызваны погрешностью. То есть, фактически произошел возврат в прежнее десятилетие [5].

Последние годы характеризуются сложной обстановкой геополитического противостояния России, США и ЕС, на фоне снижения цен на энергоносители, определенной стагнации в экономике России и продолжения снижения курса национальной валюты. Все эти факторы негативно отражаются на индустрии разработки ПО в России. Хотя в долларовом выражении рынок ИКТ в России уменьшился на 39 %, результаты индустрии разработки ПО оказались не такими пессимистичными. Основное падение рынка пришлось на поставки ПО вендоров из-за рубежа. В то же время, наблюдается тенденция к росту продаж российских программных продуктов на внутреннем рынке (около 9 % в рублевом выражении), что позволяет сделать вывод о начале процесса естественного импортозамещения.

Таблица 3 – Характер публикаций в зарубежных СМИ [12]

| Период | Количество негативных | Количество негативных (%) | Количество позитивных | Количество позитивных (%) | Количество позитивных наряду с неоднозначными | Количество позитивных наряду с неоднозначными (%) | Всего публикаций |
|-----------------------|-----------------------|---------------------------|-----------------------|---------------------------|---|---|------------------|
| 01.08.2014–31.07.2015 | 157 | 58 % | 88 | 32 % | 116 | 42 % | 273 |
| 01.08.2015–31.07.2016 | 135 | 61 % | 67 | 30 % | 86 | 39 % | 221 |
| 01.08.2014–31.07.2016 | 292 | 59 % | 155 | 31 % | 202 | 41 % | 494 |

Ситуация в мире и в России для российских софтверных компаний за прошедшие 2 года, вероятно, в целом все-таки ухудшилась. Прежде всего, это связано с ослаблением национальной валюты и с негативным информационным фоном, который продолжают поддерживать западные СМИ. Ослабление рубля привело к сокращению долларового оборота тех компаний, которые ориентировались в первую очередь на российский рынок. Из-за этого произошло ухудшение позиций таких компаний в ряде рейтингов, а также сократилась прибыль, которую можно было направить на продвижение продуктов и услуг на зарубежных рынках.

Однако стоит заметить, что ни ослабление рубля, ни негативный информационный фон не привели к тем последствиям, которых можно было ожидать. Несмотря на большое количество негативной по отношению к России информации в зарубежных СМИ, в рейтингах, в которых ранжируются страны и города (по развитию инноваций, ИТ и условий для ведения бизнеса) за прошедшие 2 года Россия намного чаще улучшала свои позиции, чем ухудшала, несмотря на влияние СМИ на составителей рейтингов.

В то же время, негативное воздействие экономического кризиса, падения цен на нефть и антироссийских санкций было полностью компенсировано положительным эффектом от девальвации национальной валюты, которая способствовала росту конкурентоспособности российской индустрии разработки ПО на глобальном рынке.

Сегодня роль государства в решении многих проблем ИТ-отрасли является ключевой. Без проведения взвешенной государственной политики в области формирования внутреннего рынка ИТ-решений, без поддержки российских производителей при выходе на рынки других стран и без стимулирующей кадровой политики отечественная ИТ-отрасль не сможет реализовать свой потенциал.

Подводя итоги обзора современного состояния малого и среднего предпринимательства в отрасли разработки программного обеспечения, можно сделать следующие выводы:

1 Отрасль разработки программного обеспечения входит в приоритетное направление экономической реформы, проводимой в настоящее время в Российской Федерации. В рамках стратегии инновационного развития является основным стимулом к развитию инноваций, поддержки созданию новых инновационных компаний.

2 Несмотря на повышение неопределённости у софтверных компаний и снижение инвестиций, ИТ-рынок в 2014–2016 годах продолжает развиваться.

В части мер по организации поддержки российских производителей программного обеспечения можно выделить следующие:

1 Поддержка системы образования. Увеличение количественного и качественного состава выпускников высших учебных заведения ИТ-направленности, в том числе, по специальностям индустрии разработки программного обеспечения. Участие бизнес-ассоциаций (с правом голоса) в мероприятиях по формированию направлений подготовки и содержанию программ обучающихся по ИТ-направлениям. Популяризация и формирование повышенного интереса к информационным технологиям в рамках среднего образования. Повышение престижа ИТ-специальностей и заинтересованности в ИТ-специалистах посредством СМИ и социальных проектов. Повышение вовлечен-

ности преподавателей и руководителей российских вузов, путем материального (государственные стипендии) и нематериального стимулирования (рейтинговая система). Создание единых образовательных платформ на базе взаимодействия ведущих ИТ-компаний и вузов, имеющих в своей структуре ИТ-кафедрами.

2 Повышение квалификации и переподготовка. Разработка и развитие системы государственной поддержки послевузовского образования и повышения квалификации, включая материальную компенсацию части затрат предприятий на реализацию соответствующих мероприятий. Расширение практики привлечения зарубежных специалистов для участия в совместных научно-практических и научных конференций.

3 Разработка системы государственной поддержки НИОКР. Повышение затрат на фундаментальные исследования в области ИТ. Создание практики открытого обсуждения заявок на НИОКР и гранты. Привлечение бизнес-представителей в экспертной роли при формировании тендерной документации. Возрождение практики специализированных фондов, спонсирующих разработку новых технологий, в том числе в целях поддержки малых инновационных предприятий.

4 Повышение роли программ государственных закупок. Недопущение монополизации ИТ-рынка. Разработка стратегий стимулирования компаний к глобализации разрабатываемых продуктов. Регулярная публикация прозрачной отчетности по соотношению расходов на закупку и внедрение российского/иностранного ПО. Создание независимой экспертизы тендерной документации крупных государственных закупок.

5 Запуск массовых PR-мероприятий для популяризации образа современного успешного предпринимателя с глубокими навыками инновационно-технологической направленности.

6 Поддержка экспорта. Разработка мер стимулирования продвижения отечественных товаров и услуг за рубежом, включая частичное или полное финансирование. Активная поддержка PR-компаний на международном уровне: финансирование исследований российской ИТ-индустрии, создание позитивного облика в ведущих иностранных СМИ, как отдельных российских компаний, так и ИТ-индустрии в целом.

7 Уменьшение законодательных и административных барьеров. Расширение и создание новых льгот для малых и средних ИТ-компаний, в том числе в части социальных платежей. Упрощение таможенных процедур в части ввоза образцов, предназначенных для проведения исследований. Корректировка трудового законодательства.

Список литературы

1. *Повалко А.* Генеральный директор, председатель Правления АО «РВК». Годовой отчет РВК, 2016.
2. Эффективность механизмов государственной поддержки НИОКР в России. Отчет по результатам исследования компании «Делойт», СНГ Москва, 2016.
3. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Аналитический центр при Правительстве РФ, 2014.
4. «Инновационные КПЭ: директивы для госкомпаний», Открытое Правительство, 2016. Использование материалов официального сайта Открытого Правительства <http://open.gov.ru/events/5514994/>
5. *Дворкович А.* Доклад о реализации стратегии инновационного развития России на период до 2020 года. «О ходе реализации стратегии инновационного развития России на период до 2020 года», Правительство России.
6. Проект Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации до 2035 года», Минобрнауки РФ, 2016. АМК «РЕГИОН МЕДИА» при поддержке Центра стратегических разработок и Министерства образования и науки Российской Федерации.
7. «Концепция проекта федерального закона «О научной, научно-технической и инновационной деятельности в Российской Федерации», Минобрнауки РФ, 2016. (<http://минобрнауки.рф/документы/7894/файл/7100/1.pdf>).
8. *Алексеев А.Н., Батулкин Д., Козырев А.* МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ: ОСНОВНЫЕ ТРУДНОСТИ И НАПРАВЛЕНИЯ ПОДДЕРЖКИ. Транспортное дело России. – 2015. – № 1. – С. 39–41.

9. Руденко Ю.С., Елисеева Т.В. Концептуальные особенности управления сетевыми экономическими структурами на основе форсайтных исследований в условиях нарастающей глобализации и современной информационной среды. Микрoэкономика. – 2012. – № 2. – 199 с.
10. Аналитический обзор Лаборатории Касперского. Информационная безопасность бизнеса, 2013. Исследование текущих тенденций в области информационной безопасности бизнеса. // <http://www.kaspersky.ru/>
11. Терехов А.В. Использование программного обеспечения с открытым кодом в деятельности государственных органов <http://vernadsky.tstu.ru/pdf/2013/08/25.pdf>
12. Сычев Ю.Н. Автореферат. Оценивание средств защиты компьютерных систем при наличии рисков искажения экономической информации. // <http://economy-lib.com/disser/53330/a/#?page=1>
13. Шигин А.И. Автореферат. Защита информации с ограниченным доступом в предпринимательской деятельности. // <http://lawtheses.com/jreader/9610/a/#?page=1>

**ASSESSMENT OF THE CURRENT STATE OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN THE
INDUSTRY OF SOFTWARE DEVELOPMENT**

Ribokene E. V.,

*candidate of economic sciences, associate professor, associate professor of the department of management and marketing, dean of the faculty of management,
Moscow Witte University, Moscow
e-mail: eribokene@muiv.ru*

The authors convincingly proved that in the framework of the strategy of innovative development of the industry of software development is a major stimulus to the development of innovation, support the creation of new innovative companies. Estimation of dynamics of the main activities and trends of software companies for the past nine years.

The result of the analysis are proposals to improve support for Russian software producers. The analysis gives a complete picture of the development of the sector and to identify further directions of the state policy for its development.

Keywords: state support of it industry, software companies the Strategy of innovative development of the Russian Federation, associations of software developers, nanotechnologies, Russian software exporters, small and medium business, entrepreneurship, competitiveness

ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Гравшина Ирина Николаевна,

*канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и финансов,
Московский университет имени С.Ю. Витте (Рязанский филиал), город Рязань
e-mail: nemograf@mail.ru*

Денисова Наталья Ивановна,

*канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой экономики и финансов,
Московский университет имени С.Ю. Витте (Рязанский филиал), город Рязань
e-mail: dezar@mail.ru*

В статье дана оценка основных показателей развития малого и среднего предпринимательства. Определены факторы развития предпринимательства. Обозначены основные направления и механизмы развития предпринимательства в регионе.

Ключевые слова: предпринимательство, инвестиции, сдерживающие и стимулирующие факторы

DOI 10.21777/2587-9472-2018-1-81-88

Предпринимательство в современной экономической и финансовой системе является важнейшим элементом, на основе которого строится рынок.

В странах с развитой рыночной экономикой предпринимательство является главной движущей силой экономического и социального развития.

Развитие предпринимательства напрямую влияет на успешное развитие экономики страны в целом, обеспечивая наполнение внутреннего рынка потребительскими товарами и услугами, рост экспортного потенциала.

В современных реалиях развития отечественной экономики при глобальном падении мировых цен на нефть и всеобщем понимании необходимости ухода от сырьевой экономики руководство страны ставит новые задачи, которые основаны на ожиданиях от развития малого и среднего предпринимательства. По разным оценкам, вклад малого и среднего бизнеса во внутренний валовой продукт составляет от 15 до 20 %. Однако этот показатель должен возрастать и обеспечивать больший процент внутреннего продукта. Для этого в стране проводится последовательная государственная политика, направленная на поддержание и развитие предпринимательства.

Современное состояние развития предпринимательства в стране наглядно иллюстрируют отдельные регионы, которые можно считать типичными для изучения данного вопроса. Одним из таких регионов является Рязанская область, расположенная в Центральном федеральном округе.

В РФ критерии отнесения хозяйствующего субъекта к малому и среднему бизнесу определены Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». При этом предусматриваются следующие основания:

- суммарная доля участия РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных объединений, благотворительных и иных фондов, а также юридических лиц, не являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства, в уставном капитале (в отношении юридических лиц – не более 25 %);

- средняя численность работников за предшествующий календарный год (от 101 до 250 человек включительно для средних предприятий, до 100 человек включительно – для малых предприятий, в том числе для микропредприятий – не более 15 человек);

- выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС или балансовая стоимость активов за предшествующий календарный год (для микропредприятий – не более 60 млн руб., для малых – не более 400 млн руб., для среднего бизнеса – не более 1000 млн руб.) (рисунок 1).

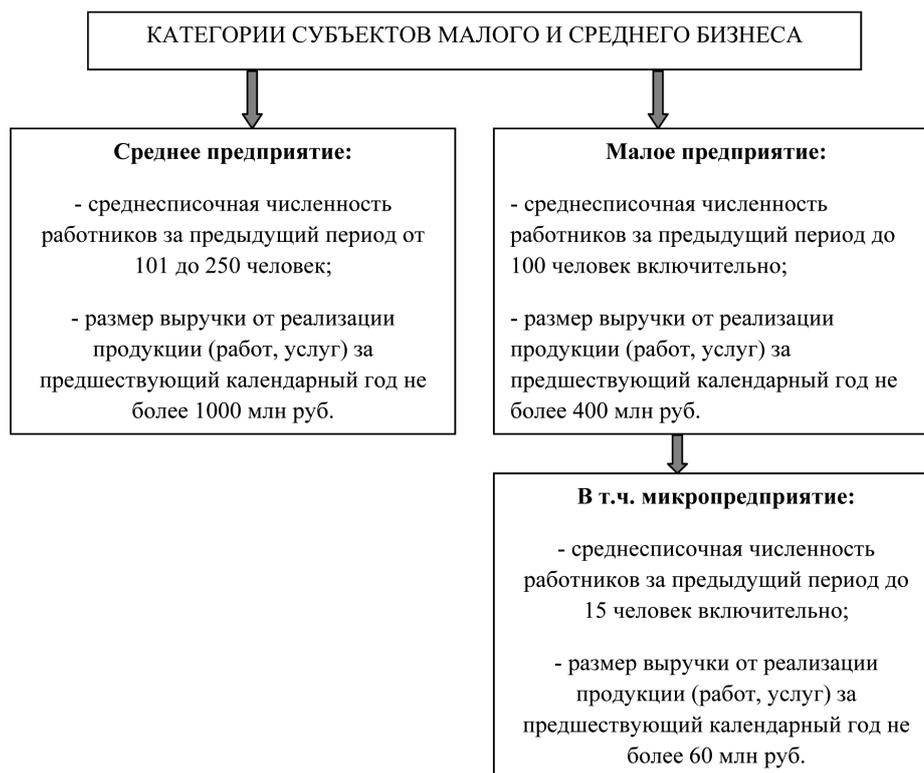


Рисунок 1 – Критерии отнесения хозяйствующих субъектов к малому или среднему предпринимательству [8]

Оценить потенциал развития предпринимательства позволяет динамика ряда важнейших показателей. Одним из общих показателей, характеризующих развитие малого и среднего предпринимательства в регионе, является численность субъектов, динамика которых с 2011 года поменяла отрицательный вектор на положительный (рисунок 2).

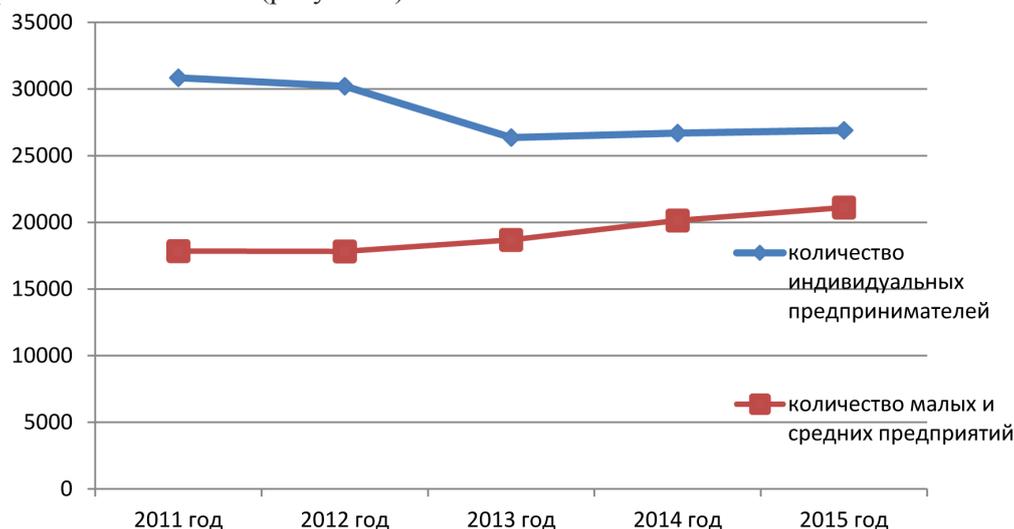


Рисунок 2 – Динамика числа субъектов малого и среднего предпринимательства Рязанской области, единиц [7]

Так, с 2011 по 2013 год в Рязанской области произошло снижение числа субъектов предпринимательства, затем наблюдается постепенный рост. Однако по состоянию на 1 января 2016 года число индивидуальных предпринимателей составило 26906 единиц, а малых и средних предприятий – 21113 единиц. Таким образом, численность индивидуальных предпринимателей в 2015 году ниже уровня 2011 года, в то время как число малых и средних предприятий превысило значение за аналогичный период.

Динамика изменения средней численности работников малых предприятий Рязанской области, представлена на рисунке 3.

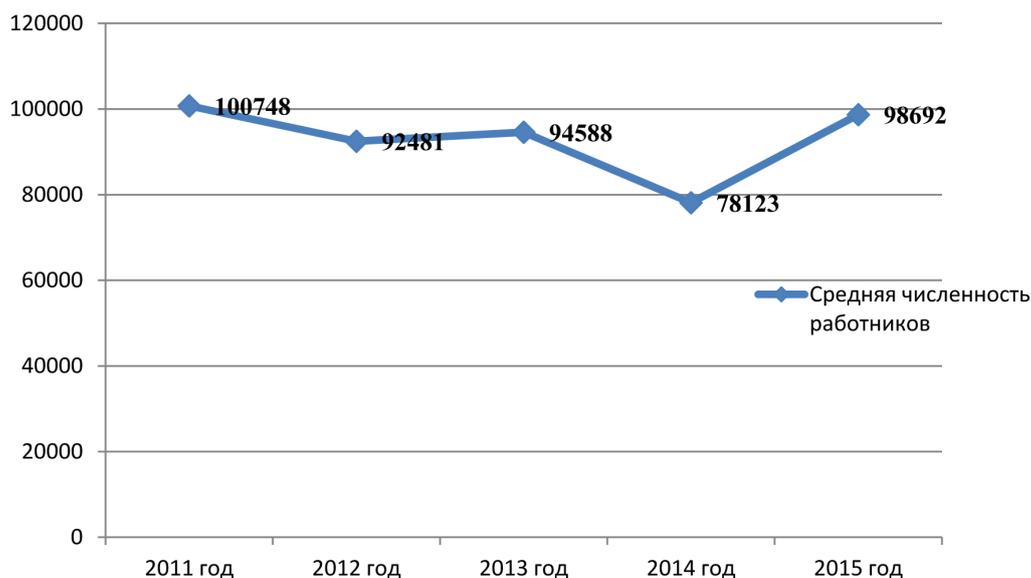


Рисунок 3 – Средняя численность работников малых предприятий Рязанской области, чел. [7]

Данные рисунка 3 свидетельствуют о том, что средняя численность работников малых предприятий в 2015 году имела заметную тенденцию роста. Так, в 2015 году данный показатель увеличился по сравнению с 2014 годом в 1,26 раза, а по сравнению с 2013 годом в 1,04 раза.

Динамика показателя оборота малых предприятий Рязанской области представлена на рисунке 4.

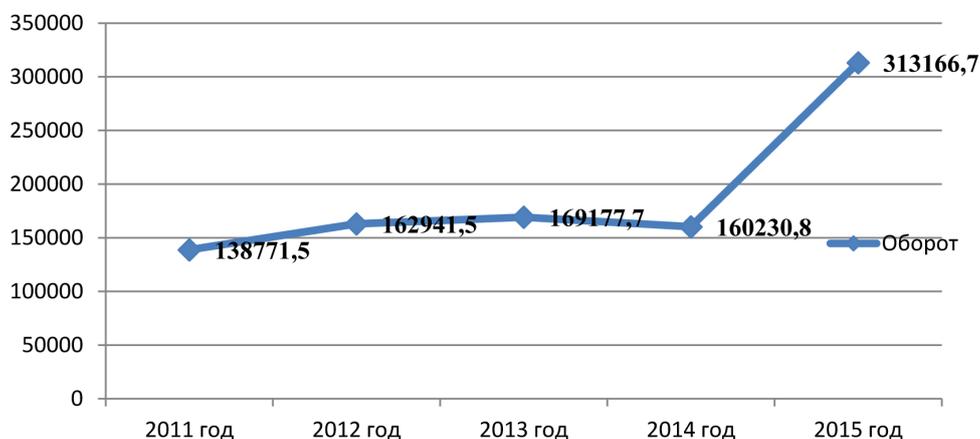


Рисунок 4 – Оборот малых предприятий Рязанской области, млн руб. [7]

Данные рисунка 4 позволяют сделать следующие выводы. Оборот малых предприятий Рязанской области в 2015 году имел заметную тенденцию роста по сравнению с предыдущими периодами. Так, в 2015 году данный показатель вырос по сравнению с 2014 годом в 1,95 раза, а по сравнению с 2013 годом в 1,85 раза. Увеличение данного показателя связано с ростом числа малых и средних предприятий региона, а так – же с повышением средней численности работников данных предприятий в Рязанской области.

Другим показателем является оценка структурированности малого и среднего бизнеса по отраслям. В Рязанской области, как и по стране в целом, основная часть предприятий приходится на торговлю с удельным весом 28,5 %. Разница между вторым и третьим местом довольно незначительна (всего 1,2 %), при этом их занимают обрабатывающие производства (19,6 %) и предприятия, оказывающие услуги аренды (18,4 %) (рисунок 5).

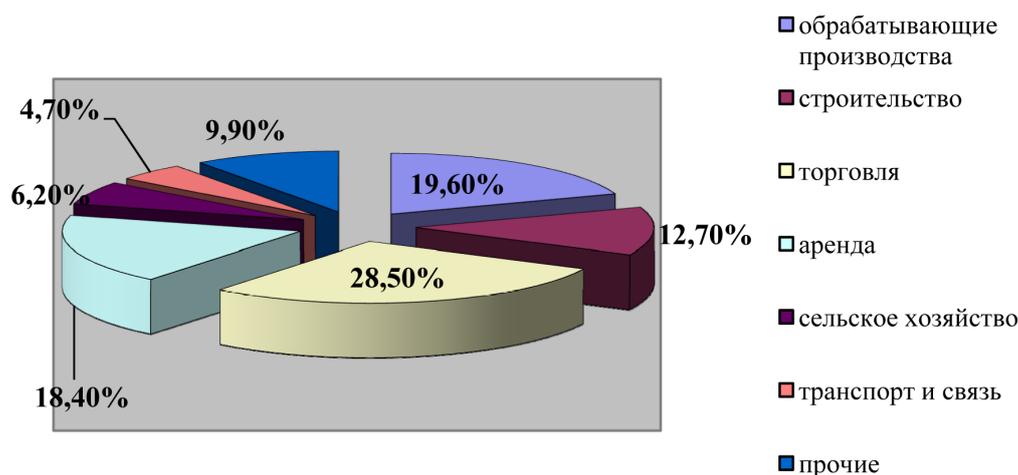


Рисунок 5 – Распределение малых и средних предприятий в Рязанской области по видам деятельности, % [7]

Таким образом, структурная оценка по отраслям показывает те сферы отрасли, которым отдается приоритет предпринимательской инициативы и тем самым характеризует их как наиболее благоприятные для ведения бизнеса.

Оборот субъектов малого и среднего предпринимательства изменяется от года к году в разные стороны. Так, в 2011 году оборот составил 196,1 млн. рублей, в 2012 году этот показатель увеличился до 215 млн. рублей, в 2015 году составил 209,2 млн. рублей. Таким образом, при наращивании числа субъектов происходит снижение оборотов, что свидетельствует о падении доходности в бизнесе.

Важно значение в развитии хозяйствующих субъектов в современных условиях бизнеса имеет инвестиционная привлекательность и объемы инвестиций, особенный интерес представляет отраслевой анализ объема привлекаемых инвестиций (таблица 1).

Оценивая инвестиционную привлекательность малого бизнеса в разрезе отраслей, можно отметить, что в настоящее время основная часть инвестиций в основной капитал приходится на малые предприятия сельскохозяйственной отрасли (64,9 %), на втором месте – обрабатывающие производства с удельным весом 16,3 %. Доля остальных отраслей составляет менее одной десятой.

Сегодня малый бизнес представляет интерес в сфере сельского хозяйства в форме крестьянско-фермерских хозяйств и юридических лиц с организационно-правовой формой - общество с ограниченной ответственностью, а также в сфере оказания бытовых услуг населению. Следует отметить, что в настоящее время для отдельных категорий малого бизнеса по отдельным направлениям деятельности предусмотрены налоговые послабления в форме налоговых каникул. Поэтому ожидается, что данные меры станут дополнительным стимулом развития предпринимательства в регионе.

Таблица 1 – Инвестиции в основной капитал малых предприятий Рязанской области в разрезе видов деятельности (7)

| Наименование отрасли | 2016 г. | |
|---|-----------|-------------|
| | млн. руб. | в % к итогу |
| Всего: | 1178,7 | 100 |
| из них: | | |
| сельское хозяйство | 765,2 | 64,9 |
| обрабатывающие производства | 192,2 | 16,3 |
| строительство | 57,4 | 4,9 |
| оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств и бытовой техники | 98,7 | 8,4 |
| транспорт и связь | 39,7 | 3,4 |
| аренда, операции с недвижимым имуществом | 18,1 | 1,5 |
| образование | 0,9 | 0,1 |
| здравоохранение | 6,3 | 0,5 |

Таким образом, в Рязанском регионе прослеживается положительная динамика численности субъектов малого предпринимательства при одновременном снижении его доходности. Отраслевая оценка бизнеса показала, что при сосредоточении большинства малых предприятий в торговой сфере, большая часть инвестиций направляется в сельское хозяйство.

Современное предпринимательство функционирует в условиях, которые определяют возможности и трудности деятельности хозяйствующих субъектов и одновременно складываются в систему факторов, которую традиционно можно представить в виде двух основных групп – внутренние и внешние – с последовательной их детализацией. Если внутренние факторы находятся в плоскости принятия решений руководителями хозяйствующих субъектов, то внешние факторы малый бизнес вынужден принимать такими, какие они есть, приспосабливаться к ним и пытаться в них существовать и развиваться, если это возможно.

Как показывает практика, для развития малых форм предпринимательства необходима поддержка органов власти всех уровней: государства и местного самоуправления. Она обусловлена следующими обстоятельствами: неустойчивостью доходов из-за небольшого объема производства; уязвимостью при нарушении договорных обязательств; большой зависимостью от кредитов, банков и т.д.

Кроме того, нужна помощь в обучении основам предпринимательства, правовая поддержка (в т.ч. и в сфере налогового законодательства). Как показывает опыт развитых и развивающихся стран, без целеустремленной поддержки государства сформировать хотя бы небольшой слой мелких предпринимателей практически невозможно.

В числе внешних негативных факторов находятся административные и экономические барьеры. Это достаточно сложное и объемное законодательство, которое к тому же крайне часто изменяется. В результате предприниматели часто допускают ошибки и нарушают законодательство, последствием чего становятся высокие штрафы.

Постоянно повышающиеся цены на сырье в результате скачков курса рубля и высокие ставки по кредитам - одна из основных экономических причин неразвитости этого сегмента предпринимательства.

По мнению специалистов, недостаточное развитие малого и среднего бизнеса объясняется в основном наличием внешних факторов, в числе которых затрудненный доступ к финансовым ресурсам и несовершенство законодательной базы.

При этом важно отметить, что развитие современного предприятия является эффективным и вообще становится возможным только тогда, когда оно следует инновационным путем.

Таким образом, было установлено, что основными негативными факторами для развития малого бизнеса являются:

1 Недостаточный уровень конкурентоспособности малых предприятий, который затрудняет их деятельность наравне с крупными и средними компаниями.

2 Затрудненный доступ к техническим инновационным разработкам, кредитным ресурсам.

3 Административные и экономические барьеры.

При этом еще целый ряд факторов, так или иначе сдерживающих развитие малого бизнеса в стране, а именно, «нестабильность» налогового законодательства, затрудненность доступа к рынкам сбыта, административные барьеры, недостаточность финансирования.

Итак, существующая система внешних факторов развития предпринимательства требует совершенствования механизма его регулирования со стороны государства на различных уровнях.

В настоящее время в Рязанской области регулирование предпринимательской деятельности осуществляется в соответствии с нормативно-правовыми актами федерального и регионального значения.

Правительство Рязанской области регулярно решает целый комплекс задач, направленных на поддержку МСП и создающих благоприятные экономические условия, здоровую конкурентную среду для развития бизнеса в регионе.

Поддержка осуществляется в рамках реализации Стратегии развития малого и среднего предпринимательства, в соответствии с которой определены основные направления поддержки, реализуемые в регионе:

1 Создание единого центра поддержки малого и среднего предпринимательства.

- 2 Территориальное развитие.
- 3 Высокое качество государственного регулирования.
- 4 Определение рыночных ниш.
- 5 Доступное финансирование.
- 6 Технологическое развитие.

Давая оценку реализации этих направлений, можно отметить, что в Рязанской области функционирует Корпорация МСП, осуществляющая информационную, маркетинговую поддержку субъектам предпринимательства. В муниципальных районах функционируют муниципальные центры поддержки предпринимательства. Одним из важнейших вопросов является обеспечение доступности финансовых ресурсов для малых и средних предприятий. В регионе реализуется комплекс мер в сфере финансовой поддержки, предусматривающий меры от стимулирования развития кредитования до субсидирования затрат субъектов МСП.

Определение рыночных ниш предусматривает несколько основных механизмов поддержки, в частности:

- 1 Развитие конкуренции на локальных рынках путем внедрения на территории Рязанской области стандарта развития конкуренции.
- 2 Стимулирование спроса на продукцию МСП. Данное направление предусматривает обеспечение участия МСП в закупках товаров и услуг для МУП «РМПТС», ООО «Рязанская городская муниципальная энергосбытовая компания»; мероприятия, направленные на увеличение доли закупки инновационной и высокотехнологичной продукции.
- 3 Предоставление преференций при предоставлении субсидий субъектам МСП, осуществляющим деятельность в сфере социального предпринимательства.
- 4 Развитие торговли и потребительского рынка: упрощение процедур участия субъектов предпринимательства в ярмарках; создание условий для многоформатной торговли; популяризация знака «Рязанское качество».

В настоящее время в Рязанской области действует ряд мер поддержки малого и среднего бизнеса:

- действует закон Рязанской области «О развитии малого и среднего предпринимательства»;
- создана и действует Комиссия по развитию малого и среднего предпринимательства при Правительстве Рязанской области (аналогичные комиссии действуют во всех муниципальных образованиях);
- при министерстве экономического развития и торговли Рязанской области функционирует Общественный совет по развитию малого и среднего предпринимательства;
- на базе Гарантийного фонда Рязанской области созданы Региональный центр субконтрактации и Евро Инфо Корреспондентский Центр.

Другим направлением развития предпринимательства в регионе выступает проводимая фискальная политика, которая предусматривает проведение мониторинга практики применения патентной системы налогообложения и закона «о налоговых каникулах», реализацию мер по совершенствованию специальных режимов налогообложения, мониторинг эффективности корректирующих коэффициентов.

Являясь важнейшей составной частью современной рыночной экономической системы, малое и среднее предпринимательство придает экономике должную гибкость, аккумулируют производственные и финансовые ресурсы населения, формируют антимонопольный потенциал, обеспечивают освоение принципиально новых перспективных производств. В современной отечественной экономике малый и средний бизнес представлены значительным количеством предприятий, действующих наряду с корпоративным сектором, свидетельствуя о формировании конкурентного типа экономических отношений, выступающего основой современного рыночного механизма и оказывающего существенное влияние на эффективность предпринимательской деятельности.

В условиях рыночной экономики предприятия различных форм собственности, занимающиеся производством продукции, товаров, сталкиваются с производственными рисками. В том числе это касается и малых предприятий.

Анализ Правил страхования многих российских страховщиков позволяет констатировать, что основной проблемой в данной сфере является отсутствие единства в определении предмета и объекта страхования.

Так, в качестве предмета страхования в сфере производства одни страховые компании предлагают страховать убытки от перерыва в производстве, другие финансовые риски – от перерывов в производственной деятельности, третьи – комплексно страховать имущество и риск убытков от перерыва в производстве.

Что касается определения объекта страхования, то и здесь имеются разные подходы. Так, ряд страховых компаний в качестве объекта страхования убытков от простоев и перерывов в производстве выделяют имущественные интересы страхователя, связанные с полной или частичной компенсацией убытков, наступивших вследствие перерыва в производстве, вызванного страховым случаем. Данное определение при всей его лаконичности и точности передачи сути страдает терминологическим дефектом, поскольку в нем использован термин «компенсация» применительно к убыткам, тогда как более уместно и юридически безупречно в данном случае говорить о «возмещении».

Другие страховые компании в качестве объекта в данном виде страхования понимают имущественные интересы страхователя, связанные с риском возникновения убытков в результате перерыва предпринимательской и (или) некоммерческой деятельности. Между тем последнее определение, да и возможность распространять страхование предпринимательских рисков на отношения непредпринимательского характера в целом, вызывает существенные сомнения. Представляется, что применительно к последним более уместно говорить о страховании имущества.

Третьи под объектом страхования по договору данного вида рассматривают имущественные интересы страхователя, связанные с его намерением избежать убытков из-за возможного прекращения его производственной деятельности по независящим от него причинам. В данном определении нарушена логика повествования, так как не может существовать имущественного интереса в намерении, поскольку интерес и намерение в некотором смысле являются синонимичными словами, отражающими направленность воли страхователя.

Развитие малого предпринимательства влияет не только на успешное развитие крупного бизнеса, но и экономики страны в целом. С развитием малого предпринимательства связано наполнение внутреннего рынка потребительскими товарами и услугами, а так – же рост экспортного потенциала.

Итоги развития малого и среднего предпринимательства в Рязанской области можно рассматривать как позитивные с отдельными проблемными моментами, решение которых возможно лишь на государственном уровне.

В качестве перспективных направлений развития малого бизнеса следует рассматривать: повышение уровня конкурентоспособности малых предприятий, создание информационно – консультационных центров для облегчения доступа к техническим инновационным разработкам, кредитным ресурсам. Данные центры созданы и успешно функционируют для предприятий АПК. Для малых предприятий данные центры будут представлять, как конкретные практические рекомендации, так и проводить информационные семинары, которые могут знакомить руководителей и специалистов малых предприятий с изменениями в законодательстве, касающимися учета, налогообложения и т.д.

Особое значение имеет и разработка действенного механизма страхования рисков с учетом специфики, особенностей малого бизнеса в условиях РФ.

Список литературы

1. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года. Утверждена Распоряжением Правительства РФ от 02.06.2016 № 1083-р.
2. Реализация стратегии малого и среднего предпринимательства в РФ на территории Рязанской области. Информационная брошюра. – Рязань: Министерство экономического развития и торговли Рязанской области, 2016. – 18 с.
3. *Гравшина И.Н., Кузьмин В.Н.* Инновационное развитие малого и среднего бизнеса // Актуальные вопросы современной науки. – 2013. – № 1. – 55 с.
4. *Денисова Н.И.* Формирование благоприятного инвестиционного климата региона в рамках укрепления продовольственной безопасности // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. – 2015. – № 2. – С.40–43.

5. Ильиных С.А. Предпринимательство в России: анализ факторов влияния // Проблемы современной экономики. – 2015. – №2.
6. Лактюшина Е.В. Государственное регулирование деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств на современном этапе. Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2014. – № 3(9). – С. 9–12.
7. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Рязанской области: <http://ryazan.gks.ru/>.
8. Предпринимательство в России: история становления и перспективы развития. Монография / коллектив авторов Н.И. Денисова, С.Я. Полянский, И.Н. Гравшина и др., ОАО «Скопинская типография», 2017.
9. Чиженко Л.М. Основные направления совершенствования взаимоотношений субъектов малого предпринимательства с государственной бюджетной системой. В сборнике «Современные проблемы управления природными ресурсами и развитием социально-экономических систем». Материалы XII международной научной конференции: в 4-х частях. – 2016. – С. 323–331.
10. Шулепина Т.И. К вопросу об оценке инвестиционной привлекательности Рязанской области на современном этапе. В сборнике: Актуальные вопросы экономики, права и образования в XXI веке Материалы II международной научно-практической конференции. – [Электронное издание]. Ответственный редактор И.А. Тихонова, А.А. Цепенко; Московский университет им. С.Ю. Витте; Филиал Московского университета им. С.Ю. Витте в г. Рязани. – 2016. – С. 285–292.

POTENTIAL OF ENTERPRISE DEVELOPMENT IN RYAZAN REGION

Gravshina I.N.,

*candidate of economic Sciences, associate professor of the Department of economy and finance,
Moscow Witte University (Ryazan branch)
e-mail: nemograf@mail.ru*

Denisova N.I.,

*candidate of economic Sciences, head the Department of economy and finance,
Moscow Witte University (Ryazan branch)
e-mail: dezar@mail.ru*

The article gives an assessment of the main indicators of the development of small and medium-sized businesses. Factors of development of business are determined. The main directions and mechanisms of entrepreneurship development in the region are indicated.

Keywords: entrepreneurship, investments, constraining and stimulating factors

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА ПРИ СОЗДАНИИ НОВЫХ И АДАПТАЦИИ ДЕЙСТВУЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР

Тебекин Алексей Васильевич,

*д-р тех. наук, д-р экон. наук, профессор,
Почетный работник науки и техники Российской Федерации,
профессор кафедры менеджмента,
Московский государственный институт
международных отношений (Университет) МИД России*

Рассматриваются вопросы использования проектного подхода при создании новых и адаптации действующих организационных структур. Рассмотрена цепочка «цели-задачи-технологии-структуры-люди», сопровождающая процессы создания новых и адаптации действующих организационных структур. Показана ключевая роль вопросов подготовки кадров для осуществления проектной деятельности как самостоятельного направления, связанного с реализацией системы подготовки профессиональных руководителей проектов всех уровней в вузах, при повышении квалификации персонала и при профессиональной переподготовке кадров.

Ключевые слова: проектный подход, создание, адаптация, организационные структуры

DOI 10.21777/2587-9472-2018-1-89-96

В условиях перманентного ускорения научно-технического прогресса сократились не только жизненные циклы продукции и технологий их производства, но и жизненные циклы, созданных под них организационных структур [1]. Соответственно увеличилась частота процессов создания новых и адаптации действующих организационных структур.

Для эффективной реализации процессов создания новых и адаптации действующих организационных структур может быть эффективно использован проектный подход, предполагающий следующие варианты решения стоящих задач:

- создание, наряду с традиционными, как правило, функционально ориентированными подразделениями компаний (производство, планирование, финансирование, контроль, учет, кадры и др.), новых – проектно-ориентированных структурных образований (проект А, проект Б и т.д.). При этом новые подразделения могут функционировать как на временной — проектной основе, так и на постоянной основе;

- создание специализированных компаний, профессионально управляющих проектами, и выполняющих функции проект-менеджмента для конкретного заказчика. В данном случае под заказчиком подразумевается любой из заинтересованных сторон проекта, нанимающий исполнителей и консультантов для его реализации.

Возможные варианты создания компаний на базе проектный подход приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Возможные варианты создания новых и адаптации действующих организационных структур

| № | Вариант создания | Характеристика варианта |
|---|--|---|
| 1 | Создание компании с нуля | Компания создается на основе результатов маркетинговых исследований, обеспечивающих нахождение рыночной ниши необходимой емкости с учетом результатов оценки рыночной конъюнктуры |
| 2 | Создание компании на базе проектных институтов (малых предприятий) | Поскольку проектные институты традиционно осуществляют прединвестиционные исследования, выполняют проектно-исследовательские работы, осуществляют авторский надзор, определяют спецификацию и формируют заказы на необходимое для производства оборудование, вокруг этого «ядра» как эпицентра проектной деятельности вполне может быть создана организация путем формирования на основе имеющейся базы остальных необходимых структурных подразделений со своим функционалом |

| | | |
|---|---|---|
| 3 | Создание компании на базе полноценных по составу и форме предприятий, но требующих перепрофилирования по содержанию | Использование действующей инфраструктуры и части персонала действующего предприятия, позволяет сформировать на ее базе с новой миссией, целями и задачами |
|---|---|---|

Одним из важнейших вопросов разработки и реализации механизма функционирования проектно-ориентированных структур является определение их статуса, который в свою очередь определяет меру ответственности этих структур за результаты проектной деятельности.

Возможны следующие варианты схем, определяющих статус новых структур при управлении на базе проектного подхода при создании новых и адаптации действующих организационных структур: «основная», «расширенное управление», «под ключ». Каждая из этих схем структур управления на базе проектного подхода имеет конкретную область применения и определяет меру делегирования заказчиком (инвестором) своих полномочий руководителю проекта – проект-менеджеру.

Очевидно, что на начальных этапах планируемых преобразований заказчик в условиях высокой неопределенности возможных будущих результатов будет делать ставку на наименее рискованную «основную» схему.

По мере реализации проектного подхода и снижения неопределенности в его положительном исходе, объем полномочий, делегируемых заказчиком проект-менеджеру, увеличивается, включая предоставление руководителю проекта права распоряжаться от имени заказчика финансовыми ресурсами, и осуществлять управление проектом на его эксплуатационной фазе [2].

Основные объекты управления процессами создания новых и адаптации действующих организа-



ционных структур представлены на рисунке 1 [3].

Рисунок 1 – Основные объекты управления процессами создания новых и адаптации действующих организационных структур

Одним из центральных вопросов при создании новых и адаптации действующих организационных структур с использованием проектного подхода является вопрос кадрового обеспечения.

Следует отметить, что подготовка кадров для осуществления проектов является самостоятельным направлением деятельности, связанным с подготовкой профессиональных руководителей проектов всех уровней на системной основе.

Подготовка кадров для создания новых и адаптации действующих организационных структур на базе проектного подхода предусматривает реализацию следующих направлений:

- подготовка кадров по вопросам управления проектами в средних специальных учебных заведениях;
- подготовка кадров по специализации управления проектами в высших учебных заведениях;
- повышение квалификации персонала в рамках программ дополнительного послевузовского образования;
- профессиональная переподготовка персонала в рамках программ дополнительного послевузовского образования.

При этом, например, высшие учебные заведения осуществляют подготовку кадров для осуществления проектной деятельности в рамках одноименных курсов в рамках бакалавриата (1-я ступень высшего образования), магистратуры (2-я ступень высшего образования) и аспирантуры (3-я ступень высшего образования), которые традиционно включают блоки, представленные на рисунке 2.

Программы образовательных программ повышения квалификации по управлению проектами традиционно включают в себя примерные блоки, представленные на рисунке 3.



Рисунок 2 – Примерное содержание курсов по управлению проектами в рамках бакалавриата, магистратуры и аспирантуры



Рисунок 3 – Программы образовательных программ повышения квалификации по управлению проектами

Программы профессиональной переподготовки персонала по управлению проектами традиционно включает базовые и профессиональные модули.

При этом модуль «управление проектами PROFESSIONAL» традиционно включает следующие вопросы:

- модели проектов;
- международные подходы к управлению проектами;
- жизненный цикл проекта;
- управление проектным офисом;
- управление инвестиционными проектами;
- управление PR-проектами;

- управление инновационными проектами;
- стартапы (интернет-стартапы);
- перспективные отрасли для создания стартап-проектов;
- инициация проекта (подходы к решению противоречий этапа инициализации проекта);
- управление портфелем проектов;
- управление командой проекта;
- концепция управления успешными программами (Managing Successful Programmes - MSP);
- практические бизнес-модели управления проектами;
- управление startup (составление бизнес-плана, активизация деятельности, финансирование по технологии bootstrapping, привлечение капитала, PR-сопровождение);
- способы планирования и отслеживания процессов реализации проектов;
- управление PR-проектами;
- организация проектного управления в компании;
- проектно-ориентированные системы управления;
- организация проектного управления в компании: функциональная и проектная структура;
- управление матричными структурами.

Таким образом, одной из важнейших составляющих использования проектного подхода при создании новых и адаптации действующих организационных структур является организация целевой переподготовки специалистов в профильных вузах, структурах ДПО, в консалтинговых компаниях и т.п.

Эффективность обучения, в том числе переподготовки специалистов-практиков, значительно возрастает, если обучающиеся с самого начала объединены в «команды» с конкретным распределением ролей по аналогии тем, которые им придется выполнять при практическом управлении проектами по созданию новых и адаптации действующих организационных структур.

Организации выиграют, если будут и обучать своих работников не поодиночке, а группами, составленными из специалистов технических служб компании, которые в будущем будут управлять проектными изменениями, поскольку такое обучение будет способствовать достижению синергетического эффекта.

Значимым вопросом кадрового обеспечения управления проектами по созданию новых и адаптации действующих организационных структур является организации квалифицированной помощи специалистам, осваивающим проект-менеджмент, их адаптация к условиям работы в рамках команды проекта [4].

Важнейшей составляющей формирования и реализации проектного подхода при создании новых и адаптации действующих организационных структур является технология управления.

Наиболее распространенные технологии управления при реализации проектного подхода представлены на рисунке 4 [5].

Разумеется, при этом технологии управления при реализации проектного подхода применимы ко всем видам организационных структур (дивизионные, линейные, матричные, функциональные, штабные и др.) и поддерживают все задачи, определяющие направления создания новых и адаптации действующих организационных структур (рисунок 5) [6].

Неотъемлемой составляющей формирования и реализации проектного подхода при создании новых и адаптации действующих организационных структур является финансовое обеспечение деятельности.

Ограниченность финансовых ресурсов является одной из лимитирующих составляющих, присутствующих проектному подходу в целом (рисунок 6).

Центральным вопросом финансового обеспечения при реализации проектного подхода при создании новых и адаптации действующих организационных структур является рациональное распределение ограниченного объема финансовых ресурсов по этапам и направлениям использования.

В условиях некоторой неопределенности исхода каждого из этапов проекта (особенно для инновационных проектов высокой степени радикальности) всегда должен быть резерв финансовых ресурсов, связанных с непредвиденными расходами.

При всей отработанности форм проектного финансирования достаточно сложным остается вопрос формирования и реализации механизма финансирования деятельности профессиональных руководителей (менеджеров) проектов.

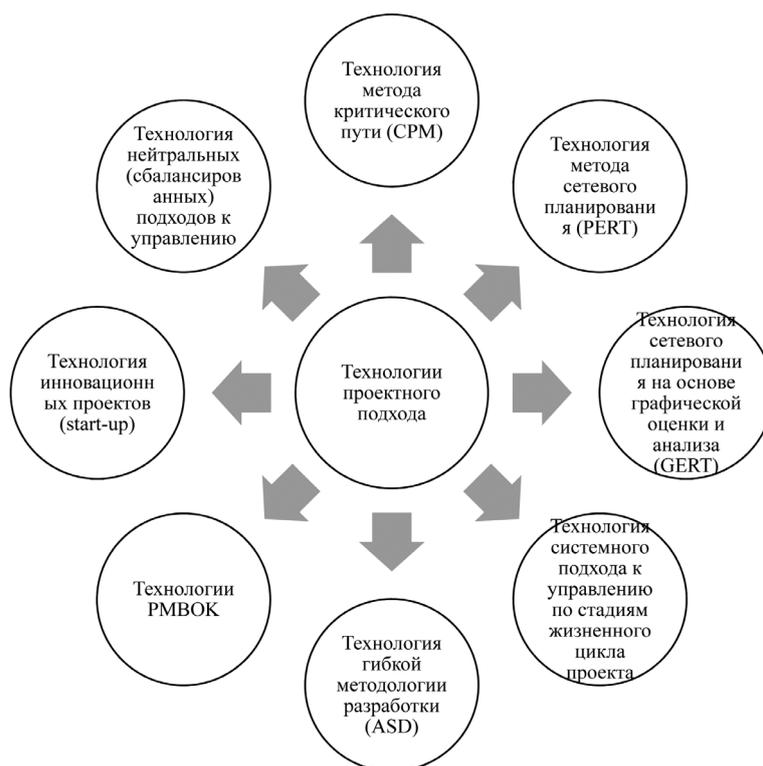


Рисунок 4 – Наиболее распространенные технологии управления при реализации проектного подхода

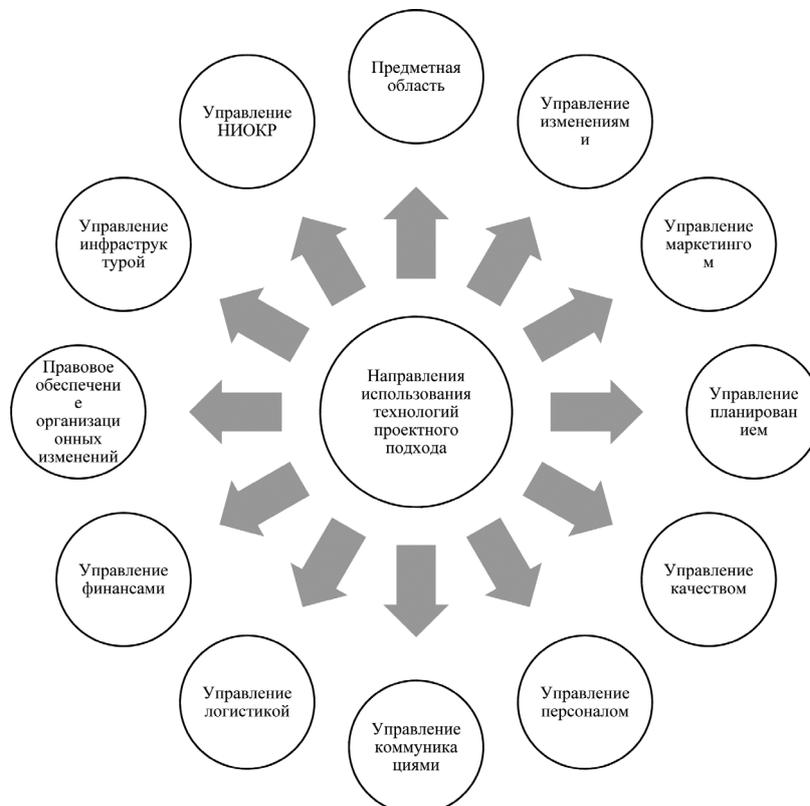


Рисунок 5 – Направления решения задач создания новых и адаптации действующих организационных структур, поддерживаемые технологиями проектного подхода

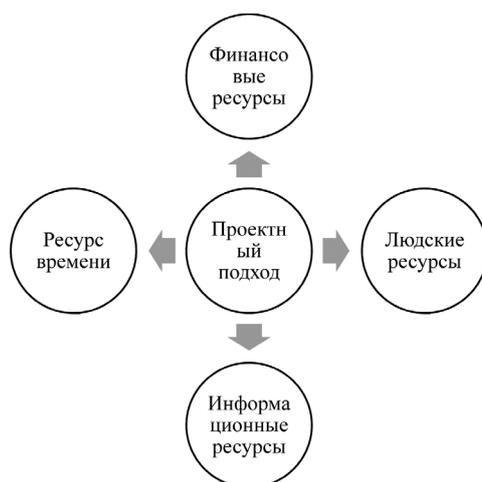


Рисунок 6 – Ресурсные ограничения, присущие проектному подходу

С одной стороны, необходимо учитывать значительную роль руководителей проектов в успешной их реализации.

С другой стороны, необходимо соблюдать определенный баланс между оплатой труда руководителей проектов и ключевых исполнителей проекта, между оплатой труда ключевых исполнителей проекта и остальных исполнителей.

Еще одним направлением использования проектного подхода при создании новых и адаптации действующих организационных структур является правовое регулирование этих процессов.

Среди вопросов правового регулирования процессов создания новых и адаптации действующих организационных структур с использованием проектного подхода основное внимание уделяется аспектам, представленным на рисунке 7.

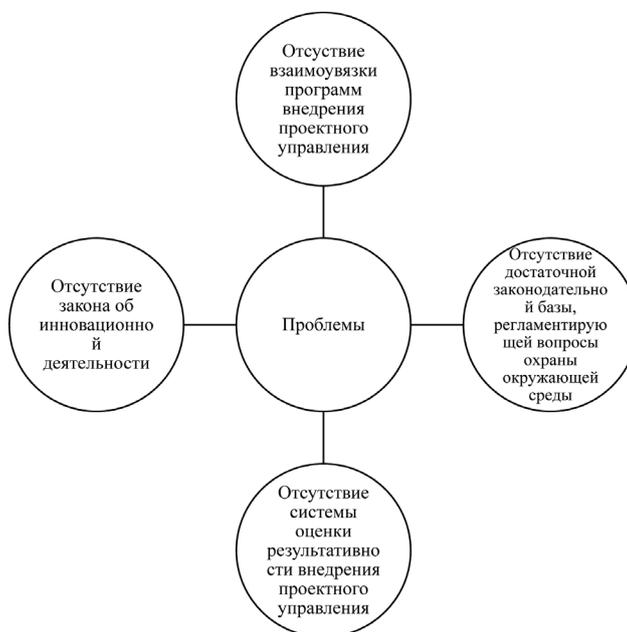


Рисунок 7 – Актуальные вопросы правового регулирования процессов создания новых и адаптации действующих организационных структур с использованием проектного подхода

В настоящее время действует целый комплекс законодательных и нормативных актов, регламентирующих инновационную, инвестиционную деятельность в России, и предпринимательскую деятельность в целом. Опуская здесь вопросы необходимости совершенствования действующих документов, отметим лишь «белые пятна» в законодательном поле, затрагивающие вопросы правового регулирования процессов создания новых и адаптации действующих организационных структур с использованием проектного подхода.

Так, специалисты признают необходимость разработки законодательных и нормативных документов, регламентирующих эффективность предпринимательской деятельности как при создании новых и адаптации действующих организационных структур в сферах:

- инновационной деятельности;
- налогообложения (дифференциация налогов в зависимости от глубины передела исходных ресурсов предприятиями);
- проведения государственных и муниципальных закупок по критериям, отражающим реальную оценку эффективности, и по правилам и процедурам, обеспечивающим действительную (подлинную) конкуренцию при реализации проектов и программ;
- отсутствие эффективной системы сертификации и лицензирования профессиональных руководителей проектов.

Разумеется, свои особенности имеют и другие направления решения задач создания новых и адаптации действующих организационных структур, представленные на рисунке 5, и поддерживаемые технологиями проектного подхода.

В целом реализация задач проектного подхода, представленных на рисунке 5, позволит обеспечить эффективное достижение поставленных целей при создании новых и адаптации действующих организационных структур при использовании базы технологий управления при реализации проектного подхода (рисунок 4), обеспеченной подготовкой высококвалифицированных кадров – профессиональных руководителей проектов всех уровней на системной основе.

Список литература

1. *Тебекин А.В.* Инновационный менеджмент. Учебник для бакалавров / Сер. 58 Бакалавр. Академический курс (2-е изд., пер. и доп.). – М., 2017.
2. Управление проектами: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / И.И. Мазур [и др.]; под общ. ред. И.И. Мазура и В.Д. Шапиро. 6-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2010. – 960 с.
3. *Касаев Б.С., Тебекин А.В.* Менеджмент организации. Учебник. – М.: Кнорус, 2014.
4. *Жидков А.С.* Использование в РФ механизмов ГЧП при реализации инфраструктурных проектов // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2016. – № 3 (18). – С. 26–33.
5. *Салихов Б.В., Салихова И.С.* Параметры и показатели качества самообучающихся организаций в когнитивной экономике // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2015. – № 1 (12). – С. 126–134.
6. *Кандыбко Н.В.* Проектный подход к управлению инновационно-инвестиционной деятельностью предприятий оборонно-промышленного комплекса // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2013. – № 2 (4). – С. 52–58.
7. *Монахов М.В., Третьякова О.Г.* Бизнес-планирование как основа инвестиционного проектирования // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2014. – № 4 (10). – С. 10–14.

USE OF DESIGN APPROACH DURING CREATION NEW AND ADAPTATIONS OF THE OPERATING ORGANIZATIONAL STRUCTURES

Tebekin Alexey Vasilyevich,

*Doctor of Engineering, Doctor of Economics, professor,
honorary worker of science and technology of the Russian Federation,
professor of department of management of the Moscow State Institute of International Relations (University)
MFA of Russia*

Questions of use of design approach during creation new and adaptations of the operating organizational structures are considered. The chain of “purposes-task-technology-structure-people” accompanying processes

creation new and adaptations of the operating organizational structures is considered. The key role of questions of training for implementation of design activity as the independent direction connected with realization of a sistekma of training of professional managers of projects of all levels in higher education institutions is shown at professional development of personnel and at professional retraining of personnel.

Keywords: design approach, creation, adaptation, organizational structures

КОРПОРАТИВНЫЙ МЕНТАЛИТЕТ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ

Салихова Ирина Сергеевна,

д-р экон. наук, доцент,

профессор кафедры бухгалтерского учета, налогообложения и таможенного дела,

Московский университет им. С.Ю. Витте, город Москва,

главный научный сотрудник, Институт проблем рынка РАН,

e-mail: irinasalikhova@yandex.ru

Цель статьи заключается в выявлении сущности корпоративного менталитета и определении путей развития менеджмента ментальных инноваций, призванных обеспечить инновационный вектор развития современной фирмы. Дана типология видов современного корпоративного менталитета и обоснованы причины современного отечественного ментального экономического кризиса. Предложена трактовка инновационного корпоративного менталитета, а также управленческая технология его формирования.

Ключевые слова: менталитет, экономический менталитет, корпоративный менталитет; внесознательные архетипы и сознательные стереотипы; ментальные инновации и ментальный капитал; ментальные противоречия; управление ментальными инновациями

Статья подготовлена в рамках Государственного задания ИПР РАН, тема НИР № 0163-2016-0007 «Научно-технологическое развитие экономики отраслевых рынков»

DOI 10.21777/2587-9472-2018-1-97-107

Несмотря на высокую интенсивность исследовательского внимания к общей проблеме менталитета, экономический ее аспект остается относительно новым для современного обществоведения. Хотя очевидно, что именно менталитет современного общества и его экономических агентов играет отнюдь не второстепенную роль в осуществлении современного инновационного процесса. В связи с этим, *цель данной статьи* заключается в том, чтобы на основе выявления сущности корпоративного менталитета и характеристики его роли в современной экономике, определить ключевые направления менеджмента ментальных инноваций, призванных повысить качество воспроизводства экономических инноваций. Для достижения данной цели используется диалектический метод единства общего, особенного и единичного. При этом в ракурсе «общего» имеется в виду национальный менталитет как таковой; рамках «особенного» предстоит осуществить проекцию национального менталитета на сферу социально-экономических взаимодействий; наконец, «единичное» в исследовании менталитета связано с ментальной спецификой конкретного предприятия.

Известно, что менталитет представляет собой сложный социально-психологический феномен и в самом общем плане его можно определить как *специфическое неявное знание в форме устойчивых внесознательных архетипов и осознаваемых внутренних стереотипов мышления, обеспечивающих такой ракурс восприятия и осмысления действительности, который непосредственно увязывается с удовлетворением ключевых (витальных) потребностей субъекта (нации, некоторого сообщества, личности)*. Предложенное определение менталитета является интегральным по отношению к другим его трактовкам. В частности, исследователи отмечают, что менталитет есть отпечаток судеб народов, способов выживания этноса. При этом менталитет властен над людьми, потому что он есть проверенный веками путь к выживанию в конкретной среде существования данного этноса [2,6,11,14]. В этом же ракурсе, менталитет характеризуется как некая память народа о прошлом, психологическая основа поведения миллионов людей, верных своему исторически сложившемуся «коду» [1,9,15].

Внесознательный аспект национального менталитета включает в себе «сгусток» неявного общественного знания в форме определенных приобретенных качеств данного социума. Эти качества можно рассматривать как некие «интеллектуальные импринты», формируемые в раннем возрасте и остающиеся у человека на всю его жизнь; данные импринты включают в себе существенный, глубинный исторический жизненный опыт определенного народа или нации. В частности, сущностным ка-

чеством жизненного опыта российской нации было, прежде всего, физическое выживание в условиях множества внешних угроз, отсюда ряд исследователей определяют тип российского менталитета как военно-мобилизационный [2,5,11,22].

Это означает, что выживание в форме защиты родной земли является для наших соотечественников делом святым и естественным, не требующим разъяснений. Мобилизационный тип российского менталитета есть «спрессованный веками» опыт однотипного, именно защитного поведения людей, что всегда обнаруживало себя в инстинктивном стремлении к централизованному государству (этактистская ментальность), в сильной и единоличной власти харизматического и волевого лидера, в военном и однообразном укладе жизни, в божественном отношении к земле (ментальность «почвенников»), что никак не способствовало формированию основ для проявления индивидуализма. Внесознательная часть национального менталитета, представленная определенным перечнем *архетипов*, являет собой часть общественной психики, которая не связана «со свежестью» новых знаний, а выражает то, что стало областью поведенческих безусловных конструкторов, известных, как «особенности национального характера».

Сознательный аспект национального менталитета также представляет собой общественное неявное знание, которое выступает в форме более подвижных, осознаваемых обществом и личностью стереотипов мышления. Общим основанием отмеченных стереотипов является внедряемая в общественную практику система ценностей и идеологических форм. Общим итогом становится, например, так называемая «национальная идея», или осознаваемый нацией «общественный выбор пути дальнейшего развития» и др. Например, идеологические усилия, направленные на доказательство того, что экономическая свобода и конкурентно-рыночная экономика лучше экономической зависимости и административно-рыночной экономики могут сформировать соответствующие ментальные конструкторы в форме убеждений и дисциплинарных матриц относительно преимуществ конкурентных отношений в экономике. В этом случае, идеологическая и пропагандистская машина общества и государства достигает своей цели, и в общественном сознании формируются устойчивые ментальные стереотипы.

Модифицирующей проекцией национального менталитета на сферу социально-экономических взаимодействий является *экономический менталитет*, как обусловленное витальными социально-экономическими потребностями неявное общественное экономическое знание в форме единства архетипов и стереотипов осмысления и восприятия социумом экономической действительности. Если же нарушается принимаемой всеми принцип «жизненной значимости», то наступает ментальная эрозия и угроза ментального кризиса. В частности, на формирование и развитие современного экономического менталитета россиян существенное воздействие оказывает политика экономического либерализма, которому имманентен безусловный приоритет ценностей свободного рынка, а не ценностей действительного человеческого развития. Отсюда экономический менталитет россиян претерпевает антисоциальные изменения, которые можно классифицировать в воспроизводственном, отраслевом, региональном и других аспектах.

Воспроизводственные аспекты современного экономического менталитета россиян характеризуются целым рядом негативных стереотипных новообразований. Во-первых, вытеснение приоритета ценностей творчески-трудового созидания привело к трансформации общего экономического «менталитета производителя-труженика» в «менталитет дельца-рыночника». Во-вторых, деструкция производственного сознания и творчески-трудового мышления закономерно приводит к менталитету тотального экономического потребительства, формирующего психологический конструктор «после нас хоть потоп». Экономическое мышление «денежно-рыночного» типа привело к дальнейшему закреплению экономического менталитета собирательства, основанного на обманчивом восприятии наличия якобы несметных природных богатств. При этом современный «собиратель» не задумывается, что будет, если завтра некоторые ресурсы полностью исчезнут.

Отраслевые аспекты современного экономического менталитета россиян следует рассматривать, прежде всего, в контексте деградации наукоемкого сектора национального хозяйства и преобладания разрушительных тенденций в агропромышленном комплексе страны. Наукоемкая «зыбкость» отечественного военно-промышленного комплекса и распад гражданской перерабатывающей индустрии лишает нацию убеждения в том, что «мы можем все сделать сами», что «мы – нация талантов».

Оказавшись на задворках развития передовых научно-технических достижений и промышленных технологий, нация естественным образом превращается в *периферийную социокультурную и экономико-ментальную общность*. Превращение земли как естественного объекта общественной собственности в область частнособственнических трансакций является одним из ключевых факторов отечественного ментального экономического кризиса. Веками складывавшаяся психическая установка на «святость защиты единой земли русской» сегодня выхолащивается; мы становимся нацией «беспочвенников», ибо лишаемся *духовного основания и божественного чувства* всеобщей принадлежности к родной земле, а также необходимости защищать эту землю [4,12,13,17].

Региональные аспекты современного экономического менталитета россиян определяются религиозными, природно-климатическими, ресурсно-экономическими и другими особенностями. Наша страна представляет собой сложную евроазиатскую цивилизацию, где переплетены различные профессиональные структуры и верования, дифференциация хозяйственных традиций и способов выживания и многое другое. В настоящее время российская столица, а также республиканские и губернские центры являются «государствами в государстве», где традиционно выше уровень жизни, занятости и общего благополучия, чем на периферии. Отсюда и различия в экономическом менталитете: с одной стороны, архетипы и стереотипы мышления жителей столицы и крупных городов, представителей регионов-доноров, а с другой стороны, *экономический провинциальный и сельский менталитет*, стереотипы мышления жителей регионов-реципиентов, всегда «надеющихся», что «кто-то» им поможет.

Итак, отечественный экономический менталитет характеризуется следующими обстоятельствами: *во-первых*, он остается преимущественно экономико-мобилизационного типа с сохранением тенденций экономического «собираательства»; *во-вторых*, данный экономический менталитет вступил в период «ментального кризиса», вызванного внедрением в общественное сознание либерально-рыночных ценностей; *в-третьих*, процесс разрешения этого кризиса в форме продолжающейся эскалации либерально-рыночных ценностей по западным «лекалам» является, как минимум, «тревожным», поскольку он противоречит важнейшим цивилизационным особенностям жизни нашего общества.

Системный подход к исследованию корпоративного менталитета предполагает, прежде всего, выявление *внешней системы среды*, где ключевое место занимают социокультурные ценности, идеологические концепты, а также образцы экономического поведения, отражающие движение существующих и формирование новых жизненно важных потребностей. Эти ценности и образцы поведения есть, по сути, «ментальные волны», идущие от национального и общего экономического менталитета. *Внутренняя система среды* предполагает воздействие на корпоративный менталитет существующих и формирующихся новых корпоративных ценностей и внутрифирменных поведенческих паттернов. До сих пор, исследуя глубинные аспекты управленческих корпоративных отношений, мало внимания уделялось тому, что возникающие противоречия часто имеют не ситуативную, а ментальную природу. Отсюда следует, что управленческие решения и действия не могут не учитывать ментальную «мозаику», в которой действует современная корпорация. Ментальный менеджмент, по сути, призван актуализировать систему среды в нужном направлении. Факт такой актуализации есть формирование *системы процесса*, представляющей собой сознательно направляемые потоки знания и энергии с целью придания динамике изменений корпоративного менталитета требуемую направленность.

Отмеченная система процесса, с одной стороны, содержательно предопределяется тем или иным вариантом общего функционального построения организации; с другой стороны, эти варианты есть не что иное, как проекты ментального «строительства», или *система проекта*. Можно выделить, как минимум, три примерных варианта ментального проектирования: а) модель управленческой вертикали, где ментальная динамика задается лицом, принимающим ключевые решения; б) модель управленческой горизонтали, где ментальные процессы «размыты» в сетевых группах; в) интегративная модель процесса управления, в рамках которой обеспечивается наиболее эффективная комбинация компетентной власти и творческих интенций персонала (рисунок 1).

В рамках первой модели корпоративный менталитет совпадает с экономической ментальной картой лиц, принимающих ключевые управленческие решения. Такая ментальная диспозиция приемлема для экономической системы, где превалирует общий мобилизационный тип национального экономического менталитета, распространенный в условиях индустриального типа хозяйствования. В условиях

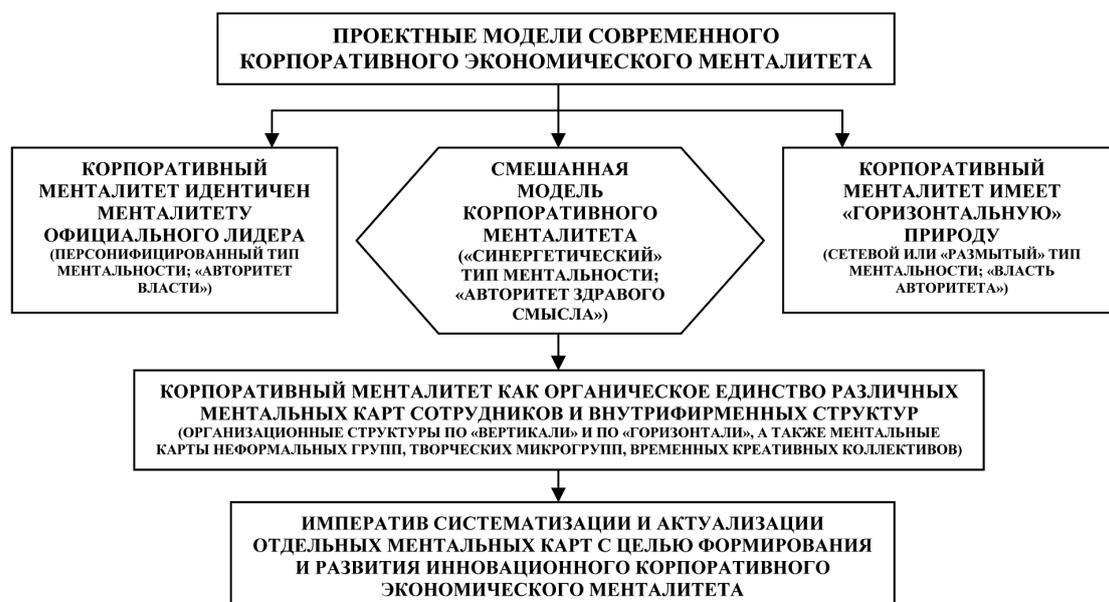


Рисунок 1 – Проектные модели корпоративного экономического менталитета

развития экономических инноваций, требующей «всеобщей ментальной мобилизации», данная модель едва ли приемлема.

Трудно ожидать высоких результатов инновационного развития предприятия и в условиях внедрения *второй модели*, при которой имеет место чрезмерная деперсонализация и «процессная эклектика» принимаемых решений. При всей прогрессивности горизонтальных сетевых корпоративных взаимодействий, периодически здесь могут возникать центробежные ментальные и смыслообразующие тенденции, которые препятствуют формированию четкой стратегии и идеологии фирмы. Следовательно, «ментальная разногласия» представляется не менее опасной, чем «ментальное однообразие». Следует, однако, отметить, что данная модель более адекватна требованиям инновационной экономики, поскольку пробуждает творчески-трудовой потенциал сотрудников, хотя и увеличивает число «холодных» дискурсов.

Для обеспечения инновационного вектора корпоративного развития наиболее адекватной моделью представляется *третья модель*, в рамках которой оптимизируются ментальные карты сотрудников. Корпоративный экономический менталитет здесь предстает как органическая целостность и сочетание ментального разнообразия, представляющего собой источник новых форм и способов восприятия и осмысления экономической действительности. Цель формирования такого дисперсного менталитета состоит в обеспечении большей «ментальной мощности» корпорации посредством мобилизации глубинных сил каждой личности.

Предложенные умозаключения актуализируют ментальный менеджмент, который следует нацелить на решение следующих ключевых задач в сфере управления развитием корпоративного менталитета. Во-первых, необходимо изучить существующий состав и определить примерную динамику ментальных карт сотрудников фирмы. Для решения данной задачи следует разработать своеобразный «тест на ментальное качество», позволяющий оценивать действующих и будущих сотрудников по признаку обладания адекватными ментальными неявными знаниями (идеологическими убеждениями, устойчивыми взглядами на определенные процессы и т.д.). Во-вторых, необходимо выделить элементы «ментального кристаллообразования» в форме ментальных карт ключевых личностей и осуществить их экстернализацию. В-третьих, сам субъект управления должен обладать менталитетом и управленческим капиталом такого качества, который позволит ему осуществлять реальное руководство ментальными преобразованиями на предприятии. Отмеченные положения, характеризующие содержательные аспекты ментального менеджмента, можно рассматривать как факторы развития корпоративного менталитета современного, именно инновационного качества.

Теперь важно ответить на вопрос, какие ментальные внесознательные архетипы и сознательные стереотипы должны характеризовать **инновационный менталитет** корпоративного сообщества. На-

помним, что всякая инновация призвана соответствовать следующим требованиям: а) быть уникальной, то есть неординарной, действительно новой; б) быть полезной и ценной, то есть заключать в себе потенциал удовлетворения новых, ранее не существовавших потребностей либо наиболее полного удовлетворения уже существующих запросов потребителей; в) быть созидательной, то есть обеспечивать реальное повышение уровня и качества жизни личности и общества. Отмеченная «триединая» сущность социально-экономической инновации, с одной стороны, формирует представления о требованиях к созданию менталитета адекватного качества, а с другой стороны, непосредственно характеризует сам инновационный менталитет [3,9,18].

Что касается внесознательных ментальных архетипов, то здесь резонно вспомнить положение об их предопределенности жизненно важными потребностями субъекта. Для предприятия, действующего по канонам эпохи индустриализма, к разряду базисных ментальных архетипов экономических агентов можно отнести *мифологизацию «автоматизма» действия рыночного механизма*, что прочно «вживляется» в ментальные карты отечественных руководителей. Отсюда либерально-рыночные метаморфозы отечественного экономического менталитета закономерно приводят к иррациональным результатам, существенно отдаляющим нас от реальных инноваций. Каковы эти результаты, применительно к деятельности предприятия, и в чем заключаются конкретные ментальные альтернативы?

Первое. С точки зрения либерального рынка априори принимается первостепенная значимость не человеческих ресурсов и современных экономических знаний, а денежных средств и вещественного капитала. Что касается качества привлекаемого в производство человеческого капитала, то здесь по-прежнему господствует синдром «дипломного занавеса» либо превалируют неформальные связи, в соответствии с которыми «автоматически» (на ментальном уровне) наибольшим приоритетом при приеме на работу пользуются обладатели множества «дипломов» либо родственники и близкие знакомые. Ценными являются не творческие собственники человеческого капитала, а, часто неспособные к инновациям, родственники и «друзья друзей». Жизненно важные интересы тех, кто определяет «инновационное лицо» экономики связаны отнюдь не с инновациями, а сохранностью себя и преданного себе окружения. Таким образом, подготовка производственного процесса на ментальном уровне субъективно препятствует привлекать в организацию неординарных, творческих личностей и менеджеров.

Второе. С точки зрения осуществления производственных планов ключевой является ментальная установка на приоритет инвестиций в вещественный капитал. Витальными аспектами по-прежнему признаются техника и масштабы производства, а не способность персонала предприятия к творческой самоактуализации. Человеческий капитал – априори «затратный» фактор производства. Ментальный импринт, связанный с хронической недооценкой человеческого капитала и переоценкой роли вещественного капитала в условиях, например, кризисных ситуаций приводит к тому, что собственники сокращают издержки производства, прежде всего, увольняя часть персонала либо сокращая заработную плату.

Третье. С точки зрения результативности воспроизводства к числу ментальных архетипов предприятия следует, прежде всего, отнести безусловный приоритет целей получения денежной прибыли, а также поиск способов присвоения «плохой ренты» (монопольной, административной, институциональной). Применительно к отечественной экономической действительности, мы являемся свидетелями формирования и укоренения рентоориентированного (речь идет именно о «плохой» ренте) менталитета собственников и руководителей предприятий. Если в странах с развитыми традициями конкурентно-рыночных отношений преобладает ментальная установка на денежную прибыль, как интегральный результат производственного процесса, то в наших условиях преобладает ментальная установка на рентные доходы, что связано с современным собирательством и обменно-распределительными, а не производительными трансакциями.

Четвертое. С точки зрения стиля, форм и методов управления ментальные архетипы предприятия, связаны, с одной стороны, с безусловным приоритетом экономического единоначалия, а с другой стороны, с внесознательным психологическим импринтом у членов персонала, что «начальству всегда виднее». Кризисная ситуация последних лет только укрепила отмеченную ментальную тенденцию, давая понять всем «творческим умникам» их «вредность» в деле осуществления рентоориентированного поведения хозяев. Так формируются и закрепляются в социальном характере корпоративных со-

обществ архетипы инфантилизма и непричастности к делам организации. Сегодня господствуют примерно такие ментальные конструкты: «лучшее – враг хорошего»; «жили раньше, и теперь проживем» и другие [7,10,21].

Отмеченные выше умозаключения позволяют констатировать, что формирующийся на отечественных предприятиях корпоративный менталитет не приобретает инновационной направленности. Более того, ментальные установки экономических агентов характеризуются «сползанием» на уровень ментального архаизма, связанного с добычей и собирательством благ, а не с их творчески-трудовым созданием. Отсюда эволюция экономического менталитета может быть представлена следующими ступенями: а) ментальный архаизм (современная отечественная ситуация); б) ментальные модели монетарного фетишизма (имеют место на предприятиях в странах с конкурентно-рыночной экономикой); в) инновационный менталитет, или ментальные модели творческого созидания (предприятия, где господствует дух творческого созидания).

Сравнительный анализ архаичного и инновационного корпоративного менталитета показан на рисунке 2.

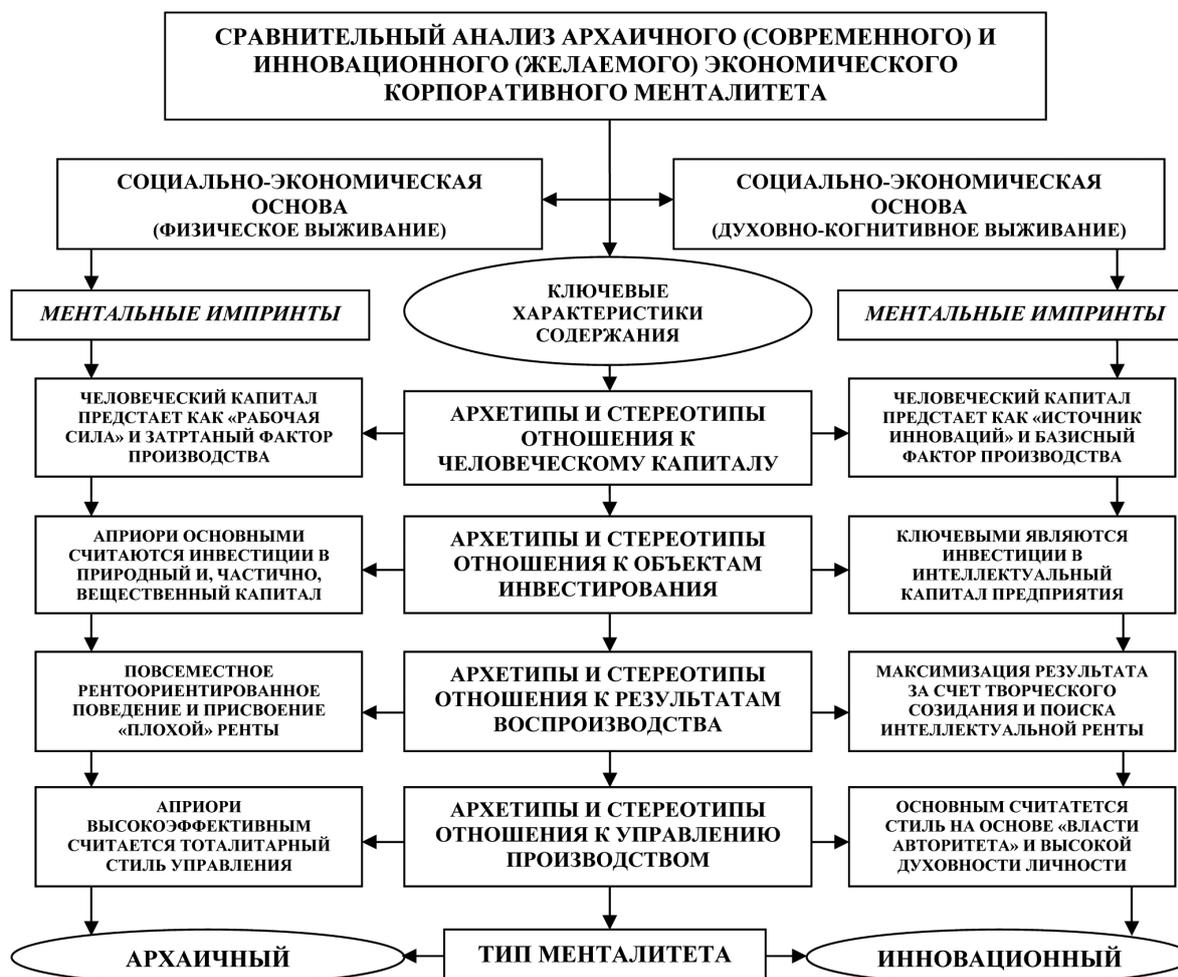


Рисунок 2 – Сравнение качественных аспектов архаичного и инновационного корпоративного экономического менталитета

Теперь, используя результаты проведенного альтернативного анализа, следует очертить примерный контур тех архетипов и стереотипов, которые могли бы отразить инновационное качество ментальных моделей современных предприятий. При этом напомним, что в основе менталитета лежат жизненно важные потребности, и все зависит от степени их осознания соответствующими субъектами деятельности. Если раньше жизненно необходимым было физическое выживание (основание для менталитета мобилизационного типа), то сегодня *жизненно необходимым является духовно-когнитивное выживание путем расширенного воспроизводства новейших знаний*. Имея в виду императив когнитивного выживания, можно прийти к пониманию инновационного менталитета.

Таким образом, инновационный тип экономического корпоративного менталитета предполагает базисную роль человека в хозяйственной действительности; приоритет инвестиций в расширенное воспроизводство интеллектуального капитала личности и корпорации; полное исключение поиска «плохой» ренты и обеспечение поиска интеллектуальной ренты за счет ускорения экономических инноваций; априори ценным ресурсом считается власть тех, кто способен организовать творчески-трудо-вой процесс. *Инновационный корпоративный менталитет есть система специфических неявных корпоративных знаний в форме единства таких внесознательных архетипов и стереотипов восприятия и осмысления социально-экономической действительности, которые позволяют «автоматически» воспринимать, осмысливать и отбирать исключительно ценные и полезные экономические сведения и данные.*

Сказанное выше, однако, означает, что для персонала и менеджеров предприятий отечественной экономики путь к инновационному менталитету гораздо труднее, чем для аналогичных предприятий в западной и даже восточной экономике. Следуя строгой логике *ментальной эволюции*, нам предстоит «вернуться» от экономики собирательства и поиска «плохой» ренты к традиционным ценностям производства и двигаться дальше, в сторону креативно-интеллектуальной экономики с адекватным типом менталитета, смысловой динамикой и системой хозяйственных мотиваций. Теперь, зная онтологию инновационного экономического менталитета, важно очертить общий контур его формирования, учитывая специфику отечественного хозяйства и особенности институционального обустройства российских предприятий [8,16,19].

Используя креативный потенциал определения сущности инновационного корпоративного менталитета, резонно отметить, что «автоматизм» отбора исключительно ценных и полезных экономических данных и фактов непосредственно связан с функционированием полноценного экономического мышления. Данный тип мышления, «характеризуется: а) связной, единой, адекватной физическому миру и обществу основой; б) непредвзятым анализом достоверных причин складывающихся ситуаций; в) рассмотрением явлений как звеньев в цепи рациональных причинно-следственных связей; г) критическим отношением к стереотипам мышления и поведения; д) способностью к глубокому абстрагированию, сложным ассоциативным связям, индивидуальным разнообразием; е) альтруизмом и гуманизмом и предполагает целью развития общества создание единой цивилизации, все члены которой были бы избавлены от необходимости борьбы за выживание» [20, с. 175]. Применительно к деятельности персонала современной экономической организации, полноценное экономическое мышление означает системную широту, каузальную глубину и гуманистическую интенциональность индивидуального воспроизводства.

Используя так называемый системный ресурс (по терминологии Г.Б. Клейнера) исследования формирования и динамики сложных социально-экономических явлений, каковым и является корпоративный менталитет, попытаемся очертить примерный алгоритм формирования его инновационной формы. Логика «производства» инновационного корпоративного менталитета (как специфической функции полноценного экономического мышления) выглядит следующим образом. Первое – национальная инновационная элита разрабатывает новую систему ценностей и артикулирует их в ясные идеологические концепты (обновление системы среды). Второе – научно-образовательная и познавательная деятельность на всех уровнях социума нацеливается на формирование полноценного мышления (обновление системы среды и системы процесса). Третье – формируемое полноценное экономическое мышление *актуализирует новые экзистенциальные потребности и создает новую систему сознательных стереотипов восприятия и осмысления экономической действительности, то есть новый экономический менталитет* (реализуются требования системы проекта). Четвертое – новые сознательные стереотипы осмысления постепенно становятся привычными рутинами и вытесняют прежние ментальные архетипы. Пятое – появляются и закрепляются образцы инновационного поведения экономических агентов, стремящихся к самоактуализации [7–9].

Основываясь на предыдущих рассуждениях, попытаемся разработать общий алгоритм понимания управленческой деятельности в сфере формирования инновационного корпоративного менталитета. Речь идет о *менеджменте корпоративных ментальных инноваций*, под которым понимается теория и практика управленческой деятельности, направленной на формирование и развитие корпоративной

ментальной модели, способствующей расширенному воспроизводству корпоративных инноваций. Алгоритм понимания деятельности менеджера ментальных инноваций включает следующие основные этапы.

Во-первых, необходимо сформировать корпоративную элиту, призванную формировать ценности, адекватные требованиям расширенного воспроизводства инноваций. Корпоративная элита должна воспроизводить определенный перечень ценностных созидательных установок. При этом замечено, что владельцы необходимого для успешного развития каждого предприятия неявного ментального знания «составляют относительно узкий круг людей. Критическим с точки зрения управления предприятиями в условиях экономики знаний является вопрос о том, кто эти люди и как их идентифицировать? Речь идет в первую очередь о сотрудниках предприятия, являющихся носителями ... неотторжимого «сокровенного знания». Таких людей можно сравнить с древнеегипетскими жрецами. «Корпоративные жрецы» – это носители и владельцы духовного начала предприятия, хранители корпоративных знаний и воспитатели «корпоративного таланта» [7, с. 145–146].

Логика решений-действий менеджера ментальных инноваций, в контексте выявления и формирования адекватной инновациям корпоративной элиты, предполагается следующая. Сначала выявляется специфика ментальных карт сотрудников, занимающих ключевые управленческие должности на предприятии (лиц, принимающих решения); здесь выявляется качество ментального капитала *управленческой элиты* предприятия. Далее целесообразно определить специфику ментальных карт формальных и неформальных лидеров, осуществляющих руководство творческими подразделениями предприятия; здесь выявляется уровень и качество ментального капитала *научно-креативной элиты* предприятия. Наконец, необходимо произвести «ментальную идентификацию» субъектов, действующих в так называемых *точках принятия решений* в рамках стадий движения инновационного продукта; здесь выявляется уровень и качество ментального капитала *творчески-трудовой элиты* предприятия. Очевидно, что скорость изменения и направленность ментального развития персонала корпорации в решающей степени зависят от соответствующих одновременных ментальных трансформаций в среде управленческой, научно-креативной и творчески-трудовой элиты.

Формирование корпоративной элиты как источника новых корпоративных ценностей не является простым делом. Здесь существуют сложности, связанные с вопросами: *кто* является субъектом формирования этой элиты, и *чем* данная элита станет для данного предприятия с точки зрения реализации инновационного развития. Если действующие корпоративные элиты начинают тормозить инновационные действия, культивируя «отжившие свой век» ценности, то они превращаются в псевдоэлиты, преодолеть сопротивление которых гораздо сложнее, чем, например, сформировать новый элитарный слой. Предложенные рассуждения позволяют дать общую классификацию ментальных противоречий и получить представление о возможностях и путях их разрешения (рисунок 3).

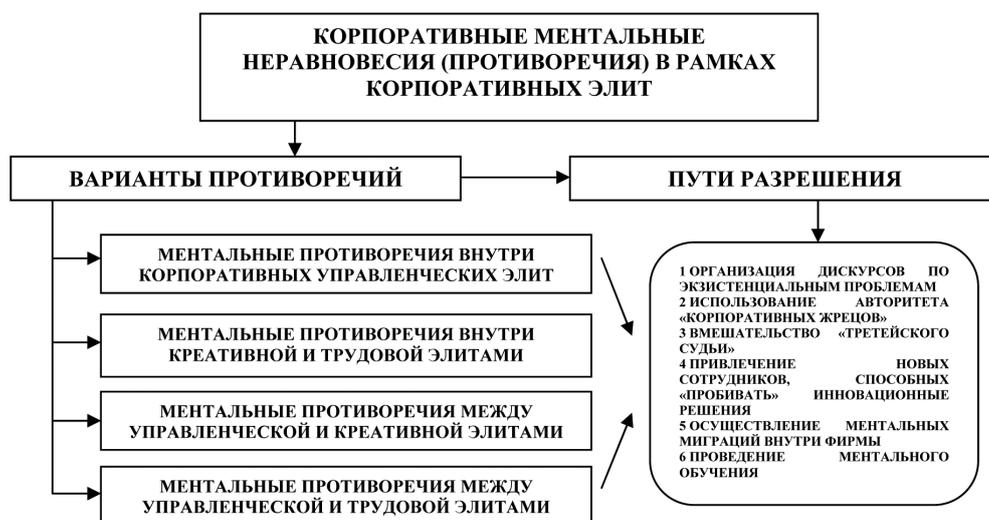


Рисунок 3 – Общие варианты корпоративного ментального «неравновесия» и пути его разрешения

Отмеченные варианты ментальных противоречий существенно отличаются друг от друга по степени остроты и масштабу проявления. В частности, противоречия внутри управленческих корпоративных элит могут длительно не разрешаться в пользу наиболее прогрессивной части менеджеров, что станет основной причиной эскалации общего корпоративного ментального кризиса. Пути разрешения данного вида противоречий связаны, с использованием различных форм корпоративного управленческого дискурса; либо здесь потребуется вмешательство третьей стороны в лице собственника, государственного чиновника и других субъектов. Меньшей остротой обладают ментальные противоречия между управленческой и другими корпоративными элитами, поскольку здесь явный приоритет, с точки зрения властных полномочий, принадлежит топ-менеджменту. Еще меньшей остротой обладают ментальные противоречия между креативной и трудовой элитами, поскольку их разрешение осуществляется в рабочем порядке.

Во-вторых, в рамках новой системы ценностей следует организовать корпоративный образовательный процесс с целью формирования у персонала и менеджеров творческого, полноценного мышления. Речь идет об идеологической деятельности корпоративной элиты по разъяснению адекватных «духовно-когнитивному выживанию» новых ценностей, развитию внутрифирменных форм непрерывного обучения, использованию внешних факторов, способствующих распространению новых ментальных стереотипов. Здесь важно провести четкое разграничение между творческим, *нестереотипным мышлением* субъекта и *ментальным стереотипом*, обеспечивающим такое мышление; нет ли здесь логического и практического противоречия? Ментальный стереотип, в данном случае, есть постоянно действующий конструкт, нацеливающий на нестереотипное мышление; другими словами, стереотип осмысления информации «стоит на страже» нестереотипного мышления.

В-третьих, формируемое полноценное экономическое мышление будет способствовать созданию новой системы сознательных стереотипов восприятия и осмысления действительности, то есть инновационного экономического менталитета. Новая система ценностей нацеливает на организацию образовательного процесса (система процесса в «чистом» виде) определенного качества; формируемое полноценное корпоративное мышление является общим основанием для появления желаемых ментальных стереотипов. Между тем, сам факт формирования новых сознательных стереотипов отнюдь не означает завершения корпоративного ментального «строительства». Напротив, может иметь место *ментальное противоречие первого уровня*, представляющее собой взаимодействие прежних и новых, формируемых стереотипов экономического мышления и поведения.

В-четвертых, новые сознательные стереотипы осмысления действительности постепенно становятся привычными рутинами и «сжимают» (возможно, даже «вытесняют») прежние ментальные архетипы. При этом новые ментальные стереотипы будут вступать в противоречие с прежними ментальными архетипами, что представляет собой *ментальное противоречие второго уровня*, которое может характеризоваться особой остротой. Ментальные противоречия первого и второго уровня могут привести к возникновению корпоративного ментального кризиса, представляющего собой некий переломный момент, определенное состояние корпоративного выбора нового вектора ментального развития. В разрешении этого кризиса многое будет зависеть от того, насколько грамотно и научно обоснованно будут приниматься и осуществляться решения в рамках ментального менеджмента.

Процедура вытеснения либо модификации традиционных стереотипов и архетипов может, но не должна быть затяжной, поскольку это сильно скажется на действенности корпоративных ментальных моделей и общей атмосфере творческого созидания. Как показывает опыт деятельности наукоемких предприятий в переходных условиях, желаемые и ожидаемые «эффекты вытеснения» прежних ментальных стереотипов и архетипов новыми одноименными звеньями появляются лишь в том случае, если действовать системно и целенаправленно. В содержательном плане речь идет об *одновременном идеологическом и праксиологическом действии*. Идеологический ракурс решения проблемы связан с разъяснением необходимости радикальной смены ментальных конструктов, а также с формулированием соответствующих ценностей. Праксиологический ракурс формирования инновационного менталитета непосредственно связан с показом, демонстрацией реальных успехов и перспектив новой ментальной корпоративной модели, для чего могут широко использоваться апробированные образцы деятельности наиболее передовых отечественных и зарубежных предприятий.

Отсюда задача ментального менеджмента и *ментальной праксиологии* заключается в том, чтобы минимизировать бытующие *мифические архетипы*, постепенно заменяя их на *метафизические архетипы*, имеющие в своем основании «спрессованное» осмысление новых жизненно важных социально-экономических императивов. Мифология от метафизики тем и отличается, что основывается не на глубоком, научном, прогрессивном знании, а на безусловной и часто недоказуемой вере в «экономические чудеса» (как, например, вера отечественных «западников» в «чудеса» рыночного либерализма). Ключевой метафизический архетип для достижения целей формирования инновационного корпоративного менталитета заключается в безусловности восприятия и актуализации жизненного значения и смысла современного когнитивного пространства. Ценность ментальной праксиологии состоит в том, что именно практические паттерны демонстрируют либо преимущества, либо недостатки определенных корпоративных ментальных моделей.

В-пятых, прочно позиционируется инновационное корпоративное мышление, а также закрепляются образцы инновационного поведения персонала и менеджеров, стремящихся к экономической самоактуализации. Естественным результатом ментального менеджмента является новая (постоянно обновляющаяся) система корпоративных внесознательных архетипов и сознательных стереотипов. Сформированный в процессе ментального менеджмента инновационный корпоративный менталитет проявляется в адекватном экономическом поведении менеджеров и персонала. Качество этого поведения тестируется, прежде всего, отношением корпоративного сообщества ко всему творческому, действительно новому; члены персонала должны испытывать непрерывную и ненасыщаемую потребность в новшествах.

Таким образом, *менеджмент ментальных инноваций* – это одна из форм инновационного управленческого капитала, заключающаяся в поиске и использовании путей и способов формирования и развития корпоративных ментальных стереотипов и архетипов мышления и поведения, адекватных требованиям расширенного воспроизводства экономических инноваций. Задачи формирования инновационного корпоративного менталитета связаны, прежде всего, с формированием корпоративных элит, способных создавать систему ценностей, адекватных требованиям инновационного развития экономики. Кроме того, критическое значение имеет формирование самообучающихся организаций с целью развития у сотрудников полноценного мышления, без чего невозможно создание инновационного корпоративного экономического менталитета. Очевидно, что без такого менталитета и одноименного капитала нам не удастся обеспечить переход от экономики собирательства к экономике созидательных смыслов.

Список литературы

1. Алесина А., Джулиано П. Культура и институты. Часть I // Вопросы экономики. – 2016. – № 10. – С. 82–112.
2. Асланов Л.А. Менталитет и власть. Русская цивилизация. Кн. 1. – М.: ТЕИС, 2009. – 557 с.
3. Борисова Е., Кулькова А. Культура, имена и экономическое развитие // Вопросы экономики. – 2016. – № 1. – С. 81–107.
4. Бычкова О. Экономическая ценность институтов культуры: оценка эффективности в публичной политике // Вопросы экономики. – 2016. – № 6. – С. 116–131.
5. Заостровцев А.П. Институциональная история России (О книге Р.М. Нуреева и Ю.В. Латова «Экономическая история России: опыт институционального анализа») // Вопросы экономики. – 2017. – № 5. – С. 136–147.
6. Колесниченко Ю.В. Личность в Евразийстве. Гносеологические основания. – М.: Альфа-М, 2008. – 144 с.
7. Макаров В.Л. Микроэкономика знаний / В.Л. Макаров, Г.Б. Клейнер; Отд. обществ. наук РАН, Центр экон.-мат. ин-т. – М.: Экономика, 2007. – 204 с.
8. Мау В. Уроки стабилизации и перспективы роста: экономическая политика России в 2016 году // Вопросы экономики. – 2017. – № 2. – С. 5–30.
9. Медушевский А. Российские реформы с позиций теории когнитивной истории // Вопросы экономики. – 2016. – № 3. – С. 131–160.
10. Никифоров А., Антипина О. Поведенческая макроэкономика: на пути к новому синтезу // Вопросы экономики. – 2016. – № 12. – С. 88–104.

11. Птуха А.Р., Степанов С.С. На развилке менталитетов. Действенные рецепты для инноваций, бизнеса и закона в России. – СПб.: Алетейя, 2010. – 320 с.
12. Родрик Д. Когда идеи важнее интересов: предпочтения, взгляды на мир и инновации в экономической политике // Вопросы экономики. – 2015. – № 1. – С. 22–45.
13. Розанов В.В. Собрание сочинений. Эстетическое понимание истории (Статьи и очерки 1889–1890 гг.). Сумерки просвещения. – М.: Республика, СПб.: Росток, 2009. – С. 621–816.
14. Российская ментальность (материалы круглого стола) // Вопросы философии. – 1994. – № 1. – С. 22–38.
15. Салихов Б.В. Креативный капитал в экономике знаний: Монография/Б.В. Салихов. – М.: Дашков и К°, 2017. – 274 с.
16. Салихов Б.В. Сетевой менеджмент как новое качество управления интеллектуальным капиталом предприятия / Б.В. Салихов, Б.А. Нейматова // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 3. – С. 2–7.
17. Салихов Б.В. Духовная нравственность экономических исследований, или путь к парадигме созидательных смыслов / Социальная политика и социология. – 2010. – № 2 (56). – С. 24–40.
18. Салихов Б.В., Олигова М.Б. Неявное знание как онтология корпоративных инноваций. Монография. – М.: ФГБОУВПО «Московский государственный университет дизайна и технологии», 2018. – 224 с.
19. Тамбовцев В. Миф о «культурном коде» в экономических исследованиях // Вопросы экономики. – 2015. – № 12. – С. 85–107.
20. Цаплин В.С. Разумное, но не мыслящее / В.С. Цаплин. – М.: Крафт+, 2009. – С. 175.
21. Шадриков В.Д. Ментальное развитие человека. – М.: Аспект Пресс, 2007. – 284 с.
22. Шкаев Д.Г. Менталитет молодежи в постсоветский период: Аналитический обзор / РАН. ИНИОН. Центр гуманист. науч.-информ. исслед. Отд. философии. – М., 2009. – 56 с.

CORPORATE MENTALITY AS THE FACTOR OF ECONOMIC INNOVATIONS DEVELOPMENT

Salikhova Irina Sergeevna,

Doctor of Economics,

*Professor of accounting, taxation and customs department
Moscow Witte University, Moscow*

*Chief researcher of the Institute of market problems of RAS,
e-mail: irinasalikhova@yandex.ru*

Article purpose consists in revealings of essence of corporate mentality and definition of ways of development of management of the mental innovations, called to provide an innovative vector of development of modern firm. The typology of kinds of modern corporate mentality is given and the reasons of a modern domestic mental economic crisis are proved. The treatment of innovative corporate mentality of the modern enterprise is given, and the administrative technology of its creation is offered.

Keyword: mentality, economic mentality, corporate mentality; archetypes and conscious stereotypes; system of environment, process, the project and object; mental innovations and the mental capital; mental contradictions; management of mental innovations

МОТИВАЦИЯ ТРУДА, КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ПОВЫШЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Рогова Дарья Александровна,
главный бухгалтер ООО «Градиент»,
магистрант факультета экономики и финансов,
Московский университет им. С.Ю. Витте, город Москва
e-mail: darya_rogova@list.ru

В статье рассматриваются вопросы различных мотивационных теорий, с дальнейшей возможностью их применения на практике в условиях современного хозяйствования и определенного менталитета Российского трудового общества. В статье описывается, возможность применения самых передовые мотивационных постулатов для обеспечения высокой мотивации как работника так организаций в целом.

Ключевые слова: человеческий капитал, оплата труда, мотивационная теория, человеческие потребности, факторы стимулирования труда

DOI 10.21777/2587-9472-2018-1-108-112

Основным двигателем экономического прогресса является труд человека. В мировой экономике трудовые ресурсы представляют собой эффективный инструмент, с высоким уровнем управляемого потенциала. Человеческий капитал – как основной капитал в современном механизме хозяйствовании начал отмечаться относительно недавно. Достаточное количество трудов различных исследователей посвящены человеческому капиталу и возможным методам мотивации данного капитала, для получения максимальной выгоды в ходе предпринимательской деятельности.

Мотив – это основной повод качественной работы любого специалиста и в целом любой хозяйствующей системы. В первую очередь мотивация должна быть сформирована для управленческого персонала, поскольку именно данный персонал определяет основную стратегию и тактику деятельности организации. Без хорошо мотивированного руководящего звена вся деятельность компании будет не эффективной. При принятии на работу сотрудника, руководитель должен четко представлять, какую мотивационную составляющую он может предложить новому наемному служащему (работному) и какую выгоду, от правильно поставленной мотивационной программы получит работник и организация в целом.

Проводимые исследования мотивации труда последних лет показали, что система мотивации в современной России претерпела существенные структурные изменения. Это обусловлено тем, что сегодня достаточно часто работниками управляют личные потребительские потребности, а потребности развития и повышения эффективности организации во многих случаях отодвигаются совсем или переносятся на второй план. Формирование системы мотивации во многом зависит от стратегических целей конкретной организации. Действующая в настоящее время в практике деятельности российских компаний система мотивации имеет ряд существенных недостатков:

- формы и оплаты не отвечают условиям конкурентной среды;
- слабая система стимулирования работников к рациональному использованию ресурсов и повышению квалификации;
- несоответствие между уровнями производительности труда и заработной платой.

Сегодня никто не будет оспаривать тот факт, что мотивация имеет непосредственное отношение к результатам работы и играет важную роль в деятельности каждого сотрудника. Зарубежная практика выработала достаточно эффективные подходы к мотивационной политике в управлении персоналом. Настало, на наш взгляд, время более активного их применения в российской практике. Рассмотрим несколько наиболее распространенных мотивационных теории, получившие широкое применение в мировой практике и готовых зарубежных систем мотивации персонала.

Теория ожидания и модель мотивации Виктора Врума

Рассматривая данную модель мотивации (теории ожидания) можно отметить, что данный исследователь обращает пристальное внимание на мыслительный процесс человека. В основе модели

заложена психологическая составляющая человеческого разума, на основании которой индивид реально оценивает возможность достижения поставленной им цели для дальнейшего получения вознаграждения при ее скорой реализации. Не каждый руководитель организации может ждать и давать время своему работнику, чтобы он «ожидая соглашения со своим внутренним миром» принял решения выполнить поставленную перед ним задачу в установленные сроки. Другими словами, не у всех людей первостепенным фактором стоит вопрос «договориться с собой». Главный вопрос – это получить оплату, следовательно, такая мотивация не может подойти людям, которые находятся на грани бедности. Но данную теорию ожидания необходимо учитывать руководителям организаций, чтобы демонстрировать своим работникам, что все их усилия в конечном итоге приведут к достижению поставленных ими личных целей.

Теория мотивации Дэвида МакКлелланда (Теория приобретенных потребностей)

В теории приобретенных потребностей выделяются три основных потребности, выявленных Дэвидом МакКлелландом: потребности достижения, соучастия и власти. Рассмотрим содержание каждой потребности. Потребность достижения – выполнить свою работу проще, быстрее, эффективнее. Данную теорию, выгодно использовать, но только по двум первым показателям – проще и быстрее. Работник выполняет тот же ряд обязанностей, проще и быстрее, получая при этом ту же заработную плату, что и раньше. Показатель эффективности уходит на второй план, это обусловлено тем, что в настоящее время руководители организаций за упрощение и быстроту работникам не доплачивают, а только все больше нагружают их дополнительной работой, чтобы выжить всю возможную экономическую выгоду из способностей и трудовых усилий персонала. Данная позиция вполне естественно приводит к неэффективному и не качественному выполнению работником своих обязанностей и, как следствие, к потере мотивации.

Потребность соучастия – это потребность в моральной мотивации, другими словами, к дружеским отношениям внутри коллектива организации. Таким работникам важно мнение других о себе, важен их статус. Удовлетворение такой потребности имеет большое значение, но опять же, она будет полностью реализована в коллективе с таким руководителем, который сможет сгладить все «острые камни» и на первоначальном этапе «заблокирует» появляющуюся зависть других коллег к определенному работнику.

Потребность во власти – потребность в контроле над другими людьми. Большинство авторов разделяют данную потребность на два типа в зависимости от личных качеств людей:

- работники, которым нужна власть ради власти;
- работники, которым власть нужна для достижения более эффективного результата.

Данную потребность вполне можно использовать на благо развития компании, если понять типовые характеристики личных качеств персонала и грамотно распределять работников в системе иерархии управления и по стратегическим направлениям развития бизнеса.

Теория мотивации Абрахама Маслоу

Достаточно известная, в том числе в российской теории и практике управления персоналом, теория мотивации представляет собой пирамиду потребностей человека. В основе ее находятся физиологические потребности, следом идут потребности, связанные с безопасностью, далее потребности в привязанностях, потребности в уважении, когнитивные и эстетические потребности и самая последняя степень – самореализация.

Данная теория, на взгляд многих ученых, не может применяться как рабочая, так как таких «счастливчиков», у которых все потребности последовательно будут удовлетворяться, поднимаясь по данным ступеням иерархии можно только поискать. Но если рассмотреть теоретические основы данной концепции управления персоналом и увязать их с условиями современной действительности то, можно разработать определенную модель мотивации потребностей для различных отраслей предпринимательской деятельности, с учетом менталитета, определенных экономических условий и уровня жизни населения России с учетом достаточно больших региональных отличий [7].

В таблице 1 отражены основные особенности и отличия систем мотивации труда в зарубежных странах.

Таблица 1 – Особенности формирования зарубежных систем мотивации труда [1]

| Страна | Основные факторы мотивации труда | Отличия и особенности мотивации труда |
|----------|---|--|
| Япония | Профессиональное мастерство, возраст, стаж, результативность труда | По жизненный наем, разовая выплата при выходе на пенсию |
| США | Поощрение предпринимательской активности, качество труда, высокая квалификация | Сочетание элементов повременной и сдельной систем оплаты труда, технологические надбавки, премии за качественную работу оборудования, соблюдение технологической дисциплины, индивидуализация в оплате труда |
| Франция | Квалификация, качество работы, количество рационализаторских предложений, уровень мобилизации | Балловая оценка труда по проф. мастерству и производительностью труда, инициативность, дополнительные вознаграждения (компенсационные выплаты) |
| Англия | Доход | Участие в прибылях, долевое участие в капитале, трудовое долевое участие, чисто трудовое участие |
| Германия | Качество | Стимулирование качества труда, социальные гарантии |
| Швеция | Солидарная заработная плата | Дифференциация системы налогов и льгот |

Теория справедливости Адамса

Также одна из достаточно распространенных теорий мотивации – теория справедливости или равенства. Основа теории учитывает человеческого характер то, что люди субъективны. Рядовой сотрудник, в одном большом отделе, смотрит на работу другого сотрудника, сравнивает ее со своей и понимает, что соотношение между полученным вознаграждением и затраченными ресурсами у него ниже, чем у сослуживца. Поскольку он предполагает, что это замечается и руководством отдела (компании), то формируется определенное психологическое напряжение.

Рассмотрев теории и особенности формирования зарубежных мотивационных систем, можно прийти к выводу, что основные движущие мотивы работников:

- 1 Вознаграждение, как главный мотив – работа приносит денежное вознаграждение и других благ.
- 2 Социальный мотив – важно одобрение коллектива и руководства.
- 3 Процессный мотив – трудится ради удовольствия от самого процесса работы.
- 4 Мотив достижения – стремится к самореализации и самоутверждению.
- 5 Идеальный мотив – достижение совместных с компанией высоких идейных целей.



Рисунок 1 – Мотивация персонала 2016: новое исследование Kelly Services (%) [2]

На рисунке 1 отражены результаты исследования мотивации персонала, так, наиболее распространенными и часто отмечаемыми, в работах ученых и практиков, факторами немотивированности персонала в России, являются:

- отсутствие прозрачной системы вознаграждения и льгот;
- отсутствие возможности для развития личностных и профессиональных качеств сотрудников;
- низкий уровень заработной платы;
- отсутствие постоянной обратной связи с администрацией;
- отсутствие заинтересованности работодателя и работника в долгосрочном сотрудничестве.

Согласно результатам исследования, главным мотивирующим фактором для большинства россиян остается уровень оплаты труда (64 %), хотя его значимость по сравнению с прошлым годом упала на 8 %. Другими важными факторами стали набравшие популярность масштабные и интересные задачи (40 %) и комфортная атмосфера в компании (36 %), а также потерявшие несколько позиций в иерархии ценностей возможности карьерного роста (33 %) и официальное оформление (31 %).

Среди других мотивирующих факторов россияне обращают внимание на профессионализм коллег (19 %), репутацию компании, возможность обучения и работы над зарубежными проектами (по 16 %), наличие гибкого графика (15 %), удобное местоположение офиса (8 %) и отсутствие переработок (3 %) [2].

Так как уровень оплаты труда, из проведенного исследования, является основным фактором мотивации, приведем официальные статистические данные номинальной заработной платы, отраженные в таблице 2. К номинальной заработной плате относится вознаграждение, положенное работнику за исполнение установленных должностными инструкциями трудовых обязанностей. Реальную оплату труда можно оценить как своеобразную стоимостную оценку объема товаров или услуг, которые можно приобрести за выплачиваемую работнику сумму. Таким образом, реальный доход показывает непосредственно покупательскую способность номинальной оплаты труда [3].

Таблица 2 – Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников по полному кругу организаций в целом по экономике Российской Федерации в 2007–2017 гг. (руб.) [4]

| | В среднем за год | В среднем за кварталы | | | |
|--------------------|------------------|-----------------------|-------|-------|-------|
| | | I | II | III | IV |
| 2007 | 13593 | 11876 | 12993 | 13494 | 15742 |
| 2008 | 17290 | 15424 | 16962 | 17556 | 18966 |
| 2009 | 18638 | 17441 | 18419 | 18673 | 20670 |
| 2010 | 20952 | 19485 | 20809 | 21031 | 23491 |
| 2011 | 23369 | 21354 | 23154 | 23352 | 26905 |
| 2012 | 26629 | 24407 | 26547 | 26127 | 30233 |
| 2013 | 29792 | 27339 | 30245 | 29578 | 33269 |
| 2014 | 32495 | 30057 | 32963 | 31730 | 35685 |
| 2015 ¹⁾ | 34030 | 31566 | 34703 | 32983 | 36692 |
| 2016 | 36709 | 34000 | 37404 | 35744 | 39824 |
| 2017 ²⁾ | | 35983 | 40103 | 37723 | |

Уровень реальной заработной платы зависит от номинальных выплат, потребительских цен на товары или услуги, а также влияния ряда дополнительных факторов (таблица 3).

Таблица 3 – Факторы снижения реальной оплаты труда [3]

| Показатель | Характеристика |
|--|--|
| Размер и содержание потребительской корзины | Рост цен на товары или услуги |
| Высокий уровень безработицы | Наем работников производится по более низкой цене труда |
| Структура ценовых предложений рынка труда | Снижение востребованности в высококвалифицированном труде |
| Налогообложение | Ввод новых видов налогов или увеличение ставок |
| Задержка выплат вознаграждений | Суммы, полученные позднее срока, имеют более низкую покупательскую стоимость в связи с влиянием инфляционных процессов |
| Государственная индексация бюджетных выплат, размера минимального размера оплаты труда | Отставание величины индексации от роста инфляции |

Проблема создания эффективной системы стимулирования в организации всегда остается актуальной, так как от этой системы зависит не только активизация персонала, но и результаты деятельности организации в целом. К сожалению, в России, на данный момент, повсеместно не получили широкого распространения и применения эффективные методы управления персоналом. По нашему мнению, это является одной из причин низкого уровня производительности труда в нашей стране.

Исследования отечественных ученых-экономистов показывают, что отдельные элементы зарубежных систем мотивации труда и моделей могут быть достаточно успешно адаптированы в России, возможно с учетом их некоторых элементов. Так, например, из американской системы можно заимствовать внедрение нормативных заданий с доплатами за их выполнение; из французской системы – практику поощрения за рацпредложения; из японской системы целесообразно использовать гибкую тарифную сетку и рационализаторские предложения как способ повышения уровня оплаты труда работника; из британской системы – участие в прибыли; из немецкой системы – стимулирование качества; из шведской системы – принцип солидарной заработной платы [1].

В России, некоторые компании применяют зарубежные практики мотивации труда, но не всегда они являются эффективными, так как любая система стимулирования должна быть адаптирована как к особенностям российских условий рынка труда, так и к особенностям системы управления конкретного предприятия. Поэтому, используя зарубежный опыт, необходимо создать систему стимулирования, достаточно адаптированную к российским реалиям.

Внедрение элементов международных моделей, подходов и опыта зарубежной практики может обеспечить формирование достаточно эффективной системы стимулирования персонала в России.

Список литературы

1. *Нестерова Д.Н.* Современные системы мотивации труда. – Новокузнецк: МАОУ ДПО ИПК, 2016.
2. Мотивация персонала 2016: Kelly Services, 17.11.2016, электронный ресурс – www.hr-elearning.ru.
3. В чем разница между номинальной и реальной заработной платой. Электронный ресурс – www.online-buhuchet.ru.
4. Официальная статистика. Рынок труда, занятость и заработная плата, 26.01.2018, электронный ресурс - www.gks.ru.
5. *Еремеев М.А.* Оценка степени мотивации персонала: теория и практика. – Саратов: СГСЭУ, 2008.
6. *Боровских Е.А.* Эффективность инвестиций в человеческий капитал, Ярославский педагогический вестник, – №1-Том I, – 2012.
7. *Зуева И.А.* Государственная кадровая политика и ее влияние на региональный рынок труда. Калужский экономический вестник. – 2016. – № 1. – С. 50–54.

MOTIVATION OF LABOR, AS ONE OF THE FACTORS OF INCREASING THE USE OF LABOR RESOURCES

Rogova D.A.,

*chief accountant of LLC Gradient, graduate student of the Faculty of Economics and Finance,
Moscow Witte University, Moscow
e-mail: darya_rogova@list.ru*

The article examines the issues of various motivational theories, with the further possibility of their application in practice in the conditions of modern management and a certain mentality of the Russian Labor Society. The article describes the possibility of applying the most advanced motivational postulates to ensure high motivation as an employee so organizations in general.

Ключевые слова: человеческий капитал, оплата труда, мотивационная теория, человеческие потребности, факторы стимулирования труда

**Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте.
Серия 1. Экономика и управление
№ 1 (24)' 2018**

Электронный научный журнал (Электронное периодическое издание)

Редактор и корректор

Луговая С.А.

Компьютерная верстка

Савеличев М.Ю.

Макет подготовлен в издательстве электронных научных журналов
ЧОУВО «Московский университет им. С.Ю. Витте»,
115432, Россия, Москва, 2-й Кожуховский проезд, д. 12, стр. 1,
тел. 8(495) 783-68-48, доб. 45-11.

Электронное издание.

Подписано в тираж 27.03.2018

Печ. л. 14,12. Усл.-печ. л. 13,13. Уч.-изд. л. 7,27.

Объем 7,9 Мб. Тираж – 500 (первый завод – 40) экз. Заказ №
18-0099.

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