

НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК



ВОЛГОГРАДСКОГО ФИЛИАЛА

РАНХиГС

Серия: экономика

УЧРЕДИТЕЛЬ:

федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение
высшего образования
«Российская академия народного хозяйства
и государственной службы
при Президенте Российской Федерации»

№2 **2016**

Журнал основан в 2009 г.

Периодичность серии 2 номера в год

Редакционный совет:

И. О. Тюменцев, д-р ист. наук, профессор
(председатель Редакционного совета);
А. В. Дорждев, д-р экон. наук, профессор;
Т. Б. Иванова, д-р экон. наук, профессор;
Т. В. Игнатова, д-р экон. наук, профессор;
О. С. Олейник, д-р экон. наук, профессор;
С. П. Сазонов, д-р экон. наук, профессор, академик РАЕН,
заслуженный экономист России;
В. Н. Рубцов, д-р физ.-мат. наук, профессор университета
Анже, Франция;
Хамад М. Яхья, д-р физ.-мат. наук, PhD, профессор
Университета г. Мансира, Египет

Главный редактор:

М. П. Придачук, д-р экон. наук, доцент

Заместитель главного редактора:

Е. Н. Малышева, канд. экон. наук, доцент

Ответственный секретарь:

А. П. Алмосов, канд. экон. наук, доцент

Редакционная коллегия:

Ю. В. Брехова, канд. экон. наук, доцент;
И. К. Биткина, канд. экон. наук, доцент;
С. А. Дерезина, канд. экон. наук;
И. И. Дубинина, канд. филол. наук, доцент;
Д. Ю. Завьялов, канд. юрид. наук, доцент;
Ф. П. Косицына, д-р экон. наук, профессор;
И. В. Максимова, д-р экон. наук, доцент;
В. В. Яковенко, канд. экон. наук

Адрес редакции: Волгоградский филиал ФГБОУ ВО РАНХиГС
400131, Волгоград, ул. Гагарина, 8.
vestnik-vags@yandex.ru

Издательство Волгоградского филиала
ФГБОУ ВО РАНХиГС, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

THE CONTENT

**Инновационные инструменты
развития экономики**

**Innovative tools
for economic development**

Литвиненко И. Л.
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИННОВАЦИОННАЯ
ПОЛИТИКА: ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ
НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ..... 5

Litvinenko I. L.
STATE INNOVATIVE POLICY:
FEATURES OF FORMATION
AT THE PRESENT OF
DEVELOPMENT..... 5

Рыбасова М. В., Красова Е. А.
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-
ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА..... 13

Rybasova M. V., Krasova E. A.
THE EFFECTIVENESS OF PUBLIC-
PRIVATE PARTNERSHIP..... 13

Савченко И. П.
ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ФАНДРАЙЗИНГА КАК ИНСТРУМЕНТА
ОБЩЕСТВЕННО-ГОСУДАРСТВЕННОГО
ПАРТНЕРСТВА..... 18

Savchenko I. P.
SPECIFICATIONS OF FUNDRAISING
USAGE AS A TOOL
OF PUBLIC-PRIVATE
PARTNERSHIP..... 18

Экономика отраслей народного хозяйства

The economy of National Industries

Комарова А. В.
УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ КАК ВЕКТОР
СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ
В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
САНКЦИЙ..... 23

Komarova A. V.
KNOWLEDGE MANAGEMENT
AS A NEW VECTOR OF STRATEGIC
DEVELOPMENT OF OIL AND GAS
COMPANIES IN CONDITIONS OF THE
ECONOMIC SANCTIONS..... 23

Шмулев Г. А., Ларичева Е. А.
СИСТЕМА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ
ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА..... 29

Shmulev G. A., Laricheva E. A.
THE SYSTEM OF MEASURES FOR
INCREASING PRODUCT COMPETITIVENESS
OF THE TIMBER INDUSTRY
COMPLEX OF THE REGION..... 29

*Коробейников Д. А., Коробейникова О. М.,
Телитченко Д. Н.*
ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В
ХОЗЯЙСТВЕННОМ МЕХАНИЗМЕ ОТРАСЛЕЙ
СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА..... 32

*Korobeynikov D. A., Korobeynikova O. M.,
Telitchenko D. N.*
ORGANIZATIONAL CHANGES
IN THE ECONOMIC MECHANISM
OF AGRICULTURE..... 32

Личные финансы

Personal finance

Мгерян М. А.
ИССЛЕДОВАНИЕ ФИНАНСОВ ДОМАШНИХ
ХОЗЯЙСТВ НА МАКРО-, МИКРО-,
НАНОУРОВНЯХ..... 38

Mgeryan M. A.
RESEARCH OF FINANCE
OF HOUSEHOLDS ON MACRO-,
MICRO-, NANOLEVELS..... 38

Лаврова Е. Л.
ПРЕОДОЛЕНИЕ НЕГАТИВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА
В СОЦИАЛЬНОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ
ГРАЖДАН..... 45

Lavrova E. L.
THE OVERCOMING OF NEGATIVE
TRENDS OF THE ECONOMIC CRISIS
IN THE SPHERE OF SOCIAL SECURITY
OF CITIZENS..... 45

**Методические и практические вопросы
проведения экономического анализа**

**Methodical and practical issues
of economic analysis**

Дайнекин А. Э.
СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА
МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ
РИСКОВ..... 51

Daynekin A. E.
COMPARATIVE ANALYSIS
OF FINANCIAL RISKS
ASSESSMENT METHODS..... 51

Губанова Е. В., Орловцева О. М.
ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПОДРЯДНОЙ СТРОИТЕЛЬНО-
МОНТАЖНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ..... 56

Gubanova E. V., Orlovtseva O. M.
FEATURES OF CARRYING OUT
OF ECONOMIC ACTIVITY ANALYSIS OF
THE CONTRACT CONSTRUCTION
ORGANIZATION..... 56

Тарасова Т. Ф., Коробкин А. З.
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ
СУЩНОСТИ И ИЗМЕРЕНИЮ СОЦИАЛЬНОЙ
ЭФФЕКТИВНОСТИ КООПЕРАТИВНОЙ
ТОРГОВЛИ..... 65

Tarasova T. F., Korobkin A. Z.
CONTEMPORARY APPROACHES
TO THE DEFINITION AND ASSESSMENT
OF SOCIAL EFFICIENCY
OF COOPERATIVE TRADE..... 65

Управленческая экономика

Managerial economics

Сидунова Г. И.
ЭКСПРЕЗЕНТНОСТЬ
В СИСТЕМЕ ФОРСАЙТ-
МЕНЕДЖМЕНТА..... 70

Sidunova G. I.
EXPRESSIONTEST IN THE SYSTEM
OF THE FORESIGHT
MANAGEMENT..... 70

Сидунов А. А.
АТТРАКТИВНОСТЬ КАК КОМПЕТЕНЦИЯ
РУКОВОДИТЕЛЯ..... 73

Sidynov A. A.
ATTRAKTIVENESS AS COMPETENCE
OF A MANAGER..... 73

Экономика труда

Labor economics

Чумакова Е. А.
СИСТЕМАТИЗАЦИЯ И АНАЛИЗ
ПОДХОДОВ К ИССЛЕДОВАНИЮ
ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ..... 76

Chumakova E. A.
SYSTEMATIZATION AND ANALYSIS
OF APPROACHES TO THE
EMPLOYMENT STUDY 76

Воронов Н. В.
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ
ОРГАНИЗАЦИЯХ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ..... 81

Voronov N. V.
THE CURRENT STATE OF LABOR RESOURCES
IN THE AGRICULTURAL ENTERPRISES OF THE
NOVOSIBIRSK REGION..... 81

Бичинев А. А., Филимонова Н. Н.
ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ И КОНТРОЛЯ
СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ
БИЗНЕСА В РОССИИ..... 86

Bichinev A. A., Filimonova N. N.
THE ISSUES OF ASSESSMENT AND SUPERVISION
OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN
RUSSIA..... 86

Методические вопросы преподавания и обучения	Methodical issues of teaching and learning
<i>Афанасьева Л. А., Гребенникова М. А.</i> АНАЛИЗ СИСТЕМЫ РАЗВИТИЯ И ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ..... 92	<i>Afanasyeva L. A., Grebennikova M. A.</i> ANALYSIS OF THE STAFF DEVELOPMENT AND TRAINING IN ORGANIZATIONS..... 92
<i>Латышев Д. В., Гомаюнова Т. М.</i> МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРИНЦИПЫ ПОВЫШЕ- НИЯ КАЧЕСТВА ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА В СОВРЕМЕННОМ ГУМАНИ- ТАРНОМ ВУЗЕ..... 96	<i>Latyshev D. V., Gomaunova T. M.</i> MARKETING PRINCIPLES OF IMPROV- ING THE QUALITY OF PEDAGOGICAL PROCESS IN MODERN UNIVERSITY FOR THE HUMANITIES..... 96
Наука молодая	A young science
<i>Попова Е. А.</i> ПРАВОВОЙ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА..... 100	<i>Popova E. A.</i> LEGAL AND INSTITUTIONAL ASPECTS OF CREDIT RISK MANAGEMENT OF COMMERCIAL BANK..... 100
Научно-исследовательская работа и гранты	Research work and grants
<i>Кондратьева О. Е., Бондарева С. А., Алмосов А. П., Брехова Ю. В.</i> СТРАТЕГИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ И ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА..... 104	<i>Kondratyeva O. E., Bondareva S. A., Almosov A. P., Brekhova Y. V.</i> STRATEGY OF INTERACTION OF FINANCIAL INSTITUTIONS AND CIVIL SOCIETY..... 104
Сведения об авторах..... 112	Information about authors..... 112

ИННОВАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

INNOVATIVE TOOLS FOR ECONOMIC DEVELOPMENT

УДК 338.2

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА: ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ

И. Л. Литвиненко

Аннотация. Настоящее исследование посвящено выявлению ключевых концепций формирования государственной инновационной политики, основываясь на работах зарубежных и российских ученых.

В качестве результатов исследования отметим разработанные: ментальную карту целей государственной инновационной политики, ментальную карту направления государственных реформ для создания благоприятной инновационной среды, причинно-следственную диаграмму барьеров создания инновационной среды, диаграмму сдерживающих и движущих сил, влияющих на эффективность вмешательства государства в экономику.

Ключевые слова: инновации, инновационная политика государства, эффективность экономики, инновационный процесс, научно-исследовательская деятельность, уровень инновационного развития.

STATE INNOVATIVE POLICY: FEATURES OF FORMATION AT THE PRESENT OF DEVELOPMENT

I. L. Litvinenko

Abstract. The research is devoted to the investigation of key concepts of the state innovative policy formation, and it is based on works of foreign and Russian scientists.

The results of the research are the development of a mental map of the purposes of the state innovative policy, a mental map of the direction of the state reforms for creation of the favorable innovative environment, the cause and effect chart of barriers of creation of the innovative environment, the chart of the constraining and driving forces influencing the efficiency of development intervention into the economy.

Keywords: innovations, state innovative policy, efficiency of economy, innovative process, research activity, level of innovative development.

Дилемма разработки государственной инновационной политики, по сути, заключается в определении объема минимально необходимого вмешательства государства в развитие отраслей экономики при функционировании в рамках структурно определенной национальной инновационной системы (НИС) и в конечном итоге,

по выражению К. Херрманн-Пиллата [14], соблюдении высшего приоритета – ценности индивидуальной свободы и автономии. В развитие данной мысли нами разработана ментальная карта целей государственной инновационной политики, представленная на рисунке 1.

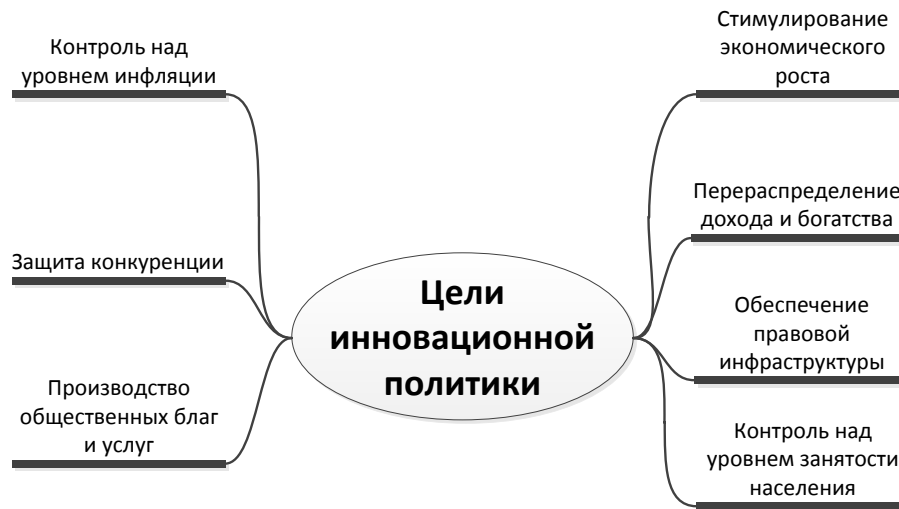


Рис. 1. Ментальная карта целей государственной инновационной политики

Источник: составлено автором.

Государственная инновационная политика должна быть направлена на формирование в стране среды, благоприятствующей инновациям, реализовываться в стабильной макроэкономиче-

ской среде и дополняться реформами в других сферах.

Основные направления реформ со стороны государства для создания благоприятной инновационной среды представлены на рисунке 2.



Рис. 2. Ментальная карта направления государственных реформ для создания благоприятной инновационной среды

Источник: составлено автором.

Как видно из рисунка, к основным сферам и направлениям реформ относятся следующие: сфера повышения национальной конкурентоспособности; сфера образования и профессиональной подготов-

ки; область финансовой и налоговой политики; сфера повышения национальной конкурентоспособности; сфера образования и профессиональной подготовки, область финансовой и налоговой по-

литики; область рынков труда; область коммуникаций; область иностранных инвестиций и торговой политики; сфера защиты авторских прав и упрощения процедуры патентования и оформления заявок на изобретения; региональная политика. Цели реформирования приведены в таблице 1.

Таблица 1

Цели реформирования экономической среды по направлениям

Сфера	Цели
Сфера повышения национальной конкурентоспособности	Стимулирование конкуренции, обуславливающей появление инноваций
Сфера образования и профессиональной подготовки	Эффективное формирование человеческого капитала
Область финансовой и налоговой политики	Эффективное перераспределение средств для целей поддержки инноваций
Сфера повышения национальной конкурентоспособности	Выделение стратегических приоритетов повышения конкурентоспособности
Область рынков труда	Повышение мобильности трудовых ресурсов
Область коммуникаций	Способствование в распространении и обмене исследовательской информацией и росту информационных инновационных ресурсов
Область иностранных инвестиций и торговой политики	Стимулирование иностранных инвестиций в инновации. Распространение технологий в глобальном масштабе
Сфера защиты авторских прав и упрощения процедуры патентования и оформления заявок на изобретения	Снижение барьеров документальной защиты авторских прав
Региональная политика	Обеспечение взаимодополняемости между мерами государственной политики на разных уровнях управления

Источник: составлено автором.

Роль государства, по мнению ряда экономистов, в частности, Дж. Сакса [12], М. Портера, должна быть значительной на начальной стадии установления рыночных отношений. Это связано с характером трудностей, с которыми сталкиваются государства: необходимость установления за-

конности и порядка, слабость частного предпринимательства, слабая инфраструктура, необходимость вмешательства государства для обеспечения принудительного накопления и капиталовложений (через налоги или инфляцию), проблемы социального устройства (рис. 3).

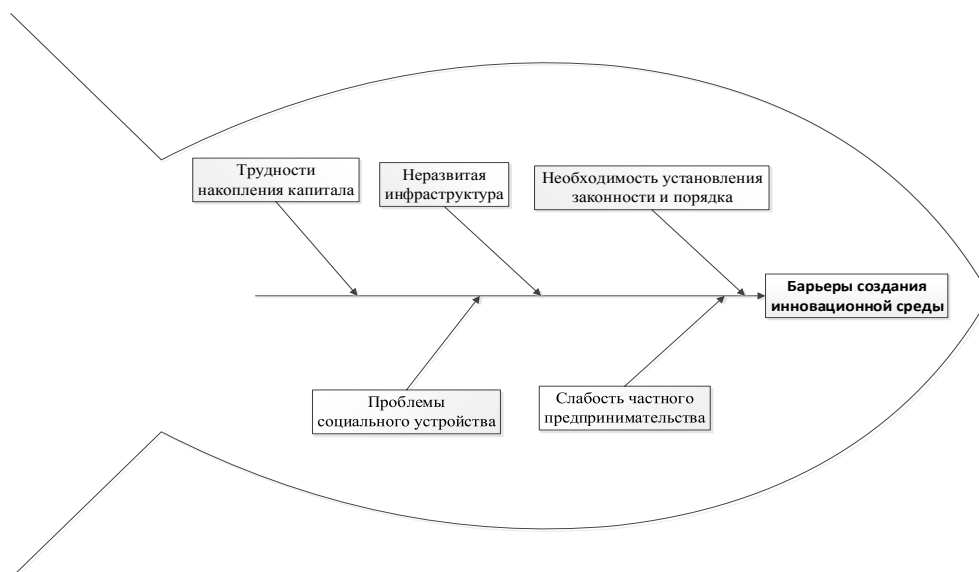


Рис. 3. Причинно-следственная диаграмма барьеров создания инновационной среды

Источник: составлено автором.

Существует и другое мнение: некомпетентность государственного регулирования и коррупция правительственных чиновников и политиков могут существенно снизить эффективность вмешательства государства в экономику и даже тормозить экономический рост. Поэтому основополагающим фактором роста экономики следует счи-

тать развитие конкуренции и личной экономической заинтересованности.

Опыт развитых стран доказывает, что современное рыночное хозяйство неотделимо от целого спектра институтов, представляющих государство, и правительства принимают на себя ответственность за темпы роста экономики и повышение ее конкурентоспособности.

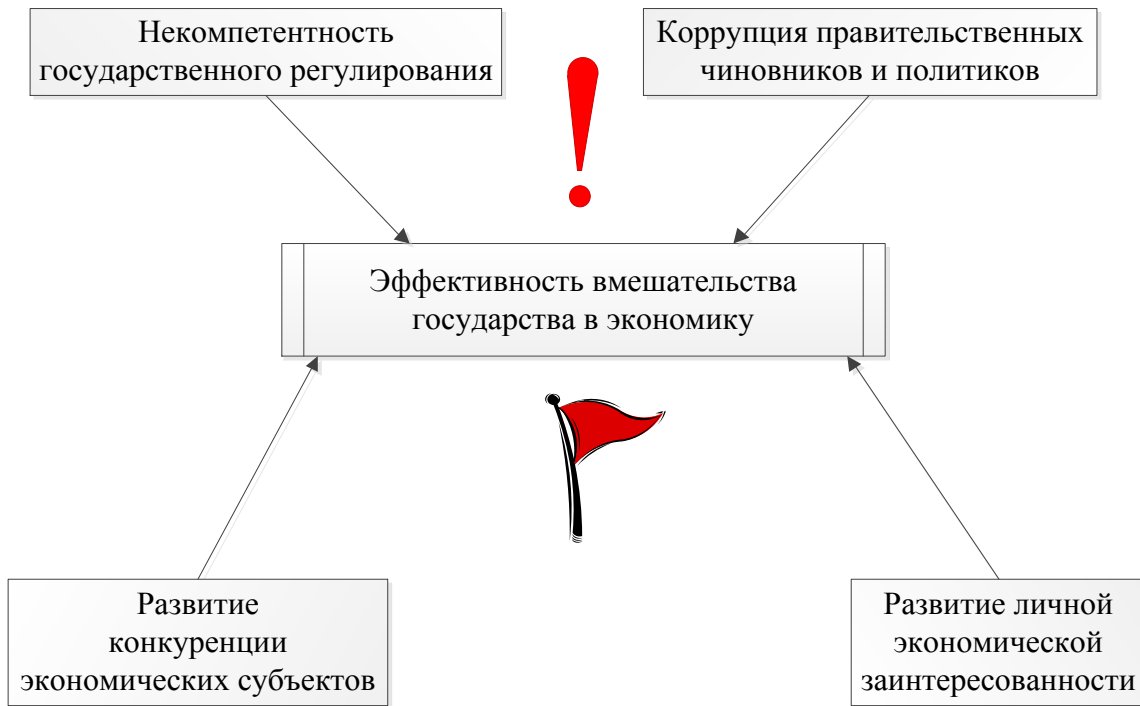


Рис. 4. Диаграмма сдерживающих и движущих сил, влияющих на эффективность вмешательства государства в экономику

Источник: составлено автором.

Экономическая роль государства определяется не глубиной и размахом вмешательства в рыночный механизм, а совершенством формирования лучших внутренних и внешних условий развития национальной экономики; государство должно обеспечить эффективность развития экономики [10]. Зарубежный опыт содержит примеры как эффективного, так и деморализующего вмешательства государства.

Так, формирование промышленной концентрации Франции по «плану Лавалья» и ужесточение контроля за экономикой достигли своего «критического предела» еще в начале 1960-х годов.

Социально-экономические и политические последствия такого вмешательства в экономику оказались весьма серьезными: падение покупательной способности зарплаты на 1/3 по сравне-

нию с 1937 г., замедление роста валового национального продукта, мощное антимонопольное движение [9].

В отличие от Франции, очень результативной оказалась демонополизация хозяйственной системы Японии в 40–70-е гг., благодаря наибольшему, даже сравнительно с западными зонами послевоенной Германии, масштабу и глубине.

По своей радикальности (роспуск и дробление промышленно-торговых концернов, крупнейших предприятий, принятие жестких антимонопольных мер) японская программа не имела себе равных в экономической истории XX в., создав конкурентную среду и направив развитие индустриальной экономики по демократическому пути в рамках «догоняющей политики» [4; 8].

Конкурентные рыночные структуры для экономического роста создавались в основном за счет государственного сектора (например, приватизацией и расчленением в 1950-м г. государственной электротехнической японской компании на девять региональных), что помогло обновить и расширить предпринимательскую сферу, ослабив сопротивление реформам.

Обеспечение экономического развития на инновационной основе и необходимость повышения конкурентоспособности экономики вынуждают прежде всего обратить внимание на промышленность, и одним из главных вопросов в области государственного регулирования является вопрос о роли правительства в формировании стратегии инновационных преобразований в промышленности. «Промышленная политика на федеральном уровне должна представлять собой стратегию развития страны и набор мер поддержки наиболее стратегически важных объектов» [11]. «Промышленная политика в принципе не может стать проблемой второй очереди по сравнению, допустим, с задачами отладки финансовой системы. Она должна быть основным содержанием радикальных реформ с самого их начала» [7].

Считается, что невмешательство государства ведет лишь к усилению сырьевого сектора и диспропорций в экономике. Государство должно сдерживать темпы роста тарифов естественных монополий, которые не должны превышать среднепромышленную инфляцию больше, чем на 5–8 % в год. Другими инструментами промышленной политики должны быть: субсидирование процентных ставок по кредитам приоритетным, но мало доходным отраслям, финансирование НИОКР, разработка государственных программ развития производственно-технической инфраструктуры [13].

Однако эффективная промышленная политика возможна только тогда, когда в основе экономической системы лежит принцип свободного перетока капиталов и существует инфраструктура, обеспечивающая движение инвестиций в соответствии с запросами рынка.

Принято считать, что быстрое развитие стран Юго-Восточной Азии объясняется именно эффективной промышленной политикой, т.е. государственным руководством при определении приоритетных направлений инвестиций в экономику [12]. Однако здесь необходимо иметь в виду несколько аспектов:

- подходы к определению промышленной политики различаются в странах Юго-Восточной Азии: весьма активная в Японии и Южной Корее,

на Тайване – более мягкая, в Малайзии и Таиланде – наиболее слабая;

- все страны Юго-Восточной Азии опирались на гражданское производство, остающееся в частной собственности, в то время как Россия имеет высоко милитаризованную промышленность, находящуюся в основном в собственности государства и в состоянии незавершенной конверсии;

- во всех странах Юго-Восточной Азии, а также США и европейских странах главным фактором расширения производства и усовершенствования технологий является рыночная конкуренция;

- все страны Юго-Восточной Азии обладают высококонкурентными секторами промышленного производства; этот регион характеризуется жесткой рыночной конкуренцией и низкими барьерами на вхождение новых фирм в освоенные сферы коммерческой деятельности;

- при проведении промышленной политики страны ограничены рамками различных международных правил (ГАТТ, правила ЕС);

- все страны поощряют проведение научных исследований и разработок частными предприятиями; кроме того, промышленная политика вообще ориентирована на поддержку, скорее частных, чем государственных предприятий;

- результаты промышленной политики были далеко не однозначными – как, например, в Японии: отрасли производства телевизионной и компьютерной аппаратуры имеют отставание от американских, хотя в США подобная промышленная политика не ведется, в то же время отрасль производства бытовой электроники развивалась без правительственного участия;

- японский опыт показывает, что правительство не в состоянии спрогнозировать будущие рыночные условия лучше, чем это делают сами предприятия;

- промышленная политика опасна тем, что в процессе ее проведения создаются подходящие условия для коррупции (например, в Японии); кроме того, промышленная политика имеет тенденцию принимать политический уклон. В этом случае убыточные фирмы при поддержке политического лобби могут оказывать очень сильное влияние на государственную промышленную политику, которая станет выражать интересы старых и влиятельных структур, теряя свой первоначальный смысл.

В настоящее время в Российской Федерации проводится политика максимального ограничения государственного вмешательства в экономику для обеспечения устойчивого роста путем снижения и

выравнивания налоговых ставок, деbüroкратизации институциональных реформ (пенсионной, судебной, земельной).

Это связано, в первую очередь, со сложностью определения долгосрочной перспективности отраслей (выделением «точек роста»).

Основными методами, направленными на совершенствование государственного регулирования инновационной деятельности в условиях модернизации экономики, на наш взгляд, являются следующие:

- формирование нормативно-правовой основы, необходимой для активизации разработки новых идей и их коммерциализации;
- предоставление государственных гарантий всем участникам инновационного процесса;
- совершенствование налоговой системы за счет введения налоговых льгот для субъектов, занятых в сфере инноваций;
- инвестирование государством приоритетных национальных инновационных проектов;
- создание инновационных инфраструктурных организаций;

- формирование эффективных механизмов внедрения инновационных разработок.

Важным условием для активизации инновационной деятельности является создание предпосылок для самостоятельного формирования научно-технических программ министерствами, ведомствами и предприятиями.

В условиях глобализации мировой экономики инновационная составляющая трансформируется в ключевой фактор выживания экономических систем. Поэтому целью Стратегии инновационного развития РФ (далее – Стратегия) является переход экономики России к 2020 г. на инновационный путь развития, характеризующийся утвержденными Правительством РФ целевыми индикаторами реализации принятой Стратегии.

Анализ некоторых основных утвержденных целевых индикаторов реализации Стратегии и сравнение их с фактическими показателями, достигнутыми за 2010–2013 гг. (табл. 2), свидетельствуют о достаточно высоких намеченных темпах роста целевых индикаторов.

Таблица 2

Утвержденные целевые индикаторы инновационного развития Российской Федерации на период 2010–2020 гг., проценты

Целевые индикаторы	2010	2013	2016	2020	Изменения за 2010–2013
Доля организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем количестве организаций	7,70	9,60	15,00	25,00	124,70
Интенсивность затрат на технологические инновации организаций промышленного производства	1,90	1,95	2,00	2,50	102,60
Доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства	4,90	7,20	15,40	25,00	147,00
Доля новых для мирового рынка инновационных товаров (работ, услуг) в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства	0,03	0,04	0,12	0,28	133,30
Совокупный уровень инновационной активности организаций промышленного производства (доля организаций промышленного производства, осуществляющих технологические, организационные и (или) маркетинговые инновации в общем количестве таких организаций)	11,00	24,00	17,00	60,00	218,20
Внутренние затраты на исследования и разработки, % от валового внутреннего продукта	1,30	1,50	1,90	30,00	115,40
Внутренние затраты на исследования и разработки по источникам финансирования:					
бюджетные средства	69,00	67,00	63,00	43,00	97,10
внебюджетные средства	31,00	33,00	37,00	57,00	106,50

Источник: Кирова Е. А. Эффективное налоговое регулирование как фактор ускорения инновационного развития экономики // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2015. Т. 25. – № 3. – С. 458.

Так, по прогнозам, за 2010–2013 гг. доля организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем количестве организаций должна

была возрасти на 24,7 %, а совокупный уровень инновационной активности организаций промышленного производства с 11 % в 2010 г. до 24 % в

2013 г., т.е. более чем в два раза. При этом планировалось увеличить долю инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства на 47 %.

Что касается финансового обеспечения развития инновационного бизнеса, намечено довести уровень расходов в экономике на научные исследования, сферу образования и поддержку инноваций к 2020 г. до уровня стран Организации экономического сотрудничества и развития. Планировалось, что заложенные в Стратегии внутренние затраты на исследования и разработки с 2010 г. возрастут на 0,2 % от валового внутреннего продукта и составят в 2013 г. 1,5 %. По источникам финансирования бюджетные средства составят более 60 % и, соответственно, внебюджетные средства – более 30 %.

Если исследовать реальные показатели целевых индикаторов, полученные за 2010–2013 гг. (табл. 3), то можно увидеть, что сложилась различная динамика исследуемых показателей.

В итоге, за 2010–2013 гг. доля организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем количестве организаций возросла на 12,7 %, что на 12 % меньше принятого целевого индикатора. Совокупный уровень инновационной активности организаций промышленного производства к 2013 г. снизился до 10,9 %, т.е. практически приблизился к уровню 2010 г. Интенсивность затрат на технологические инновации организаций промышленного производства превысила установленный уровень и достигла в 2013 г. значения 2,2 %. При этом темпы роста этого показателя за 2010–2013 гг. составили 146,7 %, что почти в 1,5 раза выше намеченных значений.

Таблица 3

Фактические показатели реализации Стратегии инновационного развития Российской Федерации за 2010–2013 гг., проценты

Целевые индикаторы	2010	2011	2012	2013	Изменения за 2010–2013
Доля организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем количестве организаций	7,90	8,90	9,10	8,90	112,70
Интенсивность затрат на технологические инновации организаций промышленного производства	1,50	1,50	1,80	2,20	146,70
Доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства	4,90	6,10	7,80	8,90	181,60
Доля новых для мирового рынка инновационных товаров (работ, услуг) в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства	0,03	0,06	0,06	0,02	66,70
Совокупный уровень инновационной активности организаций промышленного производства (доля организаций промышленного производства, осуществляющих технологические, организационные и (или) маркетинговые инновации в общем количестве таких организаций)	10,80	11,10	11,10	10,90	100,0
Внутренние затраты на исследования и разработки (% от валового внутреннего продукта)	1,13	1,09	1,13	1,13	100,00
Внутренние затраты на исследования и разработки по источникам финансирования:					
бюджетные средства	68,00	65,60	66,00	65,80	95,60
внебюджетные средства	31,20	34,40	34,20	34,20	109,60

Источник: Кирова Е. А. Эффективное налоговое регулирование как фактор ускорения инновационного развития экономики // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2015. Т. 25. – № 3.

Сложившаяся динамика интенсивности затрат на технологические инновации благотворно сказалась на повышении показателя доли инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства. Дан-

ный показатель увеличился с 4,9 % в 2010 г. до 8,9 % в 2013 г., а темпы его роста за этот период составили 181,6 % и превысили плановый уровень. На фоне высоких показателей доли инновационных товаров печально выглядит показатель доли новых для мирового рынка инновационных

товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства. В 2010 г. этот показатель составил 0,03 %, в 2011–2012 гг. вырос в два раза и находился на уровне 0,06 %, а в 2013 г. сократился до 0,02 %, что в два раза ниже установленного значения. Фактические показатели финансового обеспечения оказались значительно ниже намеченных.

Так, внутренние затраты на исследования и разработки остались на уровне 1,13 % от валового внутреннего продукта вместо установленного значения этого показателя в 2010 г. на уровне 1,3 %, а в 2013 г. – на уровне 1,5 %. Финансовое обеспечение инновационного бизнеса в 2013 г. оказалось почти на 25 % ниже утвержденного индикатора.

Таким образом, несмотря на достигнутый высокий показатель доли инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства, наблюдается существенное недофинансирование инновационного бизнеса, что сдерживает развитие инновационной экономики.

На сегодняшний день инновационная активность организаций в целом характеризуется достаточно низкими показателями. Не наблюдается резкого перелома негативных тенденций и существенного ускорения инновационного развития.

Выделим причины, сдерживающие инновационное развитие на территории РФ:

- низкая эффективность системы поддержки науки и инноваций;
- высокая стоимость внедрения инновационных разработок и ограниченный спрос на них;
- недофинансирование инновационного процесса;
- высокие предпринимательские риски;
- неэффективное налоговое стимулирование инновационной деятельности.

Следует отметить, что новый российский подход к формированию промышленной политики предполагает поддержку интегрированных бизнес-групп (ИБГ, в частности, в форме финансово-промышленных групп (ФПГ)), поскольку «единственным путем поступления инвестиций в отрасли высокого передела остается покупка предприятий сырьевыми группами» [4].

ФПГ, аккумулируя значительные инвестиционные ресурсы и имея возможность проводить согласованную научно-техническую политику на предприятиях нескольких переделов, в большей степени принимают на себя технологические и финансовые риски инноваций: «...именно в рам-

ках крупных корпораций удалось сохранить отраслевые институты, создать новые направления прикладных исследований. Таким образом, в среднесрочной перспективе ИБГ выступают основным механизмом модернизации обрабатывающей промышленности».

Однако эксперты отмечают, что при сценарии еще большего развития крупных групп нет уверенности в том, что будет преодолена сырьевая специализация России и курс сменится в сторону инновационного пути развития. Тот факт, что крупный бизнес сконцентрировал в своих руках самые прибыльные активы и финансовые ресурсы, вовсе не означает, что он способен развивать отрасли более высокого передела, поскольку пока нет никаких свидетельств этому.

Библиографический список

1. *Edquist, C. ed.* Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations / C. ed. Edquist. – London: Pinter, 1997.
2. *Freeman, C.* «The 'National System of Innovation' in Historical Perspective» / C. Freeman // Cambridge Journal of Economics. – 1995. – № 19.
3. *Lundvall, B.-A.* National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning / B.-A. Lundvall. – London: Pinter Publishers, 1992.
4. *Аузан, В.* От Госплана до наших дней / В. Аузан, Т. Гурова // Эксперт. – 2002. – № 20 (327).
5. *Бунчук, М.* Национальные инновационные системы: основные понятия и приложения. [Электронный ресурс] / М. Бунчук. – Режим доступа: <http://www.geocities.com/CollegePark/Lab/5590/nis.htm>. (Дата обращения 29.02.2016).
6. *Глазьев, С. Ю.* Теория долгосрочного технико-экономического развития / С. Ю. Глазьев. – М.: ВладДар, 1993. – 310 с.
7. *Кушлин, В.* Задачи экономического роста / В. Кушлин // Экономист. – 2001. – № 1.
8. *Леонтьева, Е. А.* Государственный сектор в рыночной экономике / Е. А. Леонтьева // Проблемы теории и практики управления. – 1995. – № 5.
9. *Михайлов, О. В.* Основы мировой конкурентоспособности / О. В. Михайлов. – М.: Издательство «Познавательная книга плюс», 1999. – 592 с.
10. *Пороховский, А.* Экономически эффективное государство / А. Пороховский // Вопросы экономики. – 1998. – № 3.
11. Промышленная политика России: принципы формирования и механизмы реализации. Научные руководители: Липсиц И. В.,

Нешадин А. А.; исполнители: Вигдорчик Е. А., Кашин В. К., Никологорский Д. Ю. – М.: Экспертный институт, 2007.

12. Сакс, Дж. Рыночная экономика и Россия / Дж. Сакс / Пер. с англ.; ВВСМРМ. – М.: Экономика, 1995. – 331 с.

13. Федорин, В. Ручная настройка / В. Федорин // Ведомости. – 11.03.2002.

14. Херрманн-Пиллат, К. Наука, образование, современные технологии / К. Херрманн-Пиллат // Политэконом. – 1998. – № 3.

УДК 332.024.3

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

М. В. Рыбасова, Е. А. Красова

Аннотация. В статье рассмотрено государственно-частное партнерство, выявлены основные этапы эффективности проектов на основе анализа методов оценки, выявлены их сильные и слабые стороны.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, методы оценки эффективности, принципы, критерии, риски, этапы проектов государственного частного партнерства.

THE EFFECTIVENESS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

M. V. Rybasova, E. A. Krasova

Abstract. The article considers public-private partnership, reveals the main stages of the project effectiveness on the basis of the analysis of assessment methods and identifies their strengths and weaknesses.

Keywords: state-private partnership, efficiency assessment methods, principles, criteria, risks, stages of projects of the state private partnership.

После решения задач социально-экономических преобразований, формирования институтов рыночной экономики и демократии и обеспечения макроэкономической и политической стабильности в стране возникла необходимость поиска новых источников экономического роста и реализации важных предпринимательских проектов, способствующих решению общегосударственных задач.

Реализация проектов на основе государственно-частного партнерства (ГЧП) – это совершенно новый этап сотрудничества государства и бизнеса, при котором преодолеваются ограниченные возможности государства и территориальных общин по финансированию социальных и инфраструктурных проектов. Этот этап очень масштабный, имеет высокую эффективность использования ресурсов, использует инновации и преимущества частной формы собственности для повышения качества услуг и эффективности управления объектами общественной инфраструктуры.

Для эффективного развития партнерства необходимо, чтобы усилия сторон были направлены не только на решение проблем, связанных с экономическими показателями (точнее, с экономическим ростом), но и на социальные достижения – повышение благосостояния всех слоев населения, улучшением жизни страны в целом. Партнерство как взаимодействие предполагает единые или, по крайней мере, согласованные цели, за которыми скрываются интересы [4]. Стремление бизнеса к собственному благополучию вполне естественно. Но при этом должны существовать правила, позволяющие увеличивать доход каждой коммерческой организации лишь в том случае, когда ее деятельность приносит пользу всему обществу [8].

В результате исследования различных методов оценки эффективности проектов государственно-частного партнерства были выполнены следующие задачи:

1. Реализация проектов ГЧП в России и за рубежом.

2. Методы оценки эффективности ГЧП.

3. Достоинства и недостатки методов оценки эффективности ГЧП.

Для изучения данной проблемы используются различные методы естественнонаучного исследования: анализ и синтез литературы, опрос, метод наблюдения, аналогии и сравнения [6].

Методы оценки эффективности проектов заключаются в исследовании данного явления и анализа основных моментов управления эффективности проекта и оценки самого партнерства, его ценности и целесообразности. От умелого осуществления экономического процесса и зависит эффективность делового взаимодействия в сфере ГЧП [2].

Проблемой оценки эффективности осуществляемых мероприятий при реализации совместных проектов государства и частного сектора, как показывает практика, является согласование интересов сторон, которые ставят перед собой весьма противоречивые цели:

- получить на вложенный капитал дополнительный доход и максимальную прибыль;
- увеличить поступления в бюджет;
- повысить уровень доходов;
- осуществлять внешнеэкономические связи и эффективно участвовать в международном разделении труда и т.д.

Следует отметить, что существует несколько направлений при оценке эффективности проекта ГЧП:

- сравнить рентабельность реализации проекта с привлечением и без привлечения частного партнера;
- выявление различных рисков, их оценка, формы управления для осуществления проекта ГЧП;
- подробное детальное экономическое обоснование [7].

Первый этап представляет собой качественную оценку предложенного проекта ГЧП. На данном этапе происходит формирование информационной базы проекта и программы реализации про-

екта. Основные элементы, входящие в состав информационной базы:

1. Описание проблем, возникающих в результате осуществления государственно-частного партнерства.

2. Информация об объекте партнерства с описанием характеристик.

3. Цели и результаты государственно-частного партнерства, а также способы их достижения.

4. Сведения об участниках государственно-частного партнерства, их права, обязанности, порядок взаимодействия.

5. Виды осуществления партнерства.

На основании этих данных разрабатывается техникоэкономическое обоснование проекта, которое демонстрирует привлекательность проекта в отличие от традиционного проекта государственного сектора. Но при этом необходимо учесть следующие факторы:

- при реализации проекта необходимо достичь конкретных результатов, которые известны и согласованы с заинтересованными сторонами;
 - результаты должны быть точны и пригодны для измерения и мониторинга;
 - все условия (технологические и другие) должны быть достаточно стабильны к изменяющимся условиям окружения;
 - в сравнении с государственным – частный сектор имеет больше навыков и способностей для выполнения проекта и предоставления необходимых услуг;
 - при подаче заявок на выполнение проекта ГЧП предвидится высокий уровень конкуренции.
- Можно сделать вывод, что в состав качественных критериев входят:
- наличие частного инвестора;
 - стратегическая важность проекта;
 - наличие социальных положительных эффектов;
 - невозможность реализации проекта без государственной поддержки;
 - положительное заключение экспертов.

На втором этапе складываются выводы о ценности партнерских отношений на основании разных видов категории эффективности (рис. 1).



Рис. 1. Оценка эффективности участников ГЧП

В зависимости от сложности проекта и методы и инструменты, от простых расчетов до оценки эффективности используют различные сложные (табл. 1).

Таблица 1

Методы оценки сравнительной эффективности проектов ГЧП в зависимости от уровня сложности

Уровень сложности	Название метода	База сравнения
Высший	Полный анализ «выгоды – расходы»	Традиционный проект
Средний	PublicSectorComparator	Традиционный проект
Низший	Конкурентная процедура торгов	Прочий проект ГЧП

Проанализируем характерные черты приведенных способов более основательно. Так, способ CostBenefitAnalysis (пер. с англ. – исследование расходов и выгод) предполагает собою регулярный процедура расчета и сопоставления затрат и выгод проекта. СВА преследует 2 цели:

- 1) определить является ли надежной инвестиция;
- 2) создать базу с целью сопоставления разных планов посредством сравнения единой прогнозируемой цены любого вида и единых прогнозируемых выгод с целью установления, которые выгоды и в котором размере перевешивают проектные расходы.

При использовании способа СВА расходы и выгоды исчисляются в двалорном измерении с учетом временной цены денег. Этот способ используется с целью оценки проектов ГЧП, однако он содержит конкретные характерные черты. Процедура оценки состоит из нескольких этапов, в течение каждого из которых внимательно оцениваются затраты и выгоды для разных групп населения, рассматриваются допустимые результаты проекта, какие из них имеют все шансы спровоцировать за собою дополнительные потери либо доходы. Достоинствами использования способа СВА считается анализ единого воздействия плана возмож-

ных условий на проект с учетом условия периода, что дает возможность оценить проект в целом.

В последнее время большая часть государств при исполнении проектов ГЧП используют способ Public Sector Comparator (PSC), знаменитый, равно как и «сравнительный анализ расходов государственного сектора». Его характерной чертой считается сопоставление результативности осуществления проекта на принципах государственного частного партнерства с традиционными государственными закупками согласно аспекту «цена-качество». Способ PSC основывается на системе оценивающих характеристик, которая была изобретена с целью контроля предоставления получения дополнительных стоимостных преимуществ проектов в случае финансирования их из частных источников согласно сопоставлению с традиционными методами государственных закупок. Иными словами, способ PSC основывается на сопоставлении предложенного базового проекта государственных закупок (эталона), который гарантирует конкретный уровень и качество обслуживания другого проекта, предложенного частным сектором [3].

Способ PSC предусматривает оценку общей стоимости проекта, реализованного за счет государственных средств, в течение всего жизненного

цикла. При использовании данного способа рассчитывают чистую приведенную стоимость реализации базового проекта и разных альтернатив реализации проекта на принципах ГЧП. При этом разница между чистой приведенной стоимостью базового варианта проекта и проектом ГЧП фактически определяет объем экономической выгоды.

Показатель экономической выгоды считается чертой стоимостной оценки положительных сторон одного варианта реализации проекта над иным с учетом отличий в распределении рисков, при условии достижения одинаковых результатов по качеству и объему услуг. При расчете учитывается полная стоимость проекта за целый жизненный цикл с поправкой на риск, объем и качество услуг, соответствующих условиям пользователей.

Достоверность и точность выполнения сравнения находится в зависимости от оценки рисков проекта, ведь стоимость рисков, которым подвергается государство как партнер, определяется с учетом исторических данных о результативности иных аналогичных проектов, реализованных традиционным методом. Стоимость рисков в проектах ГЧП для частных партнеров может отличаться, так как долю рисков частный партнер способен переводить на посредников. При исчислении результативности базового варианта (проекта государственных закупок) необходимо принимать во внимание воздействие макроэкономических рисков, которые, как правило, берет на себя государство, потому что частный партнер никак не способен искусно осуществлять контроль и управлять ими. Государству отводилась главная задача – поддержание устойчивой финансовой системы, поскольку без стабильной денежной единицы рынок существовать не может [5].

Однако, невзирая на то, что PSC считается одним из наиболее известных способов оценки и обширно применяется в проектном анализе, по поводу его использования проходят острые дискуссии о надежности и правильности расчетов, трудности финансового моделирования.

Основными доводами против применения этого подхода являются:

- 1) исключение значимых рисков;
- 2) отсутствие консенсуса по ставке дисконтирования;
- 3) возможность манипулировать сведениями.

Необходимо отметить, то, что способ PSC никак не применяется в Российской Федерации. Это может быть обусловлено следующим:

- 1) отсутствие объективной статистической основы с целью расчета стоимости проекта, кото-

рый будет продолжаться в течение 25–30 лет, что связано с начальным этапом формирования отношений ГЧП в Российской Федерации, а также с долгосрочностью самих проектов;

2) отсутствие приспособленной для стран СНГ методики с учетом отличительных черт, и рисков, свойственных данным государствам и их рынкам;

3) высокая стоимость и трудоемкость финансового моделирования при использовании метода PSC;

4) использование механизма ГЧП, прежде всего, с целью привлечения частного капитала в крупномасштабные проекты по минимальной государственному участию, то, что в обстоятельствах отсутствия государственного финансирования проекта формирует причины с целью рассмотрения этого способа привлечения средств как единственного среди возможных.

Изучение отличительных черт применения методических подходов к оценке эффективности проектов ГЧП говорит о распространенности использования методов СВА – выгод и затрат и PSC – компаратора государственного сектора. Метод PSC основывается в сравнении результатов оценки чистой приведенной стоимости и рисков на протяжении всего жизненного цикла проекта, реализуемого традиционным для государства способом (государственных закупок) и на основании правительственного частного партнерства. В случае использования метода PSC достоверность приобретенных результатов находится в зависимости от точности оценки доходов, расходов и рисков проекта. В свою очередь, при применении метода СВА исполняется сравнение по каждому проектному предложению совокупных приведенных затрат и выгод от реализации проекта. Подбор определенного метода оценки зависит от развития взаимоотношений ПЧП, степени финансового формирования государства, экономических обстоятельств, инвестиционного климата в государстве и др.

Таким образом, российская методика оценки эффективности осуществления ПЧП основывается на методе СВА. Но очевидно то, что вплоть до настоящего времени отсутствуют точные аспекты подбора универсального способа оценки эффективности проектов ПЧП для достижения поставленной цели государством [1].

В сопоставлении подлинных итогов с запланированными формируются отличия и формируются их обстоятельства, исполняется мониторинг преобразований общественно-финансовой сферы, и прогнозируются возможности последу-

ющего исполнения планов. Все это обязано оказать влияние на исправление планов ГЧП, что будет содействовать развитию аргументированных административных решений и увеличению производительности областного управления ГЧП.

Ключевые направления данного рассмотрения заключаются в оценке реализации системы принципов с учетом рисков в ходе взаимодействия. Оценка обязана отражать экономическую структуру с учетом источников финансирования, как определено в эталонной модели ГЧП. Эталонная форма – это финансовая форма плана ГЧП, которую разрабатывают органы государственной власти и которая в ходе дальнейшей подготовки плана регулярно раздается и устанавливается. Ключом в эталонной модели ГЧП является описание наличных потоков.

Основные принципы, которые определяют целесообразность, обоснованность и возможность организации ГЧП при обеспечении роста инвестиций:

1. Принцип взаимного интереса. Если каждая сторона видит возможности достижения цели, при содействии другой стороны достигается максимальный эффект.

2. Принцип паритета интересов. Против воли или в ущерб интересам одной из сторон другая сторона не ставит перед собой цель склонить другую сторону к взаимодействию.

3. Принцип стратегического регулирования социальных последствий. Все мероприятия в рамках ГЧП ориентированы не только на достижение экономических целей, но и на социальное развитие региона.

Для государства распространенными рисками являются:

- техническая ошибка на стадии разработки проекта при закупке ТМЦ;
- выбор нерациональной формы ГЧП;
- недобросовестность частного партнера;
- низкое качество услуг, предоставляемых частным партнером.

Для частного партнера также выделяют четыре большие группы:

1. Риски из-за деятельности органов государственной власти.

2. Риски, связанные с участием государства как партнера в проектах ГЧП.

3. Бизнес-риски проектов ГЧП.

4. Риски, связанные с протестами населения, общественных и международных организаций.

Для определения финансовой целесообразности критериями проекта являются:

- положительная чистая дисконтированная стоимость для акционеров компании ГПЧ;
- не отрицательные потоки наличности каждого года;
- норма обеспечения обслуживания долга.

Таким образом, данные этапы оценки эффективности формы ГЧП позволяют сделать ее экономически обоснованной при реализации проектов и программ развития, базирующейся на определении эффективности взаимодействия для каждой из заинтересованных сторон.

Библиографический список

1. Алпатов, А. А. Государственно-частное партнерство. Механизмы реализации / А. А. Алпатов, А. В. Пушкин, Р. М. Джапаридзе. – М.: Альпина Паблишерз, 2011. – 200 с.

2. Габдуллина, Э. И. Оценка эффективности проектов ГЧП как механизма взаимодействия власти и бизнеса в регионе / Э. И. Габдуллина // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 2.

3. Назаров, Д. А. Анализ финансовой выгоды – ключ к информированным решениям государства в проектах ГЧП [Электронный ресурс] / Д. Назаров // Корпоративные стратегии. – 2011. – № 25 (9341). – Режим доступа: <http://www.cdipravo.ru>.

4. Рыбасова, М. В. Устойчивость развития и реализации государственно-частного партнерства / М. В. Рыбасова // Современная экономическая мысль. 2013. № 1.

5. Рыбасова, М. В. Особенности переходных процессов в экономической системе / М. В. Рыбасова, А. В. Алиева // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – № 9.

6. Фаттахова, А. Р. Государственно-частное партнерство как механизм развития внутреннего туризма / А. Р. Фаттахова, С. Д. Хакимова // Казанский экономический вестник. 2015. – № 1 (15).

7. Центр развития государственно-частного партнерства [Электронный ресурс]./ Режим доступа: <http://pppcenter.ru>.

8. Единая информационная система государственно-частного партнерства в РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pppi.ru>.

УДК 334

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФАНДРАЙЗИНГА КАК ИНСТРУМЕНТА ОБЩЕСТВЕННО-ГОСУДАРСТВЕННОГО ПАРТНЕРСТВА

И. П. Савченко

Аннотация. В статье рассматриваются современные аспекты использования фандрайзинга как одного из инструментов общественно-государственного партнерства, стратегическим вектором которого выступает социально ориентированная модернизация российской экономики.

Ключевые слова: фандрайзинг, некоммерческие организации, социальное партнерство, благотворительность, ресурсы, источники финансирования, социальное предпринимательство общественно-государственное партнерство.

SPECIFICATIONS OF FUNDRAISING USAGE AS A TOOL OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

I. P. Savchenko

Abstract. The article deals with modern aspects of fundraising, as one of the tools of public-private partnerships, which strategic vector serves social modernization of the Russian economy.

Keywords: fundraising, non-profit organizations, public-private partnership, social partnership, charity, resources, financing sources, social entrepreneurship.

В современном мире используемые технологии государственного и муниципального управления безусловным образом обязаны отвечать потребностям населения, данное обстоятельство невозможно без развития так называемого третьего сектора экономики, который объединяет некоммерческие организации, реализующие задачи, чаще всего игнорируемые частным и государственным секторами. Вектор стратегических отношений между третьим сектором и государством направлен, с одной стороны, на нивелирование аспектов несовершенства государственного регулирования, с другой – на несовершенства рыночного механизма воспроизводства общественных благ [3].

Одним из таковых организационных инструментов общественно-государственного партнерства можно рассматривать фандрайзинг (от англ. fundraising), понимаемый как процесс привлечения денежных, человеческих, материальных, информационных и иных ресурсов, которые организация не может обеспечить самостоятельно для реализации определенного проекта или своей деятельности в целом. Вместе с тем ряд авторов определяют фандрайзинг как источник финансирования деятельности, представляющий собой целенаправленную деятель-

ность по привлечению внешних источников финансирования в некоммерческий сектор для осуществления конкретных социальных проектов и программ [2, с. 401].

Активное становление фандрайзинга в России началось с середины 90-х гг. XX в. в связи с появлением некоммерческих организаций, развитие которых прослеживается и по настоящее время (рис. 1) [1]. На сегодняшний день понятие «фандрайзинг» входит в такие сферы деятельности, как социальный менеджмент, маркетинг, PR и реклама.

Практикуемый некоммерческими организациями фандрайзинг представляет собой вид деловых коммуникаций между некоммерческими организациями и их донорами, как реальными, так и потенциальными, к которым можно отнести коммерческие бизнес структуры, спонсоров, благотворителей, контролирующие государственный бюджет административные органы. Соответственно основной задачей некоммерческой организации в сфере фандрайзинга является разработка и реализация разнообразных фандрайзинговых стратегий, в том числе подготовка проектов для финансирования донорскими организациями, социальное партнерство с органами власти, корпоративный фандрайзинг и прочее.

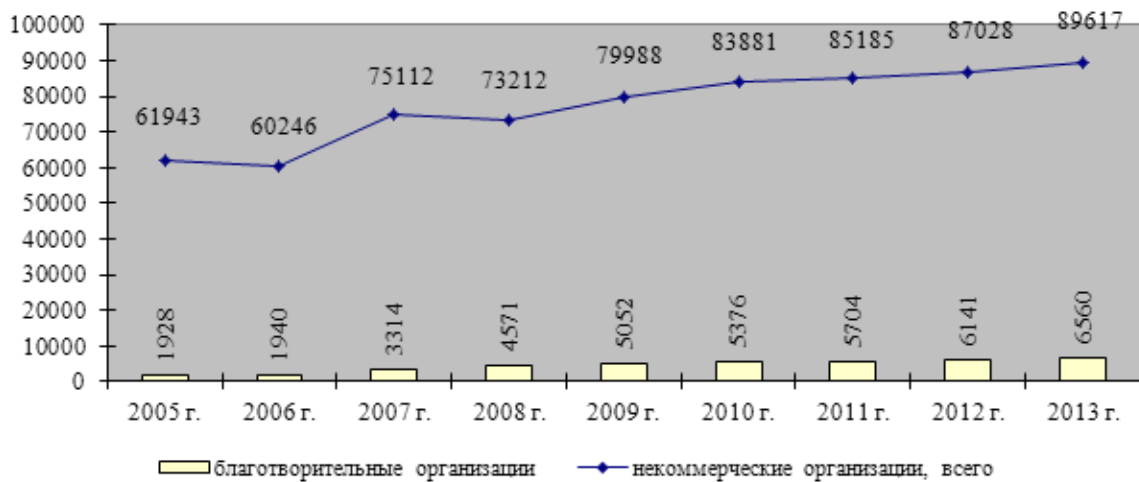


Рис. 1. Динамика развития некоммерческих организаций в РФ 2005–2013 гг.

Основной целью фандрайзинговых технологий выступают планирование, организация, контроль внешних источников финансирования и их использование для НКО. Данные технологии позволяют сегментировать, с одной стороны, круг доноров (спонсоров, меценатов, фонды, благотворительные организации), а с другой – получателей финансовой помощи – реципиентов, проводить декомпозицию их финансовых потребностей.

В 90-х годах XX в. в России фиксировалась высокая активность зарубежных благотворительных организаций. Деятельность многих из них

была широко известна, например, Институт «Открытое общество» (Фонд Сороса), Агентство США по международному развитию (USAID), грантовые программы Еврокомиссии и так далее. Наряду с ними действовали и другие – Фонд Форда, программа поддержки гражданских инициатив NED и прочие. К началу XXI в. большинство зарубежных фондов значительно сократили свои программы, многие окончательно их свернули, но целый ряд организаций активно работает и по настоящее время – CAF (Charities Aid Foundation – КАФ), Фонд «Новая Евразия» (рис. 2) [2, с. 402].

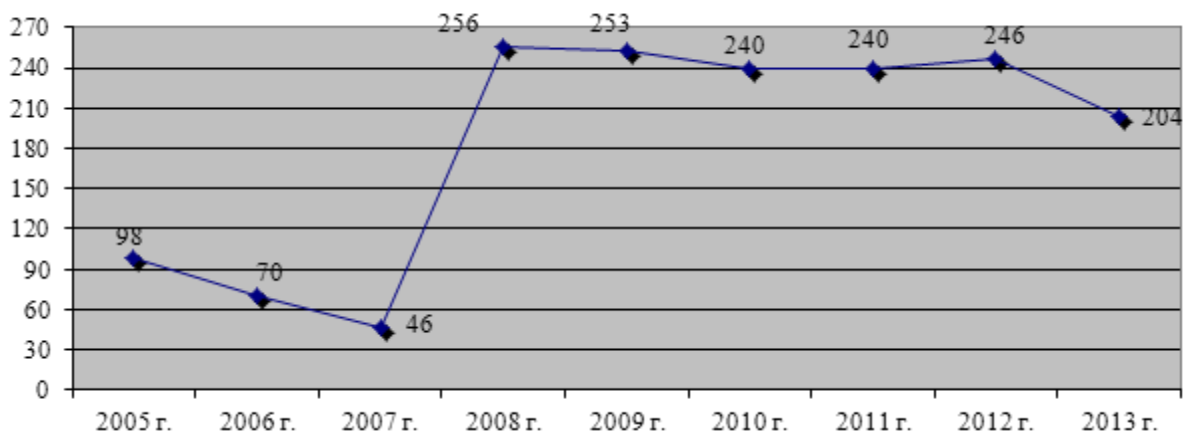


Рис. 2. Динамика развития филиалов и представительств международных организаций, иностранных некоммерческих неправительственных организаций в РФ за 2005–2013 гг.

В то же время наблюдается рост российских благотворительных организаций, целью которых является целенаправленная поддержка общественных объединений, действующих в интересах общества, или реализации собственных программ – фонд В. Потанина, фонд А. Кабаевой, фонд А. Собчака, программа «Новый день» РОСБАНКА

и другие. Основными целями российских благотворительных организаций являются: привлечение новых спонсоров, грантодателей и доноров, рекламодателей, инвестиций в проекты, привлечение пожертвований, добровольных взносов.

Изучение методологических разработок в области фандрайзинга как в зарубежной, так и

отечественной экономической литературе выявило отсутствие их системного представления. Однако следует отметить, что фандрайзинг имеет особый терминологический аппарат, включающий такие дефиниции, как благотворительность, меценатство, спонсорство, донорство, гранты и прочее.

В отечественной и зарубежной литературе сфера фандрайзинга нередко сводится к методикам, алгоритмам по поиску внешних источников финансирования некоммерческого сектора. Методический аспект фандрайзинга отражает практическую нацеленность данного вида деятельности, по словам К. Л. Столпера и К. Б. Хопкинса: «фандрайзинг представляет собой методику (в широком смысле) поиска источников финансирования» [4, с. 26]. Смысловое содержание фандрайзинговой деятельности можно определить как направление менеджмента, нацеленное на привлечение внешних источников финансирования для развития преимущественно некоммерческой деятельности.

В зарубежных исследованиях особо отмечается в рамках фандрайзинговой деятельности управленческое «искусство» фандрайзинга [5, с. 63], PR-технологий по привлечению различных источников финансирования в некоммерческий сектор [6], альтернативные способы привлечения частных средств в отдельные социальные проекты [7], фандрайзинг как инструмент венчурного инвестирования социальных проектов [8].

Исходя из средств реализации и организации своей деятельности, некоммерческие организации имеют общие черты с коммерческими бизнес-моделями – способы привлечения ресурсов и поиска источников финансирования; маркетинговые коммуникации, партнеры и другие заинтересованные стороны.

Среди технологий создания управленческих конкурентных преимуществ некоммерческих организаций, как правило, выделяют бизнес-планирование социальных проектов, формирование привлекательного имиджа организации, фандрайзинг. Создание и продвижение социальных проектов осуществляется на рынке потенциальных потребителей продукта. В данном случае фандрайзинг ориентирован на рынок доноров, формируя привлекательный имидж для всех трех рынков потенциальных потребителей социальных благ – реципиентов, доноров и учредителей.

Для реализации успешного фандрайзинга необходимо использование следующих основных принципов:

- финансовый поток должен опираться на системный, а не на единовременный характер;

- предоставляемые источники финансовых ресурсов должно быть разнообразными и представлены несколькими объектами;

- механизм передачи ресурсов должен быть понятным (прозрачным) и удобным для спонсора;

- договорные обязательства должны быть выполнены в установленные сроки и в полном объеме, так как деловая репутация основа привлечения ресурсов в некоммерческий сектор.

В зависимости от целей привлечения средств выделяются два основных вида фандрайзинга. Во-первых, проектный – если задачей фандрайзинга выступает привлечение средств на реализацию проектов. Данный вид фандрайзинг является наиболее привлекательной и распространенной формой привлечения средств как для организаций, предоставляющих фандрайзинговые услуги, так и для финансирующей стороны. Это объясняется наличием целевого использования средств и возможностью привлечения финансовых источников при низких расходах на фандрайзинг, а также получением коммерческой выгоды от финансирования проекта.

Во-вторых, оперативный, когда направления привлеченных средств не имеют целого характера и могут аккумулироваться в текущем бюджете организации (данные средства могут быть использованы на покрытие расходов по текущей деятельности организации, в том числе заработной плате). Данный вид фандрайзинга наименее интересен финансирующей стороне и чаще всего применяется некоммерческими организациями, находящимися в кризисном финансовом состоянии.

С маркетинговой точки зрения фандрайзером выступает продавец специфического товара или услуги, реализующий финансирование программ, проектов и текущей деятельности организации. Реализация деятельности фандрайзером строится на основе сегментации рынка, определения целевых групп спонсоров, акцентирования внимания на тех характеристиках проекта, которые важны для финансирующей стороны.

Множественность и разнообразие мобилизуемых источников финансирования некоммерческих организаций потребовало необходимости в планировании и контроле за процессом привлечения средств, а также введения такого понятия, как фандрайзинговая кампания (FR-кампания), под которой понимается комплекс управленческих мероприятий по планированию, организации, проведению и контролю процесса привлечения средств в некоммерческую организацию, осуществляемый фандрайзерами – специа-

листами в области привлечения средств в некоммерческий сектор.

Существует несколько видов реализации фандрайзинговой кампании:

- телефандрайзинг реализуется через обращения к потенциальным спонсорам по телефону, факсу, использованием сети Интернет;
- индивидуальный фандрайзинг – когда привлечение потенциальных спонсоров происходит в личной беседе;

● полифандрайзинг реализуется через распространение бесплатных приглашений на презентации, культурные мероприятия;

● солофандрайзинг – основывается на приобретении поддержки известных и влиятельных личностей.

Организация фандрайзинговой кампании является сложным процессом, включающим пять основных этапов (рис. 3).



Рис. 3. Основные этапы фандрайзинговой кампании

Первый этап заключается в подготовке и планировании FR-кампании, состоящий из постановки цели и задачи для решения, установления временных рамок, сбора информации о потенциальных контрибуторах и анализа мотивов их участия, изучения прошлого опыта сбора средств, определения своих сторонников, к которым надо обратиться в первую очередь, координации работы помощников, организации методов сбора и контроля за поступлением средств.

Второй этап состоит из разработки стратегии FR-кампании, где основными аспектами являются разработка бизнес-плана, формирование спонсорского предложения, определение целевой аудитории проекта для дальнейшего выделения круга потенциальных спонсоров, анализа затрат и подбора кадров.

Третий этап состоит в реализации фандрайзинга, состоящего в использовании рассмотренных выше видов реализаций фандрайзинговых кампаний.

Четвертый этап включает контроль над ходом реализации фандрайзинга, производятся корректирующие действия в случае отклонения от заданных.

Пятый этап сводится к оценке результатов проведенной кампании, основной целью которого является мониторинг и оценка результативности, то есть изучение фактических результатов и опре-

деление, насколько эффективными оказались затраты на достижение результатов фандрайзинга.

Современные особенности деятельности некоммерческих организаций, направленные на привлечение потенциальных доноров, как правило, реализуются под конкретный проект, имеющий коммерческую или имиджевую привлекательность для рекламных нужд донора. Поэтому реальным товаром выступает конкретный социальный проект и привлекательный имидж организации, их эффективная продажа подразумевает реализацию следующих мероприятий:

- определение цели, стратегии и порядка действий;
- установление эффективной системы учета;
- исследование возможности возобновления вкладов и поиска новых доноров;
- совершенствование процесса планирования;
- совершенствование практики ходатайств о вкладах; развитие у доноров чувства [9, с. 26].

Основные цели, стоящие перед некоммерческой организацией, начинающей поиск благотворительных средств, касаются суммы средств (цены проекта), запрашиваемых у потенциального донора, и определения вида взаимодействия между ней и донорами (спонсорство, благотворительность или патронаж).

Взаимные обязательства сторон оформляются договором спонсорской поддержки. Спонсирование сможет реализовываться в виде ассигно-

вания экономических средств субсидирования, оплаты счетов, возвратных или же отчасти возвратных платежей, закупок оборудования, приборов, инструментария, учреждения премий, стипендий, вознаграждений и так далее.

Привлечение средств фондов и благотворительных обществ направлено на спонсирование организаций, которые помогают другим или имеют определенную благотворительную миссию.

Выделяют два основных типа патронажа: «membership» и «foundation».

В первом случае де-юре рассматривается участие в попечительских и других советах с предоставлением различных форм льготирования, в зависимости от уровня и масштаба оказываемой ими поддержки. Де-факто membership есть определенная форма соучредительства, юридически оформляемая соответствующими организационными документами.

Вторая форма патронажа – foundation получила наибольшее распространение в РФ и реализуется через создание фондов поддержки и развития определенных учреждений некоммерческого сектора. Такие фонды созданы в сфере медицины, образования, культуры, спорта. В правление таких фондов входят видные деятели банков, торговых фирм, страховых компаний. Участие в фонде дает определенное преимущество в формировании привлекательного имиджа. Такие отношения также имеют юридическую основу: оформляются организационными документами – уставом фонда, учредительскими договорами.

Особенность функционирования фандрайзинга в России заключается в следующем: во-первых, значительное развитие проектного фандрайзинга в отличие от текущего; во-вторых, ограничителем развития фандрайзинга является слабый инвестиционный сектор и инвестиционные инструменты привлечения финансовых средств.

Таким образом, развитие фандрайзинга в России неразрывно связано с развитием благотворительной деятельности, возрастающим объемом финансовых ресурсов, расходуемых на поддержку

некоммерческих проектов со стороны зарубежных и отечественных доноров.

Библиографический список

1. Каталог публикаций [Электронный ресурс] // Официальный сайт федеральной службы государственной статистики РФ. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078 (дата обращения: 4.03.2016).
2. Кучиева, И. Х. Модернизационные ориентиры развития института общественно-государственного партнерства в российской экономике / И. Х. Кучиева // Вестник Северо-Осетинского государственного университета имени Коста Левановича Хетагурова. – 2012. – № 1.
3. Новикова, И. В. Регионы в условиях глобализации: проблемы инновационно-инвестиционного развития: монография / И. В. Новикова, И. П. Савченко, И. А. Петрулевич. – Ставрополь: Изд-во СКФУ, 2014. – 415 с.
4. Столпер, К. Л. Успешный франдрейзинг для учреждений культуры / К. Л. Столпер, К. Б. Хопкинс. – СПб.: Нотабене, 1995. – 255 с.
5. Тульчинский, Г. Л. Менеджмент в сфере некоммерческого сектора / Г. Л. Тульчинский. – СПб.: Лань, 2001. – 184 с.
6. Шекова, Е. Развитие фандрайзинга в России: вопросы методологии / Е. Шекова // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8. Менеджмент. – 2005. – № 1.
7. Andreoni, J. Toward a Theory of Charitable Fund-Raising / J. Andreoni // Journal of Political Economy. – 1998. – № 6.
8. Balboa, M. The Determinants of Private Equity Fund-Raising in Western Europe / M. Balboa // University of Alicante – Department of Financial Economics April, 2001.
9. Duderstadt, J. J. Successful Fund Raising at a Large Public Research University / J. J. Duderstadt // Fund Raising for Higher Education: The Advancement of Learning, ed. Frank H. T. Rhodes. – Phoenix: Oryx Press, 1977. – 80 p.

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

THE ECONOMY OF NATIONAL INDUSTRIES

УДК 338.121

УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ КАК ВЕКТОР СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

А. В. Комарова

Аннотация. Статья посвящена управлению знаниями, выступающему в качестве нового вектора стратегического развития нефтегазовых компаний в условиях экономических санкций. Автор рассматривает знания как ключевой стратегический ресурс, обеспечивающий рост конкурентных преимуществ и устойчивое экономическое развитие нефтегазовых компаний.

Ключевые слова: управление знаниями, стратегия развития, система управления знаниями, ключевые конкурентные преимущества, нефтегазовые компании, устойчивое экономическое развитие, экономические санкции

KNOWLEDGE MANAGEMENT AS A NEW VECTOR OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF OIL AND GAS COMPANIES IN CONDITIONS OF THE ECONOMIC SANCTIONS

A. V. Komarova

Abstract. The article is devoted to knowledge management as a new vector of strategic development of oil and gas companies in conditions of the economic sanctions. The author examines knowledge as a key strategic resource ensuring the growth of competitive advantages and sustainable economic development of oil and gas companies.

Keywords: knowledge management, development strategy, knowledge management system, key competitive advantages, oil and gas companies, sustainable economic development, economic sanctions.

Будущее нефтегазового комплекса невозможно без инновационного развития, когда в качестве основного стратегического ресурса компаний выступают знания, воплощенные в технологиях, продуктах и услугах. Особенную актуальность приобретает деятельность по управлению знаниями в условиях экономических ограничений. Не случайно Российский нефтегазовый комплекс оказался под основным

прицелом западных санкций, ведь он имеет для страны стратегическое значение и является локомотивом экономического роста. Именно поэтому одной из ключевых задач является обеспечение устойчивого экономического развития нефтегазового комплекса России, роль которого в мировой системе обеспечения энергетическими ресурсами носит стабилизирующий характер (табл. 1).

Таблица 1

Позиционирование России в мировом энергетическом балансе

Показатели/период	Факт на 2015 г.	Прогноз на 2020 г.
Удельный вес российской нефти в современном мировом энергетическом балансе, %	3,6–4	3,6–3,7
Удельный вес российской нефти в мировом потреблении жидкого топлива, %	10	10,3–10,4
Удельный вес российской нефти в мировой торговле ею, %	13	11,5–12,3

Источник: Technologies and Programmers’ International Energy Agency. Implementing Agreement on Demand-Side Management Annual Report. 2015. URL: <http://www.ieadsm.org/Index.aspx>

Россия обладает одним из крупнейших минерально-сырьевых потенциалов, являющимся основой гарантированного обеспечения экономической и энергетической безопасности страны [4]:

- предприятия НГК дают более четверти объема производства промышленной продукции России;
- более трети всех налоговых платежей и других доходов в бюджетную систему;
- более половины поступления страны от экспорта.

В докладе, опубликованном Фондом национальной энергетической безопасности, отмечены основные типы ограничений, возникшие в деятельности отечественных нефтегазовых компаний [3]:

- серьезные барьеры для доступа к рынку международного кредитования;
- маркетинговые проблемы, связанные с поддержкой конкурентоспособности газа, нефти и продуктов их переработки;
- запрет на поставку в Россию новых технологий и оборудования, что ставит под вопрос СПГ-проекты, планы по шельфовой добыче и добыче трудноизвлекаемых запасов Западной Сибири.

Нефтегазовый сектор затрагивают ограничения на поставку специализированного оборудования и технологий, прежде всего для разработки трудноизвлекаемых запасов. Под санкции попадает несколько десятков видов продукции для нефтяной промышленности.

В связи со сложившейся обстановкой Министерство топлива и энергетики наметило пути развития ТЭК в условиях экономических ограничений, направленные на качественную модернизацию и инновационные изменения в российской нефтегазовой отрасли. Корпоративный капитал знаний лежит в основе решения вопроса импортозамещения, снятия зависимости российского

нефтегазового комплекса от поставок зарубежного оборудования, научно-технических решений и программной продукции.

В непростых экономических условиях ведущие нефтегазовые компании России продолжают работу по наращиванию и эффективному использованию своего интеллектуального потенциала. Ведущие, вертикально интегрированные нефтегазовые компании (ВИНК) России поддерживают передовые разработки собственных научно-исследовательских центров и профильных научно-образовательных вузов страны. Ведется активная деятельность в области инновационного развития на базе внедрения новейших разработок и технологий, передового мирового опыта.

Решение всех этих вопросов, стоящих перед отраслью, невозможно без поиска новых подходов к стратегическому развитию, направленных на эффективное использование и наращивание научно-технического, технологического, инновационного и кадрового потенциала нефтегазовых компаний.

Разработанная автором модель отражает стратегию развития, основанную на концепции динамических способностей и создании ценностной конкуренции, где корпоративные знания рассматриваются как стратегический ресурс, направленный на формирование ключевых компетенции, обеспечивающих устойчивые конкурентные преимущества нефтегазовых компаний [1]. Согласно данному подходу, управление знаниями, как вид функциональной деятельности в структуре корпоративного управления, направлено на формирование интеллектуальных активов, включая организационный, потребительский и человеческий капитал компаний (рис. 1).

Эффективное использование интеллектуальных активов обеспечивает формирование внутренних и внешних компетенций, консолидация которых приводит к созданию ключевых компетенций. Следующим этапом стратегии является

формирование потребительской ценности, которая обеспечивает устойчивые конкурентные преимущества нефтегазовых компаний на внутреннем и внешнем рынках. В результате реализации данной стратегии происходит трансформация ключевых компетенций в получение экономиче-

ской выгоды, выраженной в росте капитализации компаний нефтегазовой отрасли за счет эффективного использования нематериальных активов.

Зарубежный опыт практического использования систем управления знаниями насчитывает более 20 лет [2].

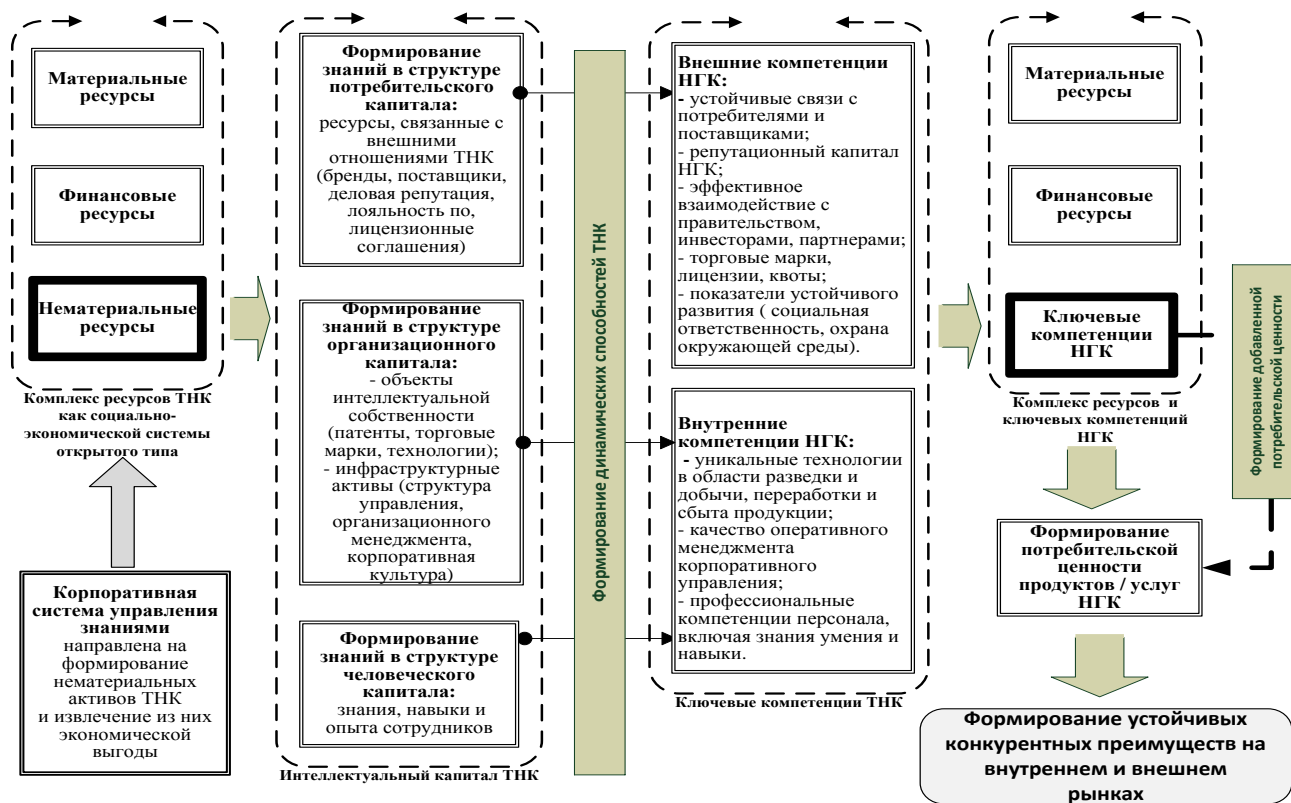


Рис. 1. Стратегическая модель развития нефтегазовых компаний

Источник: Разработано автором на основе концепции динамических способностей: Eisenhardt K. M., Martin J. A. Dynamic capabilities: What are they? // Strategic Management Journal. 2000. Vol. 21. № 10–11.

Можно с большой определенностью заключить, что большинство крупных зарубежных компаний топливно-энергетического сектора прошли этап становления и развития корпоративных систем управления знаниями.

На основании анализа разнообразных предпосылок, способствующих формированию систем управления знаниями (СУЗ), можно заключить, что все они направлены на повышение эффективности деятельности нефтегазовых компаний. Безусловно, конфигурация СУЗ и набор инструментов, необходимых для функционирования системы, зависят от стратегических целей, стоящих перед компаниями. Однако все ведущие нефтегазовые компании убеждены в том, что управление знаниями позволяет получать эффект несоизмеримо больший, чем средства, затраченные на разработку и поддержание бизнес-процессов в данной области.

Большинство субъектов НГК России осознано значимость и актуальность тематики управления знаниями для повышения эффективности управленческих процессов и обеспечения устойчивого экономического развития компаний. К числу компаний, наиболее активно внедряющих технологии управления знаниями, можно отнести большинство крупных нефтегазовых компаний России. Анализ деятельности нефтегазовых компаний России показал, что более 75 % из них используют различные инструменты управления знаниями, направленные на повышение эффективности производства и корпоративного управления [1].

Базируясь на теоретических основах менеджмента знаний и практических исследованиях в данной области, автором была разработана схема, отражающая (рис. 2):

- основные функциональные направления деятельности СУЗ компаний НГК в трех перспективах: персонал, процессы, инфраструктура;

- формирование ключевых компетенций и конкурентных преимуществ компаний НГК на платформе СУЗ.

Одним из обязательных условий для обеспечения эффективного управления знаниями в компании является формирование соответствующей корпоративной культуры, т.е. атмосферы, способствующей эффективному обмену знаниями между сотрудниками.

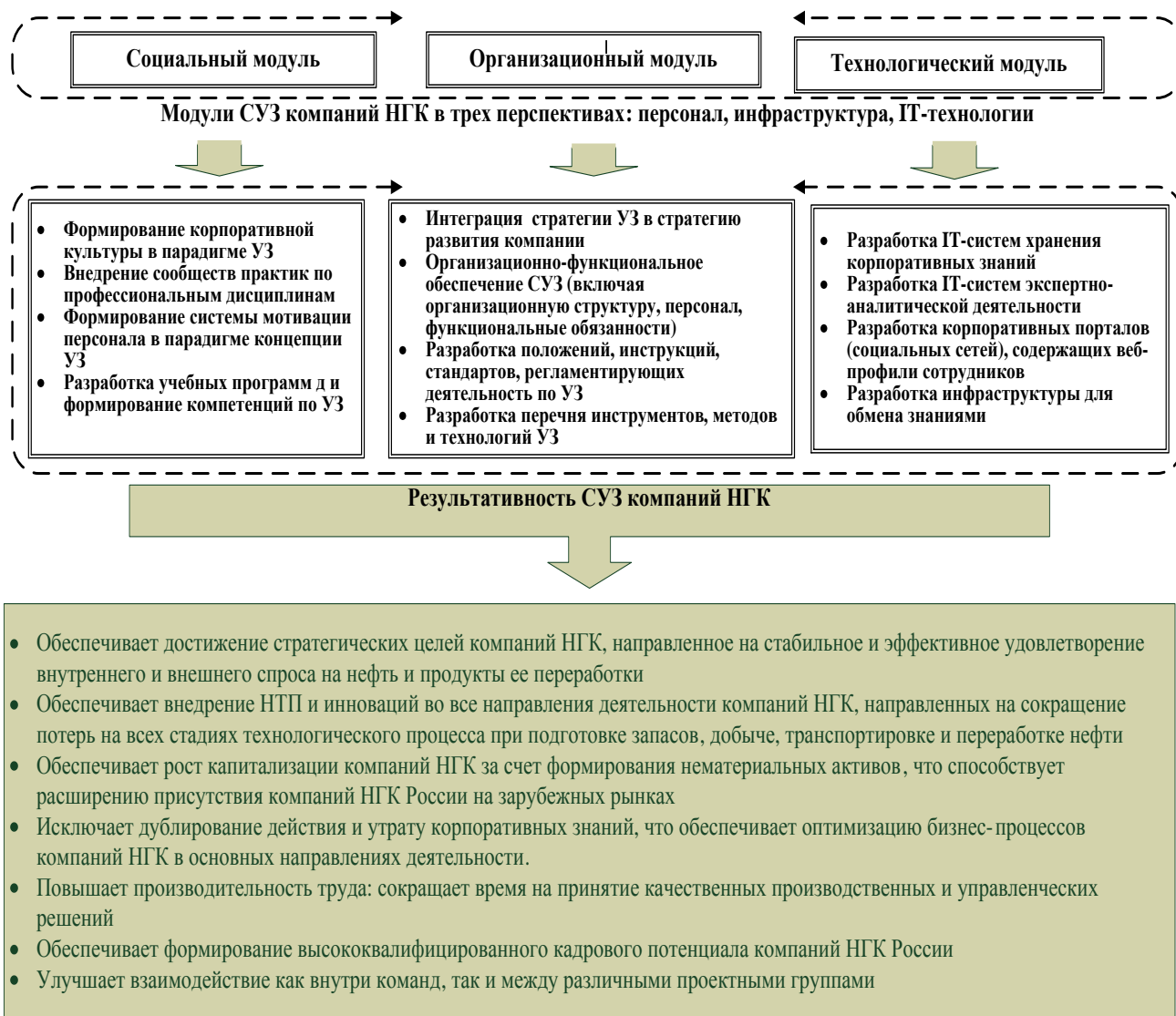


Рис. 2. Функциональное назначение СУЗ компаний НГК России

Источник: разработано автором на основе данных Комаровой А. В. Симоновой И. Ф. Управление знаниями в нефтегазовых компаниях. – М.: РГУ Нефти и газа им. М. И. Губкина 2013.

С этой целью осуществляется оценка уровня зрелости организационной культуры компаний к управлению знаниями (рис. 3). Если средний результат компании приближается к 80 %, то можно констатировать эффективность использования технологий управления знаниями в компании. Расчет показателя зрелости органи-

зационной культуры нефтегазовых компании к управлению знаниями (Куз) 19 показал, что его среднее значение составляет 78,7 % [2]. Полученные данные свидетельствуют о том, что менеджмент знаний становится полноценным элементом управленческого репертуара нефтегазовых компаний России.



Рис. 3. Оценка уровня зрелости организационной культуры компаний НГК к управлению знаниями

Источник: составлено автором по результатам проведенных исследований в рамках деятельности УИЦ РГУ Нефти и газа им. И. М. Губкина.

Ведется активная деятельность в области инновационного развития ВИНК на базе внедрения новейших разработок и технологий, передового мирового опыта и лучших образцов. В частности, результаты технологического аудита, проведенного Институтом энергетических стратегий, показали, что технологическое развитие ОАО «Газпром»

находится на достаточно высоком уровне. Деятельность общества характеризуется высоким показателем надежности, энергоэффективности и степени использования прогрессивных технологий. Основным приоритетом инновационного развития Газпрома должно стать внедрение новых экологических технологий и инвестиции в НИОКР (табл. 2).

Таблица 2

Значение показателей, характеризующих технологический уровень зарубежных компаний и ОАО «Газпром»

Показатель	BP	Cevron	Conoco Fihls	Eni	Exxon Mobil	Shell	Total	Газпром
Финансирование исследований и разработок*	582,67	769,67	186,33	294,67	903,67	1174,00	866,00	769,00
Надежность и безопасность технологических систем**	2,26	1,81	3,18	1,76	1,96	1,94	4,44	0,24
Использование перспективных технологий***	0,61	0,57	0,46	0,27	0,64	0,66	0,59	0,57

Примечание:

* Среднегодовой объем затрат на исследования и разработки за период 2009–2014, млн. долл.

** Частота аварийности, возникновения внештатных ситуаций на производстве, случаев в млн. рабочих часов.

*** Степень восприимчивости компании к новым технологиям

Источник: Программа инновационного развития ОАО «Газпром» до 2020 года. – Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/f/posts/97/653302/programma-razvitia.pdf>

Вместе с тем необходимо подчеркнуть, что, несмотря на растущий интерес, проявляемый со стороны нефтегазовых компаний России к деятельности по управлению знаниями, большинство из них находится на информационно-технологическом этапе. Однако, на наш взгляд, этот факт свидетельствует об эволюции развития процессов управления знаниями, подразумевающей поэтапный переход отечественных нефтегазовых компаний к более современным концепциям, обеспечивающим формирование ключевых компетенций и конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе.

Несмотря на положительную динамику и увеличение расходов на исследовательскую и инновационную деятельность, этого недостаточно, чтобы составить конкуренцию крупным зарубежным компаниям в этом направлении, которые инвестируют в НИОКР более 5 % от своей выручки, тогда как российские компании – меньше 1 % [3]. Безусловно, существенную роль в реализации данных процессов должно сыграть государство, разработав комплекс стимулирующих мер и целевого финансирования для развития и распространения инноваций в нефтегазовой отрасли, а также снижения зависимости от импорта оборудования.

Анализ стратегий инновационного развития ведущих компаний нефтегазового комплекса России показал, что основными направлениями по разработке и внедрению новых высокоэффективных технологий являются [4, 5, 6]:

- поиск и разведка углеводородов;
- газопереработка и нефтехимия;
- освоение ресурсов в районах вечной мерзлоты;
- освоение ресурсов на континентальном шельфе;
- добыча углеводородов на действующих месторождениях;
- обеспечение повышения эффективности магистрального транспорта газа, диверсификация способов поставки газа потребителям;

- повышение эффективности хранения, реализации и использования нефти и газа.
- эффективная разведка и разработка месторождений в сложных географических и климатических условиях.

В условиях экономических ограничений решить данный комплекс задач, стоящий перед отраслью, возможно только при развитии инновационной активности, основанной на эффективном использовании корпоративных знаний, так как только на этой платформе может быть обеспечено устойчивое развитие компаний нефтегазового комплекса России.

Библиографический список

1. Комарова, А. В. Управление знаниями как фактор повышения конкурентоспособности компаний на международном рынке: монография / Комарова А. В. – М.: Издательство ВАВТ, 2016.
2. Мильнер, Б. З. Управление знаниями в инновационной экономике / Б. З. Мильнер. – М.: Экономика, 2009.
3. Сергеева, О. Ю. Анализ инвестиций НИОКР в нефтегазовом секторе ТЭК России / О. Ю. Сергеева // Материалы IV международной научной конф. – Пермь: Изд-во Зебра, 2015.
4. Фонд национальной энергетической безопасности. Экспертно-аналитический доклад. Российский нефтегаз под санкциями: основные угрозы для отрасли. – Режим доступа: <http://energystate.ru/catalog/879.html>.
5. Центр сырьевой экономики РАНХиГС. Аналитический обзор. «Анализ мер давления на Россию в сфере экспорта нефти и газа». – [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/41998>
6. Черный, Ю. И. Использование методов Стратегического управления для повышения эффективности функционирования вертикально-интегрированных компаний / Ю. И. Черный. – Изд-во «Нефть и газ» РГУ Нефти и газа им. И. М. Губкина, 2006.

УДК 332.1

СИСТЕМА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

Г. А. Шмулев, Е. А. Ларичева

Аннотация. Статья посвящена проблемам лесопромышленного комплекса Брянской области. Авторами предложена система мер по повышению конкурентоспособности как отдельных товаров, предприятий, так и конкурентоспособности работы лесопромышленного комплекса в целом в регионе.

Ключевые слова: лесопромышленный комплекс, повышение конкурентоспособности предприятий ЛПК, конкурентоспособность лесопродукции, маркетинговые исследования рынка лесопродукции, стратегические меры развития ЛПК.

THE SYSTEM OF MEASURES FOR INCREASING PRODUCT COMPETITIVENESS OF THE TIMBER INDUSTRY COMPLEX OF THE REGION

G. A. Shmulev, E. A. Laricheva

Abstract. The Article is devoted to problems of timber industry complex of the Bryansk region. The authors have proposed measures to increase competitiveness of individual commodities, enterprises and competitiveness of the timber industry in the region on the whole.

Keywords: timber industry, improving the competitiveness of forestry enterprises, competitiveness of forest products, market research of wood products, strategic actions of forestry development.

Лесопромышленный комплекс (ЛПК) Брянской области включает в себя лесозаготовительную промышленность и деревообработку: лесопиление, столярно-строительные изделия, производство фанеры, древесностружечных и древесноволокнистых плит и мебельную промышленность.

На долю комплекса приходится 6 % общего выпуска промышленной продукции региона, 12 000 человек работающих и 10 % валютной выручки.

Состояние рынка лесопродукции Брянской области как составной части общего товарного рынка России зависит от многих макро- и микроэкономических, организационных, производственно-технических и социальных факторов, присущих всему товарному рынку.

В целом анализ показал, что большинство предприятий ЛПК в настоящее время работают малоэффективно.

В Брянской области число организаций лесозаготовки снижалась аналогичными с общероссийскими темпами (на 32,6 % с 2010 г. по 2014 г., тогда как в России снижение составило 32,1 %). Падение рентабельности в 2014 г. к уровню 2010 г. составило более чем 6 раз (с -5,1 % до -29,8 %), при этом рентабельность отрицательная, свидетельствующая о росте убытков. На фоне крайне резкого снижения эффективности работы предприятий лесозаготовительного комплекса объём

вывозки древесины в 2014 г. вырос в 1,47 раза (с 540,4 до 973,1 тыс. плотных куб. м). Снижается объём производства изделий из дерева.

Экспорт древесины и изделий из древесины из Брянской области менялся неравномерно. В 2014 г. к уровню 2010 г. возрос экспорт:

- древесины топливной (на 184,7 % и составил 34 тыс. тонн);
- лесоматериалов обработанных (увеличился на 17 % и составил 11,5 тыс. тонн);
- пиломатериалов (возрос на 15 % и составил чуть более 1 тыс. тонн);
- фанеры клееной (вырос в 113 раз и составил 11,3 тыс. куб. м);
- бумаги и картона (вырос на 83 % и составил 6,8 тыс. тонн).

Основная причина неэффективности предприятий ЛПК – низкий уровень конкурентоспособности лесных товаров как следствие принятия сиюминутных решений. Поэтому требуется система мер по повышению конкурентоспособности как отдельных товаров, так и конкурентоспособности работы лесопромышленного комплекса в целом.

Такая система должна обеспечить выполнение следующих функций товарного рынка:

- маркетинговые исследования рынка с учётом потребительских предпочтений, исследование и моделирование спроса;

- технико-экономические оценки и выявление резерва повышения конкурентоспособности, выбор приоритетных направлений в развитии деревообрабатывающего производства и вспомогательных производств;

- разработка стратегии импортозамещения;
- информационное обеспечение маркетинговых исследований и обработку полученных результатов с выводами о состоянии рынка и эффективности рекламы;
- нормативно-правовое обеспечение рынка продукции ЛПК во всех сферах деятельности;
- экспертиза и контроль качества, количества и условий поставки товаров.

Применение полномасштабных маркетинговых исследований рынка лесопродукции необходимо, прежде всего, для решения следующих задач:

- более точное определение существующего и ожидаемого спроса на конкретные представленные на рынке ассортиментные группы товаров;
- определение и анализ ёмкости рынка и лёгкости проникновения на такой рынок;
- оценка технического потенциала, конкурентоспособности продукции;
- оценка покупательной ценности товара;
- выявление перспективных требований к товарам для потенциальных потребителей.

При изучении потребительского рынка необходимо учитывать следующие основные аспекты:

- определение возможных покупателей и выделение однородных сегментов рынка;
- изучение мотивов, побуждающих покупателей приобретать товар и отдавать предпочтение тем или иным производителям продукции;
- выявление наиболее популярных среди покупателей способов приобретения товаров;
- прогнозирование потребительского спроса и создание системы качественного продажного и послепродажного гарантийного сервиса.

Важной стороной методики определения и оценки спроса на продукцию ЛПК является выделение основных сфер конечного потребления лесоматериалов – строительство, машиностроение, транспорт, товары массового потребления и др.

Определение конечного размера потребления лесоматериалов позволяет искать рациональные пути отдельных отраслей переработки древесины и наиболее эффективного её использования, как в процессе производства, так и потребления.

Конкурентоспособность лесного товара – это единство составляющих его параметров: полезности, физических свойств, социально-

экономических параметров и дополнительных услуг (доставка, установка, условия продажи и кредитования).

Однако внедрение мероприятий для повышения конкурентоспособности продукции с точки зрения менеджеров предприятий ЛПК сталкивается с рядом специфических проблем, в том числе: неритмичная работа предприятий (прежде всего лесозаготовительной отрасли), полное или частичное отсутствие заказов (договоров) на отдельные товары, перебои с топливом, электроэнергией, в снабжении сырьём, комплектующими, высокая дебиторская задолженность и др.

Опрос руководителей предприятий ЛПК показал, что стратегия рыночного поведения, приносящего успех в современных сложных условиях, заключается в удержании нижнего сегмента отечественного рынка с повышенной чувствительностью к предложению товара среднего качества по пониженной цене (ОАО «Дятьково ДОЗ», Карачевский лесхоз и др.).

Анализ работы лесопромышленных предприятий региона также показал, что оптимальной стратегией является не увеличение объёмов продаж как таковых, а создание условий для максимизации богатства (активов) собственников фирмы путём производства и эффективного сбыта конкурентной лесопродукции как на внутреннем, так и внешних рынках.

С учётом отмеченного выше для повышения конкурентоспособности лесопродукции на уровне предприятия целесообразно проведение следующих мероприятий научно-производственного характера.

1. Внедрение системы маркетингового планирования и моделирования рынка с учётом меняющихся запросов и потребительских предпочтений рынка.
2. Создание специализированных подразделений маркетинга, занимающихся анализом потребительских предпочтений как внутреннего, так и внешнего рынка сбыта лесопродукции.
3. Материальное стимулирование работающих и разработка программы роста производительности труда.
4. Внедрение мероприятий брендинга-маркетинга и проведение рекламной кампании направленной на укрепление положительного имиджа фирмы в глазах потенциальных потребителей.
5. Внедрение гибкой системы анализа и оценки конкурентоспособности лесных товаров.
6. Учитывая весьма выгодное экономико-географическое положение Брянского региона, расширение внешнеэкономической деятельности

(ВЭД) является одним из особо важных факторов, способствующих выходу предприятий ЛПК из экономического кризиса, повышению конкурентоспособности экспортируемой продукции, привлечению иностранных инвестиций в промышленную среду, решению многих социально-экономических проблем и развитию экономики области в целом.

7. Важным фактором управления конкурентоспособностью экспортных товаров является выработка стратегии постоянного повышения качества продукции. При этом качество товаров следует рассматривать как совокупный показатель, отражающий совместные проявления многих факторов – от уровня динамики и уровня развития национальной экономики до умения организовать и управлять процессом формирования качества в рамках любой хозяйственной единицы.

8. Для достижения наиболее полного эффекта от ВЭД предприятиям ЛПК необходима государственная поддержка. При этом мероприятия по стимулированию ВЭД предприятиям необходимо проводить по трём направлениям: финансово-экономические меры, совершенствование правовой базы ВЭД и организационные мероприятия поддержки ВЭД лесопромышленных предприятий.

Мероприятия финансового менеджмента, как показывает анализ зарубежного опыта, необходимо разрабатывать и внедрять с учётом соблюдения трёх условий:

- рентабельность использования собственного капитала должна быть больше средневзвешенной рентабельности общего капитала фирмы;
- чистый доход от инвестиций, направленный на улучшение потребительских свойств лесопродукции, должен превышать сумму инвестиций с учётом дисконтирования;
- рыночная стоимость ценных бумаг предприятия должна превышать бухгалтерскую оценку активов.

При определении инвестиционной конкурентоспособности предприятия следует помнить, что ценность акционерного предприятия равна рыночной стоимости её акций, а поэтому важно добиваться превышения рыночной стоимости фирмы над её бухгалтерской стоимостью. Это означает, что руководство фирмы должно постоянно осуществлять контроль за соотношением названных показателей. Причём, если соотношение M/V равно 1, значит фирма получает нормальный доход на вложенный в производство капитал, а ценность её нарастает, а не убывает. В других соотношениях фирма получает повышен-

ный доход (если $M/V > 1$) или доход ниже нормального уровня (при $M/V < 1$).

Экономическая доходность, ведущая к росту богатства акционеров, обеспечивается только в том случае, если предприятие достигает спрэда, то есть рентабельность собственного капитала становится выше его цены.

Рост рыночной стоимости фирмы определяется величиной её спрэда, приростом собственного капитала за счёт реинвестирования, а также числом лет, в течение которых сохраняется спред.

Наряду с производственными и финансово-экономическими мерами для повышения конкурентоспособности предприятий ЛПК необходимо провести ряд организационных мероприятий.

1. Разработать и принять на региональном уровне Программу поддержки предприятий ЛПК, включающую меры по повышению конкурентоспособности продукции и обеспечению инвестиционной привлекательности ЛПК региона.

2. Создать систему контроля за экологической чистотой лесопродукции.

3. Разработать систему установления и обязательного соблюдения экспортёрами минимального уровня цен на лесопродукцию. Внедрение данного мероприятия необходимо, потому что в последнее время наблюдается занижение экспортных цен по всем видам лесных товаров. Продукция, экспортируемая по заниженным ценам из России в другие страны, затем реэкспортируется из этих стран в третьи, а экономика страны и региона при этом несёт убытки.

4. Развитие системы анализа информации о современных достижениях отечественной и зарубежной науки и техники, передовом производственном опыте в ЛПК с использованием возможностей научно-исследовательских центров и высших учебных заведений.

5. Информационное обеспечение конъюнктуры мировых рынков, реклама лесопродукции региона, участие в международных выставках и содействие со стороны руководства региона мелкому и среднему бизнесу в участии в таких выставках.

6. Разработать систему подготовки и постоянного повышения квалификации специалистов в сфере маркетинга ЛПК.

7. Содействовать открытию торговых представительств брянских предприятий в других регионах.

8. Создание на базе Комитета природных ресурсов по Брянской области маркетингового центра по изучению рынка сырьевых лесоматериалов, а также рынка готовой лесопродукции и полуфабрикатов.

Вывод: успешное решение всех перечисленных мероприятий по повышению конкурен-

тоспособности продукции ЛПК возможно лишь в рамках целевой комплексной программы развития производства и поставки лесных товаров для потребителей как на внутреннем рынке, так и направленной на рост валютной выручки от лесного экспорта.

Библиографический список

1. Брянская область в цифрах. 2015: Крат. стат. сб. / Брянскстат. – Брянск, 2015. – 152 с.

2. Кондратюк, В. А. Современное состояние и экономические проблемы лесопромышленного комплекса России / В. А. Кондратюк // Лесной экономический вестник. – 2000. – № 1.

3. Коньшакова, С. А. Конкурентоспособность продукции лесопромышленного комплекса: теория и практика: монография / Коньшакова С. А., Шмулёв Г. А. – Брянск: БГИТА, 2004. 168 с.

УДК 631.15:338.43:635

**ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ
В ХОЗЯЙСТВЕННОМ МЕХАНИЗМЕ ОТРАСЛЕЙ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА¹**

Д. А. Коробейников, О. М. Коробейникова, Д. Н. Телитченко

Аннотация. В статье рассматриваются организационные особенности современного механизма хозяйствования в отраслях сельского хозяйства, типология организационных форм сельскохозяйственного производства и перспективные направления организационных изменений.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм хозяйствования, организационные изменения, формы сельскохозяйственного производства, сельское хозяйство, овощеводство.

**ORGANIZATIONAL CHANGES IN THE ECONOMIC
MECHANISM OF AGRICULTURE**

D. A. Korobeynikov, O. M. Korobeynikova, D. N. Telitchenko

Abstract. The article examines the organizational features of a modern mechanism of management in the agriculture sectors, typology of forms of business organization of agricultural production and future directions of organizational changes.

Keywords: organizational and economic mechanism of management, organizational changes, forms of agricultural production, agriculture, vegetable growing.

Эволюция организационно-экономического механизма сельского хозяйства не может рассматриваться вне контекста организационных изменений в его внутренней структуре, обусловленных видоизменением форм собственности, земельных отношений, государственного регулирования, и организации производства. При этом основной акцент в современных исследованиях хозяйственного механизма АПК обычно делается на микроуровень, поскольку именно здесь произошли наиболее значимые и кардинальные трансформации [4, 9, 10]. Если в советский период основу организационного механизма отрасли составляло крупнотоварное производство, опирающееся на государственную (реже коллективную) форму

собственности и плановый командно-административный экономический механизм, то сегодня на смену совхозам и колхозам пришло многообразие организационно-правовых форм, широко дифференцированных по масштабам и товарности сельскохозяйственного производства, базирующихся на частной собственности и рыночном экономическом механизме.

Многопрофильный характер сельского хозяйства обусловил разнообразие последствий организационных изменений в разных отраслях аграрного производства. В ряде отраслей (например, в производстве картофеля, овощей, плодов и ягод, молока, шерсти, меда) в последние десятилетия в организационно-экономическом механизме функционирова-

¹ Исследования выполнены при финансовой поддержке РГНФ и Администрации Волгоградской области по проекту «Организационно-экономический механизм отраслей сельского хозяйства в рисковом условиях санкционных ограничений (на примере овощеводства открытого грунта)» № 16-12-34030

ния отрасли сформировались серьезные структурные диспропорции, вызванные перераспределением объемов валового производства между различ-

ными категориями хозяйств, негативно повлиявшим на объемы внутреннего товарного предложения соответствующей продукции (табл. 1).

Таблица 1

Структура производства овощей в Российской Федерации (по категориям хозяйств) [5, 6]

Показатели	Год													
	1980	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Валовое производство, тыс. тонн														
Сельскохозяйственные организации	7465	7223	2847	2475	2119	2284	2174	2488	2462	2069	2891	2502	2397	2554
Хозяйства населения	3636	3105	8280	8084	8448	8092	8338	9158	9554	8668	9783	10111	10199	10803
Крестьянские (фермерские) хозяйства	-	0,1	148	263	781	994	997	1314	1385	1388	2022	2013	2094	2101
В процентах от общего объема производства, %														
Сельскохозяйственные организации	67,2	69,9	25,3	22,9	18,7	20,1	18,9	19,2	18,4	17,1	19,7	17,1	16,3	16,5
Хозяйства населения	32,8	30,1	73,4	74,7	74,4	71,2	72,4	70,7	71,3	71,5	66,6	69,1	69,4	69,9
Крестьянские (фермерские) хозяйства	-	0,0	1,3	2,4	6,9	8,7	8,7	10,1	10,3	11,4	13,7	13,8	14,3	13,6
Уровень товарности (реализовано в % от общего объема производства овощей), %														
Сельскохозяйственные организации	*	*	71,3	74,1	82,4	74,6	79,8	75,1	80,9	82,9	65,4	83,6	82,5	83,9
Хозяйства населения	*	*	8,5	8,1	16,5	18,5	19,4	20,2	15,3	16,0	20,2	18,7	18,5	19,1
Крестьянские (фермерские) хозяйства	*	*	40,1	62,7	63,3	70,7	72,2	68,8	71,6	76,9	66,0	74,4	77,0	81,7

На примере овощеводства организационные изменения в отрасли проявились в следующем. В советский период производство овощей было сконцентрировано в крупнотоварных сельскохозяйственных организациях, доля которых в общем объеме валового производства составляла около 70 % (в 1980 г. – 67,2 %, в 1990 г. – 69,9 %). На долю хозяйств населения, базирующихся преимущественно на использовании ручного труда и, как следствие, с экстенсивным, полунатуральным характером производства приходилось около 30 % производства овощей (в 1980 г. – 32,8 %, в 1990 г. – 30,1 %).

С началом шоковых рыночных реформ крупнотоварное, по своей природе эффективное производство овощей в новых условиях стало утрачивать накопленный ранее экономический потенциал. Значительная часть сельскохозяйственных организаций столкнулась с серьезными

финансовыми затруднениями или обанкротилась. В результате валовое производство овощей в данной категории хозяйств в 1995 г. по сравнению с 1990 г. сократилось более чем в 2,5 раза и в последующие годы так и не восстановилось (индекс роста в 2014 г. к уровню 1995 г. составил 0,897). На фоне активного развития мелкотоварного сектора удельный вес сельскохозяйственных организаций в валовом производстве овощей продолжает снижаться и в 2005–2014 г. не превышает 16,3–20,1 %.

Развитие крестьянских (фермерских) хозяйств смогло лишь частично компенсировать сокращение товарного производства в сельскохозяйственных организациях. За период с 1990 г. по 2014 г. валовые сборы овощей в данной категории хозяйств возросли с 0,1 тыс. тонн до 2101 тыс. тонн, а доля в совокупном производстве в 2014 г. достигла 13,6 %.

В совокупности сельскохозяйственные организации и фермерские хозяйства в 2014 г. произвели 4655 тыс. тонн овощей (30,1 % совокупных валовых сборов), что составило всего 62,4 % от объемов производства овощей сельскохозяйственными организациями в 1980 г. (64,4 % от уровня 1990 г.). То есть, несмотря на общий рост объемов производства овощей, предложение именно товарной продукции, вырабатываемой в организованном секторе сельскохозяйственного производства, существенно отстает от уровня советского периода, что не позволяет наполнить внутренний рынок отечественной продукцией.

Выбывающие производственные мощности сельскохозяйственных организаций замещались за счет увеличения производства овощей в секторе личных подсобных хозяйств населения. Особенно резкий прирост сформировался в период с 1990 г. по 1995 г. – в 2,67 раза (с 3105 тыс. т до 8280 тыс. т), что явилось следствием резкого ухудшения уровня благосостояния у абсолютного большинства граждан. Как сельские, так и городские жители рассматривали свои приусадебные и дачные участки в качестве едва ли не единственного источника выживания в новых условиях. В последующие годы, несмотря на определенную стабилизацию социально-экономической ситуации в стране и рост реальных доходов населения, объемы производства овощей в хозяйствах данной категории продолжали расширяться (индекс роста в

2014 г. к уровню 1995 г. составил 1,305). Причины подобного явления мы видим как в поведенческой, так и в экономической плоскости. Для части населения возделывание овощных культур на собственных земельных участках вошло в привычку, превратившись в своеобразное хобби. Однако для многих граждан (особенно пенсионеров) собственный огород по-прежнему является существенным подспорьем, позволяющим экономить на продуктах питания или извлекать дополнительный доход из продажи излишков. Как следствие, несмотря на некоторую коррекцию, доля хозяйств населения в совокупном валовом производстве овощей в нашей стране остается неоправданно высокой – в 2014 г. ими выращено две трети (69,9 %) всей овощной продукции.

Нерациональность подобной организационной структуры можно подтвердить, сопоставив общероссийские и региональные данные по тем субъектам РФ, где отрасль демонстрирует более высокую экономическую динамику. В частности в Волгоградской области, где темпы роста производства овощей вдвое превышают среднеотраслевые, что связано не только с более благоприятными природно-климатическими условиями, но и с организационными отличиями от сложившихся в целом по отрасли параметров хозяйственного механизма в части распределения производственных мощностей между хозяйствами разных категорий (табл. 2).

Таблица 2

Структура производства овощей по категориям хозяйств Волгоградской области [7, 8]

Категории хозяйств	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Сельскохозяйственные организации												
тыс. тонн,	84,2	136,7	147,1	142,7	154,6	222,0	215,4	194,2	238,8	217,8	188,1	176,1
в % от всех категорий	21,8	30,1	29,9	28,7	29,1	31,1	29,7	26,7	28,4	26,3	23,6	22,0
Хозяйства населения												
тыс. тонн,	277,5	234,3	235,8	222,1	248,1	309,3	312,7	334,3	354,5	365,1	341,8	329,5
в % от всех категорий	71,8	51,5	47,9	44,7	46,7	43,3	43,1	46,1	42,2	44,0	42,8	41,1
К(Ф)Х и индивидуальные предприниматели												
тыс. тонн,	24,5	83,7	109,8	131,9	129,1	182,6	197,4	197,5	247,3	246,2	267,9	295,7
в % от всех категорий	6,3	18,4	22,3	26,6	24,3	25,6	27,2	27,2	29,4	29,7	33,6	36,9
Всего, тыс. тонн	386,2	454,7	492,8	496,6	531,8	713,9	725,5	726,0	840,6	829,1	797,8	801,3

Определяющим фактором стало активное развитие крестьянских (фермерских) хозяйств – за 2003–2014 гг. в данном секторе произошел двенадцатикратный рост валового производства. Валовое производство овощей в этой категории хозяйств в Волгоградской области составило в 2014 г.

295,7 тыс. т (36,9 % валовых сборов), что значительно превосходит показатель по валовому сбору овощей по федеральным округам и в целом по стране.

Также растет производство в сельскохозяйственных организациях (в 2003–2011 гг. в 2,8 раза, но в 2012–2014 снижение к уровню 2011 г. соста-

вило 26,3 %), что в совокупности привело к уменьшению доли хозяйств населения в валовых сборах с 71,8 % в 2003 г. до 41,1 % в 2014 году. Но при этом за исключением 2004–2006 и 2013–2014 гг., когда имел место определенный спад, сохраняется тенденция к росту физических объемов производства в хозяйствах населения, свидетельствующая о том, что их потенциал пока не исчерпан даже с учетом экстенсивного неэффективного характера производства. Сохранение влияния мелкотоварного сектора на рынок овощной продукции, помимо социально-экономических факторов, в значительной степени объясняется также неразвитостью в регионе производственной и товаропроводящей логистической инфраструктуры [1], в том числе на кооперативной основе.

Сохранение подобной структуры производства крайне негативно отражается как на общем уровне производства, так и на развитии российского рынка овощной продукции в целом. Замещение крупнотоварных форм производства в том виде, как это происходит в отрасли сегодня, влечет за собой утрату технического и технологического прогресса, научно-обоснованных систем ведения производства и специализации. Применительно к рынкам сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия угрозой представляет недостаточ-

ное предложение товарной продукции со стороны организованных сельскохозяйственных товаропроизводителей при ограниченном и неорганизованном предложении со стороны хозяйств населения (преимущественно натурального, потребительского типа). Причины подобного положения лежат в плоскости несоответствия структуры валовых сборов по категориям хозяйств достигнутому уровню товарности производства, который в овощеводстве колеблется в 2005–2014 гг. в сельскохозяйственных организациях на уровне 65,4–83,9 %, в крестьянских (фермерских) хозяйствах – на уровне 63,3–81,7, а в хозяйствах населения – на уровне 15,3–20,2 %. Следует отметить, что выводы, сделанные по овощеводству (с определенными коррективами и учетом индивидуальных особенностей), справедливы и для многих других отраслей сельского хозяйства.

Результаты проведенного анализа организационной структуры отраслей сельского хозяйства позволяют провести типологию возможных форм сельхозтоваропроизводителей с выделением сильных и слабых сторон организации производства разного типа в зависимости от того, каким образом структурированы и упорядочены задействованные в хозяйственной деятельности элементы их организационной структуры (табл. 3).

Таблица 3

Типология организационных форм сельскохозяйственного производства

Тип хозяйств	Сильные стороны (преимущества)	Слабые стороны (угрозы)
По организационно-правовой форме:		
Имеющие статус юридического лица	Участие в организованном хозяйственном обороте	Наличие организационных и управленческих расходов
Без образования юридического лица	Отсутствие налогообложения	Недоступность кредитования, средств господдержки
По уровню товарности		
Товарные	Углубление товарности обеспечивает рост эффективности производства	Зависимость от конъюнктуры рынков сельскохозяйственной продукции и продовольствия
Потребительские	Использование «условно бесплатного» труда членов семьи	Экстенсивный, натуральный, характер производства
По размерам производства		
Крупные	Лидерство по издержкам за счет использования Эффекта масштаба, участие в госпрограммах поддержки отрасли	Большая инерционность организационно-производственной структуры, проблемы координации
Средние		
Мелкие		
По специализации		
Специализированные	Углубление специализации производства обеспечивает рост его эффективности	Концентрация ресурсов в одной отрасли сопряжена с более высоким уровнем риска
Многопрофильные	Сочетание отраслей способствует диверсификации рисков и устойчивости функционирования	Более низкий уровень интенсивности и эффективности производства

Тип хозяйств	Сильные стороны (преимущества)	Слабые стороны (угрозы)
По степени завершенности производственного цикла		
С незаконченным производственным циклом	Концентрация ресурсов в сельскохозяйственном производстве определяет рост его интенсивности	Низкая эластичность предложения, ограниченные сроки реализации готовой продукции, упущенная прибыль
С законченным производственным циклом	Фиксация добавленной стоимости от промышленной переработки в хозяйстве, выравнивание сезонности предложения, рост цен	Высокий уровень капитальных инвестиций в системы хранения, мойки, сушки, упаковки, глубокой заморозки и т.д.
По участию в интеграционных процессах		
Не участвующие	Независимость и самостоятельность хозяйствования	Ослабление конкурентных позиций
Участвующие в объединениях холдингового типа	Стабилизация производства и сбыта, выравнивание пропорций распределения добавленной стоимости между производством, переработкой и торговлей	Частичная или полная утрата хозяйственной самостоятельности, подчиненность индивидуальных целей и интересов групповым
Участвующие в объединениях кооперативного типа	Использование эффекта масштаба при реализации отдельных производственных функций	Низкий уровень развития снабженческо-сбытовой, кредитной и др. кооперации

Во-первых, с учетом концентрации значительной доли от общего производства многих видов сельскохозяйственной продукции в хозяйствах населения необходимо выделить организованную и неорганизованную формы производства. Организованный рыночный сегмент формируют сельскохозяйственные организации различного организационно-правового статуса, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели, принимающие участие в хозяйственном обороте в качестве юридических лиц. Неорганизованное производство сосредоточено в личных подсобных хозяйствах населения, в том числе объединенных в садоводческие (дачные) некоммерческие товарищества.

Во-вторых, с правовым статусом сельхозтоваропроизводителей непосредственно коррелирует уровень товарности производства. В организованном сегменте сельскохозяйственное производство носит товарный характер, исходя из спроса и текущей конъюнктуры отдельных сегментов рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия; с применением современных интенсивных технологий возделывания культур (содержания животных), средств механизации и химизации. В хозяйствах населения продукция производится преимущественно для личного потребления с опорой на ручной труд членов семьи. Потребительский тип производства может встречаться и в сельскохозяйственных организациях, когда часть продукции производится для внутрихозяйственного непроизводительного потребления – на нужды организации общественного питания, для передачи работникам в качестве натуральной формы оплаты труда, осуществления паевых выплат.

В-третьих, принципиальное значение имеет ранжирование сельхозпроизводителей по размерам производства. Связано это с тем, что однородность продукции сельского хозяйства как товара ограничивает возможности дифференцирования (отличаться могут качественные параметры производимой продукции в разрезе сортов и гибридов культур, пород и помесей животных), а, следовательно, из возможных конкурентных стратегий остается только лидерство по издержкам, предполагающее продажи идентичной продукции по более низким ценам. Очевидно, данная стратегия органично сочетается с использованием эффекта масштаба производства для снижения себестоимости продукции, что определяет преимущества развития крупнотоварных форм сельскохозяйственного производства. Однако нельзя полностью исключать возможность применения в узких сегментах рынка конкурентной стратегии дифференцирования, которой могут придерживаться сельскохозяйственные предприятия, производящие экологически чистую продукцию и предприятия пищевой промышленности, при условии готовности покупателей платить ценовую премию за уникальность, отличающую товар от аналогов.

В-четвертых, необходимо учитывать уровень специализации производства, поскольку любая отрасль сельского хозяйства в разных предприятиях и в разные моменты времени может являться главной, основной или дополнительной. Углубление специализации позволяет добиваться более высоких производственных результатов по основному операционному направлению, однако сочетание с комплементарными видами деятельности (например, овощеводства с молочным скотоводством) создает условия для повышения устойчивости развития

предприятия в целом за счет сглаживания конъюнктурных колебаний по отдельным сегментам агропродовольственного рынка и диверсификации рисков, имманентных конкретным отраслям сельского хозяйства.

В-пятых, по степени завершенности производственного цикла можно выделить сельскохозяйственные предприятия с законченным и незаконченным циклом. Логика такого ранжирования заключается в увеличении доли добавленной стоимости, остающейся в распоряжении сельхозтоваропроизводителей. В первую очередь речь идет о развитии внутрихозяйственных систем хранения современного типа, позволяющих: а) сгладить сезонность и повысить ритмичность поставок продукции в торговые сети; б) продавать продукцию в зимне-весенний период по более высоким ценам; в) минимизировать потери готовой продукции. Параллельное развитие систем мойки, сушки, сортировки, упаковки, шоковой заморозки, консервирования, забоя, охлаждения и других обеспечит трансформацию сельскохозяйственных организаций в агрофирмы и создаст условия для налаживания деловых отношений непосредственно с торговыми сетями, минуя посреднические звенья.

В-шестых, в зависимости от формы участия в интеграционных процессах приоритеты развития сельскохозяйственных организаций мы видим в создании агрохолдингов, а фермерских и подсобных хозяйств – в формировании многопрофильных систем потребительской кооперации [2] и аутсорсинговых агротехнопарков. Эффект от интегрирования может проявиться в кластеризации производства и формировании устойчивых территориально-продуктовых кластеров, объединяющих экономических агентов из сфер производства, переработки и товародвижения по территориальному и отраслевому признаку. Кроме того, различные формы интеграции будут способствовать повышению устойчивости функционирования сельхозтоваропроизводителей в рискованных условиях внешней среды [3].

Проведенный сравнительный анализ сильных и слабых сторон выделенных типологических форм организации сельскохозяйственного производства позволяет сделать обоснованное предположение о комбинировании перечисленных признаков в одном экономическом субъекте в зависимости от условий функционирования отрасли. Однако, исходя из теоретических закономерностей процессов специализации и концентрации, подтверждаемых мировой практикой, сельскохозяйственное производство все более будет кон-

центрироваться в рамках крупных сельскохозяйственных организаций (в том числе холдингового типа) и товарных фермерских хозяйств. При этом хозяйства населения будут постепенно утрачивать ведущую роль в производстве в результате их трансформации в семейные фермы, но в абсолютном выражении снижение будет не столь существенным в силу «дачного» менталитета значительной части городского населения и зависимости от собственного подворья сельского населения.

Библиографический список

1. Коробейников, Д. А. Инфраструктурные возможности минимизации рисков субъектов регионального овощного рынка / Д. А. Коробейников, О. М. Коробейникова, Д. Н. Телитченко // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 8 (37).
2. Коробейников, Д. А. Развитие направленной деятельности сельскохозяйственных кредитных кооперативов / Д. А. Коробейников, О. М. Коробейникова // Финансы, деньги, инвестиции. – 2010. – № 1.
3. Коробейников, Д. А. Элементы адаптации организационно-экономического механизма овощеводческих предприятий к внешней среде / Д. А. Коробейников, Д. Н. Телитченко // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. – 2015. – № 2.
4. Мазлов, В. З. Механизмы институциональных преобразований агропромышленных объединений / В. З. Мазлов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2005. – № 7.
5. Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России. 2004: Стат. сб. / Росстат. – М., 2004. – 478 с.
6. Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России. 2015: Стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 201 с.
7. Статистический ежегодник Волгоградская область 2008: сборник / Волгоградстат. – Волгоград, 2009. – 758 с.
8. Статистический ежегодник Волгоградская область 2014: сборник / Волгоградстат. – Волгоград, 2015. – 846 с.
9. Ушачев, И. Г. Совершенствование экономического механизма в агропромышленном комплексе / И. Г. Ушачев // Ваш сельский консультант. – 2013. – № 4.
10. Ходос, Д. В. Экономический механизм развития АПК региона / Д. В. Ходос // Вестник Красноярского ГАУ. – 2013. – № 12.

ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ

PERSONAL FINANCE

УДК 640

ИССЛЕДОВАНИЕ ФИНАНСОВ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ НА МАКРО-, МИКРО-, НАНОУРОВНЯХ

М. А. Мгерян

Аннотация. В статье проводится анализ понятия «домашнее хозяйство». Домохозяйство и его финансы изучаются комплексно на трех уровнях экономического анализа: макро-, микро- и наноуровнях.

Ключевые слова: домашние хозяйства, макроуровень, микроуровень, наноуровень.

RESEARCH OF FINANCE OF HOUSEHOLDS ON MACRO- MICRO-, NANOLEVELS

М. А. Mgeryan

Abstract. The article analyzes the concept of «a household». The household and its finances are studied comprehensively on three levels of economic analysis: macro-, micro- and nanolevels.

Keywords: households, macrolevel, microlevel, nanolevel.

В современных социально-экономических условиях происходит персонализация финансов в пику ранее распространенным явлениям «обезличено» рассматривать финансовые отношения в обществе, минуя людей как непосредственных носителей этих отношений.

В зависимости от уровня экономического подхода к финансовым отношениям человека их носителями выступают: отдельные индивиды (нано-экономический уровень исследования); группы индивидов – семьи или домашние хозяйства (микро-экономический уровень исследования); население или сектор домашних хозяйств (макро-экономический уровень исследования). Наш подход разделяют и другие исследователи, например, С. А. Бондарева, В. В. Глухов, Р. С. Екшембиев, А. А. Земцов и Т. Ю. Осипова, Л. А. Мытарева и другие. Соответственно выбранному исследователем уровню экономического рассмотрения в качестве звеньев финансовой системы выделяется разное.

Отметим, что в мировой экономической истории взгляды на домашнее хозяйство, формиро-

вание и расходование его финансовых и иных ресурсов стали появляться со времен упоминания о человеческом обществе.

Исторически подходы исследователей к сущности и содержанию категории домашнего хозяйства неоднократно менялись. Условно можно выделить следующие подходы к сущности домашнего хозяйства:

Во-первых, с позиции домостроя или домоводства как совокупности имущества, которое имеет человек (семья) и управление которым имеет определенную специфику. Так, Ксенофонт в своем трактате «Домострой» (5–6 в. до н.э.) [7] под домашним хозяйством понимал «...все без исключения имущество», а имущество каждого как «то, что полезно ему в жизни. А полезное – это все, чем человек умеет пользоваться» и исследовал основы формирования доходов и процесс расходов средств в домашнем хозяйстве. Аристотель в трактате «Политика» [1] к науке о домохозяйстве относит умение пользоваться всем, что имеется в доме и выделяет по сути три аспекта понятия «домашнего хозяйства»: социальный (через

три группы отношений семьи и соотношение семьи и государства как специфических форм человеческого общения), экономический (о включении в науку о домохозяйстве умения сохранять богатство и искусство наживать состояние) и управленческий, (о соотношении природы управлять государством и домом (семьей)).

Во-вторых, с позиции понимания домашнего хозяйства как ведения подсобного личного хозяйства и/или какого-либо домашнего производства индивидом или семьей. Так, например, И. Посошков (1652–1726 гг.) в своей работе «О скудности и богатстве» рассматривает домашние хозяйства через призму крестьянского хозяйства, превращая их в синонимы. М. Туган-Барановский в работе «Основы политической экономии» под домашним производством понимает «изготовление промышленных изделий для собственных нужд данного хозяйства [крестьянской семьи – примечание автора] и притом, как общее правило, из сырья, добытого в пределах данного хозяйства...».

В-третьих, с позиции домашнего хозяйства как отдельной социальной ячейки и носителя трудовых ресурсов (К. Маркс), части государства (Аристотель), то есть как экономической проекции феномена семьи (А. А. Земцов и Т. Ю. Осипова) [4];

В-четвертых, с позиции домашнего хозяйства как субъекта хозяйствования наряду с государством и фирмами (предприятиями) (Дж. Кейнс и современные экономисты), то есть как специфическая экономическая единица. В условиях рыночной экономики домохозяйства являются «носителями атрибута распоряжении ресурсами» [2], и постоянно осуществляют процесс реструктуризации своей собственности, то есть управляют расходами и поступлениями денежных ресурсов. Домохозяйства аккумулируют часть совокупного дохода общества, приобретая финансовые активы, участвуют в создании финансовых резервов. Далее через налоговую систему формируется централизованный финансовый фонд государства. По сути, в финансовой системе страны домашнее хозяйство является связующим звеном, объединяющим государство и фирму. Примером может служить производство и потребление товаров (на долю домашних хозяйств приходится 2/3 потребления) [8]. Так, Е. Н. Шутяк рассматривает домашнее хозяйство как «особую структурную единицу, функционирующую на стадии потребления в воспроизводственном процессе. Домашние хозяйства являются полноправными участниками

финансовых отношений: получают доходы, платят налоги, инвестируют, кредитуют и т.д.» [10].

Л. Н. Кириллова и О. А. Ворохобова отмечают, что в экономически развитых странах (Англия, США, Германия) «совокупность домохозяйств является принципиально важной частью национальной экономической системы, одним из основных субъектов экономики, который представляет интересы всего населения, учитывается во всех процессах макрорегулирования» [5].

Классификатор институциональных единиц по секторам экономики Федеральной службы государственной статистики (далее КИЕС) разделяет домохозяйства на 4 группы [6]:

- 1) домашние хозяйства как потребитель товаров и услуг;
- 2) институциональное население;
- 3) домашние хозяйства, занимающиеся производственной деятельностью неформально, без регистрации, с целью обеспечения продукцией собственных потребностей или реализации ее на рынке;
- 4) индивидуальные предприятия домашних хозяйств (если их нельзя отделить от их владельцев) и предприятия лиц, занимающихся производственной деятельностью без образования юридического лица (т.е. индивидуальные предприниматели и крестьянские (фермерские) хозяйства).

При этом также институциональное население определяется КИЕС как совокупность лиц, живущих постоянно в учреждениях и не обладающие независимостью в экономических вопросах [6]. Например, члены религиозных орденов, живущие в монастырях, долгосрочные пациенты в больницах, заключенные, отбывающие длительные сроки, пациенты домов престарелых.

Современное развитие финансовых отношений позволяет выделять в качестве домашнего хозяйства как одного индивида (самостоятельно проживающего и ведущего свой личный индивидуальный бюджет), так и группу лиц, совместно проживающих и ведущих совместный бюджет. При этом если между лицами есть родственные отношения (кровные или приравненные к кровным узы), то домашнее хозяйство в этом случае представлено отдельной семьей при условии, что все члены этой семьи живут вместе и ведут совместный бюджет. Таким образом, домашнее хозяйство может быть одним индивидом, а может быть коллективом (объединением) индивидов. Главное, чтобы выполнялось требование территориальной локализации места их совместного проживания и имело место совместное ведение хозяйства (дома, быта).

Вместе с изменениями подходов исследователей к сущности домашнего хозяйства менялось и видение и понимание его финансовых отношений.

Так, рассматривая домохозяйство с позиции домостроя и домоводства, Ксенофонт [9], исследуя основы формирования доходов и процесс расходов средств домохозяйства, выделял доходы от земледелия, доходы от продажи товаров, выполнения работ, доходы от продажи имущества. Основная статья расходов семьи по Ксенофонту включала удовлетворение первичных потребностей членов домохозяйства. Таким образом, Ксенофонт рассматривает домохозяйство как воспроизводственный механизм, а не с позиции участника товарно-денежных отношений. Аристотель же отмечал, что накопление денег не является целью деятельности домохозяйства. Он говорил, что «накопление денег до бесконечности – это стремление, которое присуще торговле как искусству; торговля же и домохозяйство – не одно и то же. Первое стремится к преумножению богатства, второе – к его сохранению».

С позиции синонимичности домашнего хозяйства как ведения подсобного личного хозяйства и/или какого-либо домашнего производства индивидом или семьей А. К. Корсак в своей работе «О формах промышленности вообще и о значении домашнего производства (кустарной и домашней промышленности) в Западной Европе и в России» заявляет о низком уровне развития российского промышленного производства и сравнивает его с развитым зарубежным, а также раскрывает причины такого состояния. Одной из таких причин он считал устойчивую традицию домашнего производства.

Традицию исследования домашних хозяйств можно разделить на четыре основных направления:

- макроэкономический подход (изучение домашних хозяйств в рамках экономической теории);
- экономическая социология (изучение социологии и экономики семьи);
- институциональный подход (изучение поведения индивидов в рамках домашнего хозяйства);
- управленческий подход (изучение проблем управления семейной экономикой и домашним хозяйством).

Традиционно домохозяйства классифицируются на разные типы по разным основаниям. При этом мы солидарны с А. А. Земцовым и Т. Ю. Осиповой, что с финансовой точки зрения в зависимо-

сти от типа домашнего хозяйства образуются различные фонды и источники доходов.

С позиции состава и фондоориентированности домохозяйств А. А. Земцов выделяет следующие типы домашних хозяйств:

1) первичное (как отдельно проживающее физическое лицо, у которого уже есть все элементы домашнего хозяйства – доход и имущество, но это еще не семья);

2) простое (как союз двух первичных домашних хозяйств, который может быть юридически закреплен браком или возникает в результате совместного проживания физических лиц в форме гражданского брака; при этом изначально проживающие отдельно мужчина и женщина превращаются в мужа и жену, появляются разнообразные фонды денежных средств, возникают алиментные отношения);

3) полное (это уже семья, состоящая из родителей и детей, появляется детский фонд, алиментные отношения развиваются);

4) полное «плюс» (это полное домашнее хозяйство, в котором есть взрослые совершеннолетние дети, которые могут иметь свои источники доходов; как отмечает А. А. Земцов с точки зрения детей, полное домашнее хозяйство – это пансион или полупансион, который предполагает, например, переезд и проживание детей в общежитии с материальной поддержкой родителей);

5) неполное домашнее хозяйство (возникает в результате развода родителей; и тогда, с одной стороны, остается неполное домохозяйство, состоящее из матери, ребенка и получаемых алиментов, а с другой стороны, неполное домохозяйство, состоящее из отца, у которого есть алиментные обязательства; именно алиментные обязательства отличают неполное домохозяйство от первичного);

6) сверхполное домохозяйство (домохозяйство, в котором создается фонд помощи родителям).

Такая классификация не учитывает возможности одновременного совместного проживания в одной семье (с одним жильем и бюджетом) более чем двух поколений (бабушки, дедушки, дети и внуки).

Финансы домашнего хозяйства состоят из притоков и оттоков денежных средств, а также совокупности денежных фондов. Первоначально домохозяйство принимает решение о целевом использовании поступивших доходов: на потребление или сбережение. Если деньги не потрачены в текущем периоде, то они сбережены домохозяй-

ством и встает вопрос о их дальнейшем использовании. И здесь возможны варианты:

- если цель сохранить и приумножить средства, то речь идет о фонде инвестиций домохозяйства;

- если цель сохранить на будущее потребление, то возникает резервный фонд домохозяйства как источник покрытия будущих расходов, в том числе незапланированных;

- если же цель обеспечить страховую защиту от рисков, то формируется страховой фонд домохозяйства.

Каждый фонд может быть как общесемейным, так и индивидуальным.

В самом общем виде финансовые отношения отечественных домохозяйств характеризуются следующими особенностями:

1. Большинство финансовых отношений россиян подлежит юридическому оформлению, в их числе: трудовой найм и оплата труда; налоговые отношения; кредитные отношения; страхование; инвестирование средств в ценные бумаги; получение социальной помощи; предпринимательство и другие. При этом юридически эти отношения оформляются не на все домохозяйство как коллектив членов, а на одно или несколько конкретных физических лиц. Таким образом, большинство финансовых отношений россиян юридически индивидуально и требует соответствующего закрепления и оформления. В то время как с экономической позиции, учитывая коллективный характер формирования и расходования денежных средств и фондов домашнего хозяйства, все финансовые отношения домохозяйства в конечном итоге коллективны, так как затрагивают прямо или косвенно каждого члена домохозяйства.

2. В отличие от финансовых отношений всех остальных хозяйствующих субъектов финансовые отношения домохозяйства менее всего регламентированы государством. Так, нет нормативного требования к системе внутреннего учета имущества и обязательств домохозяйств, к нормированию и бюджетированию их расходов, прямых ограничений на потребление товаров, работ и услуг (кроме запрещенных к обороту), определенных требований к финансовой устойчивости домохозяйства и т.д. Жестко регламентированы отношения населения с государством: налоги и налогообложение, социальная защита и обеспечение, обязательные виды социального и медицинского страхования, оплата труда занятым в бюд-

жетном секторе (учителям, врачам, полицейским, госслужащим и другим). Частично регламентированы финансовые отношения россиян с организациями (работодателями, продавцами и особенно с финансовыми организациями): требования к дееспособности лица, персонализации и идентификации личности, соблюдению подписанных сторонами договоров и соглашений, соответствие требованиям финансовых организаций, установленных ими для своих клиентов и потребителей (например, определенный уровень платежеспособности при получении кредита в банке) и другие. Таким образом, являясь полноправным элементом финансовой системы государства, домашнее хозяйство вправе самостоятельно принимать решения, связанные с формированием своего независимого финансового статуса.

Отмеченная слабая регламентированность финансов домашних хозяйств со стороны государства имеет два важных следствия. Во-первых, высокий уровень финансовой самостоятельности домохозяйств с вытекающим отсюда последствием – ответственность за неэффективное управление личными финансами лежит на самом индивидуе, хотя и отражается на всем домохозяйстве. Во-вторых, в таких условиях государство вынуждено нести издержки на:

- косвенное регулирование объема и структуры финансовых отношений домохозяйств через налогообложение, государственное ценообразование, объем и структуру социальных трансфертов и общественных благ, предоставляемых населению, а также через оплату труда, занятых в бюджетном секторе;

- регламентацию финансовых отношений населения с организациями – продавцами, работодателями, финансовыми посредниками в сторону ужесточения требований к организациям и защите прав россиян;

- повышение финансовой грамотности населения как инструмента повышения эффективности грамотного управления личными финансами на уровне отдельно взятых домашних хозяйств.

3. На уровень, структуру и динамику финансовых отношений домохозяйства влияют разные факторы, в их числе: макро-, микро- и нано-экономические факторы; объективные и субъективные факторы; экзогенные и эндогенные факторы (рис. 1).

Факторы			Примеры факторов
объективные	экзогенные	макро-экономические	- социально-экономическое развитие страны; - инфляция; - валютный курс; - доход на душу населения
		микро-экономические	- уровень, структура, динамика доходов, расходов, имущества и обязательств домохозяйства; - доступность финансовых услуг
субъективные	эндогенные	микро-экономические	- половозрастной состав домохозяйства; - образование и профессия членов домохозяйства; - уровень финансовой грамотности; - эффективность управления личными финансами; - стадия жизненного цикла домохозяйства
		нано-экономические	- персональное финансовое поведение; - отношение к деньгам (психология денег); - пол; - возраст; - личностные характеристики

Рис. 1. Матрица факторов, влияющих на уровень, структуру и динамику финансовых отношений домохозяйства домашних хозяйств

Источник: составлено автором.

Рассмотрим основные факторы: 1) экономический рост страны – английский экономист Р. Лини обобщил материалы нескольких авторов и обнаружил: отрицательную корреляцию между ценностью денег и доходом на душу населения (чем больше доход, тем меньше ценность денег). Выводы из этого очевидны, поскольку при низком доходе на душу населения деньги большей частью предназначены на ежедневные траты. При экономическом росте страны масса денег растет, увеличивается и число их функций, от чего их ценность возрастает, но не до бесконечности. На этапе насыщения деньгами ценность их в глазах обывателя снижается; 2) доход на душу населения – английский экономист Р. Лини обобщил материалы нескольких авторов и обнаружил: положительную корреляцию между ценностным отношением к деньгам и экономическим ростом страны (чем больше экономический рост, тем больше ценность денег); 3) социокультурные особенности отношения к деньгам проявляются в структуре трат, в сбережении денег, в отношении к гостям, в чувствах, испытываемых к более богатым или бедным согражданам, в проблемах уравнительного распределения. Россияне в большей степени, чем

другие народы, склонны связывать финансовую успешность со способностями, усилиями, знаниями индивида. В странах Запада удачливость в делах чаще связывают с инициативностью, решительностью, целеустремленностью, способностью преодолевать препятствия. Успешными в ведении дел (а не в превращении воздуха в деньги) оказываются так называемые трудоголики обладающие обеими группами указанных свойств и способные посвящать делу все свое время, зачастую не имея выходных и отпусков. Эти люди, как правило, обеспечивают высокое качество жизни, но живут (относительно своих доходов) скромно; 4) половые различия в отношении к деньгам – у мужчин выявлена тенденция придавать деньгам повышенную ценность. Большая компетентность в обращении с деньгами, склонность к риску с целью их приобретения. Женщины же выражают более сильную фрустрацию (состояние переживания препятствия на пути достижения цели) по поводу отсутствия денег и больше завидуют тем, кто их имеет. Чаще тратят деньги в состоянии депрессии (аутопсихотерапия). Результаты исследований показывают, что женщины в большей степени, чем мужчины, а молодежь, нежели зрелые и по-

жилые, используют траты, покупки как фактор самоуспокоения, психотерапии; 5) с возрастом связана способность планировать бюджет и соотношение мотивов потребления и накопления (увеличивается накопление на случай болезней и других неприятностей); 6) личностные особенности – их влияние пока мало изучено. Оказалось, что устойчивые экстраверты (личности, обращенные больше на окружающий мир) относятся к деньгам более открыто, комфортно, беззаботно, чем устойчивые интроверты (фиксированные на явлениях собственного внутреннего мира).

Домашнее хозяйство как субъект финансовых отношений рассматривается как один индивид или группа, совместно проживающих и ведущих совместный бюджет. Финансы домашнего хозяйства представляют собой денежные отношения членов этого домохозяйства между собой и с другими хозяйствующими субъектами, в результате которых происходит формирование, распределение, перераспределение и использование общих и индивидуальных фондов денежных средств.

Соответственно, при таком подходе финансы домохозяйств в каждый момент времени представляют собой либо движение денег (денежный поток от домохозяйства или к домохозяйству), либо остановившиеся деньги (денежные фонды). И движение денег и денежные фонды могут носить как индивидуальный, так и общесемейный характер. Элементами финансов домашних хозяйств выступает двуединый комплекс объектов: 1) денежные потоки в форме доходов, расходов, сбережений и инвестиций; 2) денежные фонды в форме резервных, инвестиционных и страховых фондов. В каждый момент времени домохозяйство владеет активами и несет обязательства.

Финансы домашнего хозяйства состоят из притоков и оттоков денежных средств, а также совокупности денежных фондов. Первоначально домохозяйство принимает решение о целевом использовании поступивших доходов: на потребление или сбережение. Если деньги не потрачены в текущем периоде, то они сбережены домохозяйством и встает вопрос об их дальнейшем использовании. И здесь возможны варианты: если цель – сохранить и приумножить средства, то речь идет о фонде инвестиций домохозяйства; если цель – сохранить на будущее потребление, то возникает резервный фонд домохозяйства как источник покрытия будущих расходов, в том числе незапланированных; если же цель – обеспечить страховую защиту от рисков, то формируется страховой фонд домохозяйства. Каждый фонд может быть как общесемейным, так и индивидуальным.

Традиционно при исследовании экономического значения деятельности домохозяйств как субъектов рыночной экономики используется два уровня анализа: макро- и микро-экономические уровни анализа (подходов). Мы предлагаем дополнить уровни рассмотрения третьим уровнем – нано-экономическим.

Как показывает практика, на уровне макроэкономического анализа, прежде всего, домохозяйства изучаются как определенная совокупность экономических единиц, поведение которых непосредственно отражает положение населения и его экономические интересы в целом и оказывает существенное влияние на национальную экономику. Таким образом, на макроэкономическом уровне могут рассматриваться в совокупности доходы, потребление и сберегательное поведение домохозяйств, взаимоотношения с государством в пенсионной и социальной сферах, индикаторы уровня жизни населения, географические особенности проживания и производства, региональные различия в условиях и уровне жизни.

Микроэкономический анализ традиционно предполагает исследование домохозяйств как отдельных специфических экономических единиц. Изучение домашних хозяйств и их финансов на микроуровне опирается на знания и умения в финансовой сфере. Финансовый сектор располагает значительными возможностями для домашних хозяйств в сфере управления личными финансами и финансами семьи. Как отмечает А. А. Земцов [3], изучение домохозяйств на микроуровне включает исследование условий участия физических лиц на рынке товаров и различных видов финансовых услуг – банковских, страховых, инвестиционных; исследование составных частей домашнего хозяйства (человеческий капитал, имущество, финансовая структура); управление доходами и расходами в домашнем хозяйстве, в том числе финансовое планирование и налоговая оптимизация.

Выделяемый нами нано-экономический уровень исследования домохозяйства опирается на индивидуальный или персоноориентированный подход к домохозяйству с позиции особенностей участия в нем для каждого отдельного члена.

Все три уровня экономического анализа поведения домашних хозяйств тесно связаны между собой. Изучаемые явления и процессы на макроуровне, происходящие в домохозяйствах как едином секторе экономики, в конечном счете складываются в результате взаимодействия множества индивидуальных домохозяйств (микро-экономический уровень), которые в свою очередь есть ре-

зультат персонального взаимодействия отдельных персон (нано-экономический уровень). Как отмечает А. А. Земцов [3], данные макроэкономических исследований позволяют домохозяйствам сравнивать свой уровень жизни со средними показателями по стране и миру, принимать решения различного характера: финансовые, инвестиционные, образовательные, рекреационные, потребительские и др. Положение, основы экономического поведения и значение деятельности домохозяйств не могут быть до конца поняты и объяснены, исходя из результатов лишь одного из уровней анализа.

Ключевыми особенностями российских домохозяйств как участников финансовой системы являются: 1) большинство финансовых отношений россиян подлежит юридическому оформлению, вследствие чего большинство финансовых отношений россиян юридически индивидуальны; 2) в отличие от финансовых отношений всех остальных хозяйствующих субъектов финансовые отношения домохозяйства менее всего регламентированы государством; 3) на уровень, структуру и динамику финансовых отношений домохозяйства влияют разные факторы, в их числе: макро-, микро- и нано-экономические факторы; объективные и субъективные факторы; экзогенные и эндогенные факторы.

Домохозяйство и его финансы изучаются комплексно на трех уровнях экономического анализа: макро-, микро- и наноуровнях.

Библиографический список

1. Аристотель. Политика // Аристотель. Сочинения: В 4-х т. – М.: «Мысль», 1983. Перевод с древнегреч. С. Жебелева. – Режим доступа: <http://pstgu.ru/download/1180512155.aristotel.pdf>
2. Глухов, В. В. Экономическая природа финансов домашних хозяйств / В. В. Глухов // Финансы и кредит. – 2008. – № 21.
3. Земцов, А. А. Структура жизненного пути домохозяйства в основных финансовых мирах: доходно-расходные позиции / А. А. Земцов // Проблемы учёта и финансов. – 2012. – № 4 (8).
4. Земцов, А. А. Значение, структура и соотношение персональных и семейных финансов в финансовой системе / А. А. Земцов, Т. Ю. Осипова // Вестн. Том. гос. ун-та. Томск, 2010. – № 331.
5. Кириллова, Л. Н. Роль финансов домохозяйств в России [Электронный ресурс] / Л. Н. Кириллова, О. А. Ворохобова. – Режим доступа: http://www.economicarggu.ru/2010_3/vorohobova.pdf (дата обращения: 17.05.2011).
6. Классификатор институциональных единиц по секторам экономики Федеральной службы государственной статистики: приказ Федеральной службы государственной статистики от 02.08.2004 № 110 (с учетом изменений 1/2007 и 2/2008). – Режим доступа: <http://knu.znate.ru/docs/index-581702.html> (дата обращения: 21.09.2015).
7. Ксенофонт. Домострой // Ксенофонт. Воспоминания о Сократе. – М.: Наука, 1995.
8. Николаева, Л. А. Экономика домашнего хозяйства и окружающего социума: учеб. пособ. / Л. А. Николаева, М. С. Рахманова – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2005. – 116 с.
9. Фузейникова, М. Е. Исторический аспект развития финансов домашних хозяйств / М. Е. Фузейникова // Финансы и кредит. – 2010. – № 21.
10. Шустяк, Е. Н. Об организации финансовых отношений / Е. Н. Шустяк // Финансы. – 2003. – № 12.

УДК 336.13

ПРЕОДОЛЕНИЕ НЕГАТИВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В СОЦИАЛЬНОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ГРАЖДАН

Е. Л. Лаврова

Аннотация. Одним из основных инструментов преодоления последствия экономического кризиса, бесспорно, является развитая и эффективная система социального обеспечения граждан. В статье рассматриваются вопросы приоритетных направлений в выборе путей для экономических преобразований в социальной сфере государства. Проведен анализ осуществляемых в настоящее время шагов в процессе реформирования системы финансирования социального обеспечения и представлены оптимальные направления для ее развития.

Ключевые слова: система социального обеспечения, уровень жизни населения, страховые взносы, налоговая ставка, внебюджетные фонды.

THE OVERCOMING OF NEGATIVE TRENDS OF THE ECONOMIC CRISIS IN THE SPHERE OF SOCIAL SECURITY OF CITIZENS

E. L. Lavrova

Abstract. One of the main tools to overcome the economic crisis aftermath undoubtedly is well-developed and effective system of social security of citizens. The author considers matters of priority directions in the selection of paths for economic transformation in the social sphere of the state. The author analysis the ongoing steps in the process of reforming the system of financing social security and offers directions for its development.

Keywords: the social security system, the level of living of the population, insurance premiums, tax rate, non-budgetary funds.

Политические события последних лет знаменуют собой новый этап в социально-экономическом развитии России. Ухудшение экономической ситуации, постоянно растущее социальное неравенство, падение доходов трудоспособного населения и неуклонно увеличивающийся уровень бедности, по мнению большинства экспертов, способны стать причиной социальных катаклизмов в нашей стране.

Ключевым способом для преодоления этих катастрофических тенденций является проведение реформ в сфере социального обеспечения. В условиях российской действительности, в рамках которого еще сильно влияние централизованного управления и распределительно-уравнительной системы в социальной сфере, это означает, что проводимые изменения должны коренным образом перестроить как систему назначения социальных выплат, так и всю си-

стему финансирования социального обеспечения. Использование в этой ситуации имеющегося опыта и новейших информационно-коммуникационных технологий послужит базой для формирования модернизированной концепции социального обеспечения. При этом инновационная стратегия сферы социального обеспечения должна определять приоритетные направления, на основе которых осуществляется планирование и контроль конкретных мероприятий по реализации утверждённой стратегии [7, с. 5].

Взгляды на систему социального обеспечения в разных странах отличаются. Классификацию различных форм в системе социального обеспечения можно представить следующим образом: социальное страхование, социальная помощь и социальное обслуживание (рис. 1).



Рис. 1. Авторская трактовка системы социальной защиты

Источник: Составлено автором.

Основой отечественной системы социального обеспечения является, прежде всего, социальное страхование. Базу социального страхования составляют следующие элементы: пенсионное страхование, медицинское страхование, страхование от несчастных случаев на производстве, страхование по безработице. Социальная помощь подразделяется следующим образом: охрана жизни, медицинская помощь, поддержка военным инвалидам, спасение от стихийных бедствий.

Социальное обслуживание включает в себя: охрану детства, охрану материнства, охрану пожилых, охрану инвалидов, вопросы перевоспитания.

Относительно принципов можно выделить основные три варианта системы социального обеспечения:

- по системе У. Бевериджа, которая включает в себя шесть основных принципов: равной ставки средств к существованию; равной ставки вклада; объединения административных руководителей ответственности (это должен быть единый орган); достаточности выплат; охватываемости объекта и события; классификации вступивших объектов (по категориям объектов) [1, с. 92];

- по принципу Международной организации труда;

- по принципам Мировой федерации профсоюзов, которые не отличаются от целей и задач социального обеспечения и основываются на правах трудящихся.

Самой важной функцией системы социального обеспечения является, безусловно, обеспечение приемлемого уровня жизни населения. Структура такой системы такова: нетрудоспособным оказывается социальная помощь; трудоспособным предоставляется возможность социального стра-

хования, нуждающимся в социальной поддержке оказывается поддержка социальным обслуживанием.

Второй важнейшей функцией следует определить функцию перераспределения доходов. Типичным примером перераспределения дохода в социальном обеспечении является социальная помощь, которая, можно сказать, осуществляет «вертикальное перераспределение доходов». Еще одним структурным направлением, которое выполняет функцию «вертикального перераспределения», является социальное обслуживание. Функции «горизонтального распределения» выполняет социальное страхование.

Третьей основной функцией социального обеспечения, является функция экономической стабилизации [4, с. 34].

Исследуя положение современной отечественной системы социального обеспечения, следует привести следующие факты. По данным аналитиков Института управления социальными процессами из бюллетеня «Доходы и расходы населения: основные изменения 2015 года» в первом полугодии 2015 г. существенно снизился уровень жизни в России. Зафиксировано падение доходов трудоспособного населения. По данным официальной статистики, в реальном выражении на 9 %, а пенсий – на 4 %. За чертой бедности оказалось 21,7 млн. граждан. Именно столько сегодня получают доход меньше прожиточного минимума, составляющего 10017 руб. на человека. Этот показатель был повышен почти на 20 % за год в результате инфляции и девальвации национальной валюты [2].

В рамках Московского экономического форума (МЭФ) в дискуссии о бедности, проведенной в Торгово-промышленной палате России, для оте-

качественной экономики в 2015 г. аналитики привели следующие показатели:

- 1) 19,4 млн. россиян не имеют официально-го места работы;
- 2) 4,4 млн. граждан числится среди безработных;
- 3) 16,1 млн. человек в России живут за чертой бедности;
- 4) 2,5 млн. граждан трудятся в бюджетной бюрократической сфере, что не имеет прямого отношения к производству;
- 5) 70 млн. нетрудоспособных граждан (инвалиды, несовершеннолетние, старики).

В результате получается, что 112 млн. человек обеспечиваются государством, что наносит экономике значительный урон.

Также около половины населения страны (72–73 млн. россиян) имеют доходы ниже 20 тыс. рублей. Кроме того, фиксируется исчезновение в России среднего класса. Во времена, когда российская экономика не чувствовала трудностей, средний класс был представлен 23 % населения, в 2014 и 2015 гг. численность людей со средним достатком составляла 17 % и менее 13 % соответственно. Согласно прогнозу, к 2018 г. количество людей с нормальным доходом и качеством жизни составит не более 6–7 %.

При чем, для граждан на фоне снижения доходов затрудняется доступ к реализации своих конституционных прав на образование, здравоохранение, жилье, возможность организации своего досуга и принятия участия в управлении государством [5].

Поверхностного взгляда на представленную статистику достаточно, чтобы сделать вывод о несоответствии существующей системы социального обеспечения России ни одной системе принципов и низкому уровню обеспечения возложенных на нее функций.

На смену существующей в течение многих лет системе социального обеспечения, которая носит скорее формальный характер и требует больше технических исполнителей, должна прийти новая и стабильная социальная помощь, рациональная и практичная по сути, формам и методам. Это должна быть научно обоснованная, структурно четкая система, ориентированная на совокупность мер в сфере социального обеспечения, опирающаяся на надежную финансово-экономическую базу, фундаментом которой должны стать современные инструменты стремительно развивающихся инновационных институ-

тов. Поскольку только всестороннее применение результатов научных исследований и разработок, обладающих высокой степенью эффективности на практике и отдачей, способно обеспечить должный количественный и качественный результат проведения социально-экономических преобразований [6, с. 95].

Одной из серьезных экономических реформ, проводящейся на данном этапе в системе социального обеспечения является предоставление Федеральной налоговой службе России права на администрирование системы страховых взносов и ее преобразование. Эти преобразования должны послужить важной ступенью для предстоящих реформ [13].

Формально речь идет о возврате к взиманию единого социального налога (ЕСН), но на практике данный комплекс мероприятий должен привести систему финансирования социального обеспечения к принципиальной перестройке путем пересмотра сложившейся налоговой системы.

До 2010 г. ЕСН платили вместо страховых взносов в социальные фонды. Суть в том, что все бизнесмены обязаны платить налоги. Их экономический смысл состоит во взаимоотношении любых граждан и хозяйствующих субъектов, с одной стороны, и государства – с другой стороны, направленном на формирование государственных финансов.

В статье 8 Налогового кодекса РФ содержится определение понятия налогов. Под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств, в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований. Все налоги носят императивно-обязательный характер, являются индивидуальными и безвозмездными со стороны плательщиков, при их уплате происходит одностороннее изъятие части собственности налогоплательщика и переход ее к государству.

Налоги подразделяются на федеральные и местные. При этом поступившие от них средства направляются на финансирование государственных нужд в бюджеты разных уровней. Можно сказать, что от сбалансированности налоговой системы страны зависит не только наполняемость бюджета, но и общий деловой климат [10].

В период экономического кризиса введение ЕСН может стать действенным инструментом для преодоления его негативного влияния.

О принципиальном отличии ЕСН в 2010 г. и страховых взносов в 2015 г. говорит тот факт, что ряд работодателей был освобожден от уплаты ЕСН. Среди них:

- организации, выплачивающие вознаграждения работникам-инвалидам;
- общественные организации инвалидов;
- организации, чей уставный капитал полностью состоит из вкладов общественных организаций инвалидов;
- образовательные, культурные, лечебно-оздоровительные, физкультурно-спортивные, научные, информационные и прочие социальные учреждения;
- организации, созданные для оказания правовой и другой помощи инвалидам, детям-инвалидам и их родителям, единственными собственниками имущества которых являются указанные общественные организации инвалидов.

При этом льготы не распространялись на организации, осуществляющие производство и реализацию подакцизных товаров, минерального сырья и полезных ископаемых.

Обязательные страховые взносы во внебюджетные фонды с 2010 г. начисляются на все выплаты и вознаграждения в пользу физических

лиц. Регулирование уплаты страховых взносов определено законодательством, где перечисление социальных взносов осуществляется непосредственно в бюджеты Пенсионного фонда России и Фонда социального страхования Российской Федерации.

После 2016 г. в систему страховых взносов планируется внести значительные коррективы, которые затронут как особенности их расчета, так и уплату. Первоначально это коснется порядка администрирования, в соответствии с которым все собранные средства сосредоточатся в едином бюджете. Но при этом планируется сохранить главный принцип страховых взносов: все денежные фонды, формируемые из перечислений работодателей, попадут в социальные фонды и распределятся на социальное обеспечение застрахованных лиц.

Объединение социальных взносов не должно изменить их основную суть, а также порядок учета и распределения. Деньги поступают в бюджет и подлежат распределению оттуда на общих основаниях. Именно способ распределения средств вызывает сейчас множество вопросов в связи с тем, что внебюджетные средства составляют почти половину общероссийского бюджета [9].

Таблица 2

Показатели бюджета Российской Федерации на 2016 г., в трлн. рублей

Наименование показателя (трлн. рублей)	№ 359-ФЗ от 14.12.2015	В процентах к ВВП
Прогнозируемый объем ВВП	78,7	
Доходы	13,7	17,5
Расходы, в том числе:	16,1	20,4
Внебюджетные фонды	5,9	7,5
Итого: Дефицит / Профицит (-/+)	-2,4	3

Источник: Составлено автором на основе данных Министерства финансов Российской Федерации.

Совокупный бюджет социальных фондов на 2016 г. составляет 5,9 трлн. рублей, или 7,5 % ВВП. Доходная часть федерального бюджета на 2016 год утверждена в размере 13,7 трлн. рублей, или 17,5 % ВВП [10].

До настоящего момента в обществе нет однозначной оценки образованию социальных внебюджетных фондов и выделению их из общего бюджета страны.

К специалистам, высказывающим мнение о необходимости объединения внебюджетных фондов в общую систему государственного бюджета,

относятся в основном чиновники, занятые в сфере финансовых и налоговых структур. Основой их аргументов являются резоны фискального порядка. В соответствии с их взглядами объединение средств внебюджетных фондов в общем бюджете Российской Федерации способно сбалансировать бюджеты различных уровней, когда дефицит одного целевого фонда будет компенсирован профицитом другого. Наряду с этим консолидация позволит создать благоприятные условия для накопления резервных средств, полученных в регионах.

Среди экономистов есть мнение, что та форма обязательного социального страхования, которую применяют в своей деятельности внебюджетные фонды, совершенно идентична бюджетной системе распределения средств. Поэтому мероприятия по выделению внебюджетных фондов в отдельные учреждения были не эффективны. Можно было бы ограничиться принятием нормативных актов, направленных на целевое использование средств отдельных статей бюджета, связанных со сборами по обязательному социальному страхованию.

Исследователи, придерживающиеся мнения, что консолидации ни в коем случае нельзя допускать, исходят из положения о том, что в условиях кризиса в экономике государства неминуемо будет использование целевых средств для покрытия общего дефицита бюджета. Кроме того, сторонниками консолидации в качестве одного из главных аргументов предложена возможность получать проценты от размещения временно свободных средств специальных фондов, ценных бумаг, что, в свою очередь, усилит зависимость от общеэкономической конъюнктуры [8, с. 158–160]. Как показала практика, негативные тенденции экономического кризиса затронули и этот порядок, превратив преимущество в недостаток.

В 2015 г., в связи с отзывом Центробанком лицензии на осуществление операций у ряда банков Фонд социального страхования РФ потерял размещенные на депозите средства в размере порядка 900 млн. рублей. Кроме того, на депозитных счетах Фонд социального страхования РФ в настоящее время накоплены значительные резервные средства.

В связи с этим сейчас в соответствии с Постановлением Правительства РФ [12] в экстренном порядке изменены правила формирования, размещения и расходования резерва средств на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Документом установлены новые требования к кредитным организациям, на счета и банковские депозиты, в которых Фонд социального страхования может размещать средства, полученные в виде взносов на обязательное страхование от несчастных случаев. В частности, определены дополнительные требования к банкам, на депозитах которых Фонд социального страхования РФ сможет размещать страховой резерв. Согласно данным требованиям кредитная организация должна иметь минимальный размер собственных средств в сумме не менее 25 млрд. рублей. До этого такой

минимальный размер собственного капитала банка составлял 10 млрд. рублей. Размер собственных средств для этих целей рассчитывается по методике Центробанка России, по состоянию на последнюю отчетную дату. Кроме того, банк, в котором ФСС может размещать на депозит резервные средства, должен обязательно находиться под прямым или косвенным контролем Банка России.

Данная мера, несомненно, не достаточна, имеет временный характер и неспособна в достаточной мере защитить бюджетные средства от рисков.

Анализ подобных ситуаций указывает на то, что полная централизация средств фондов в федеральном бюджете приведет к повышению уровня защищенности денежных фондов от рискованных действий в области финансовой политики, будет способствовать предотвращению образования в одних фондах излишних средств наряду с нехваткой их в других, облегчит структурный маневр в случае необходимости его осуществления. Значительно упростилась бы и процедура централизации избыточных средств этих фондов, образовавшихся в отдельных регионах, для финансирования социальных программ в регионах, испытывающих дефицит этих средств, высвобождение ресурсов региональных органов управления для оптимизации системы социального обеспечения.

Наличие разных мнений свидетельствует о том, что внебюджетные социальные фонды как экономический субъект государственной финансовой системы не являются однородными и не обладают ни абсолютными преимуществами, ни абсолютными недостатками по сравнению с бюджетной формой ее существования.

Наряду с обозначенными выше, не менее острым вопросом остается тема изменения ставок социальных налогов. Общеизвестно, что особенно тяжелая ситуация складывается и ежегодно усугубляется при финансировании пенсионного обеспечения. В результате устойчивого роста дефицита бюджета Пенсионного фонда России в течение последних лет возникла необходимость резко увеличить трансферты из федерального бюджета.

За последние два года, включая нынешний, с целью не увеличить трансферты такая была принята достаточно спорная мера, как замораживание пенсионных накоплений граждан, что позволило оставить данные средства в Пенсионном фонде РФ и снизить остроту проблемы финансирования текущих пенсий.

В существующих условиях объединения внебюджетных средств действенным инструментом

для решения данной проблемы может стать введение дополнительного платежа в Пенсионный фонд России в размере 2 %, который будут уплачивать сами граждане, и введение порядка начисления страховых взносов на обязательное пенсионное страхование с сумм, превышающих установленную предельную величину базы для начисления страховых взносов [3, с. 60].

Таким образом, следует обобщить, что на одно из первых мест современной российской экономической реальности встали проблемы социального обеспечения граждан. В условиях стремительно сокращающихся доходов государства ввиду резкого снижения цен на энергоносители и стремящегося вниз вместе с ними уровня жизни населения назрела реальная необходимость проведения социально-экономических реформ.

Правительство нашей страны ставит перед собой цель сохранить существующие объемы социальной поддержки, но ввиду обесценивания денег и постоянного роста цен этих мер совершенно не достаточно.

Основным приоритетом для преодоления негативных тенденций в сложившейся кризисной ситуации должна стать оптимизация системы финансирования социального обеспечения, которая создаст условия для необходимой сбалансированности бюджета в системе государственных финансов. При этом перераспределение финансовых потоков не должно изменить основную суть социальных взносов и их главный принцип: денежные фонды, формируемые из целевых взносов налогоплательщиков, должны расходоваться на социальное обеспечение застрахованных лиц. Очевидно, что только соблюдение данного порядка предоставит возможность гражданам адаптироваться к переменам в изменяющихся условиях и преодолеть связанное с экономическим кризисом ухудшение качества жизни.

Библиографический список

1. Алпатова, Г. М. У истоков социального государства: У. Беверидж / Г. М. Алпатова // Вестник пермского университета. – 2009. – № 1 (8).
2. Бюллетень «Доходы и расходы населения: основные изменения 2015 года» Института управления социальными процессами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.hse.ru/> (дата обращения: 30.03.2016).
3. Вечко, О. Ю. Основные направления развития Пенсионного фонда России в 2015 году: модернизация и инновации / О. Ю. Вечко, Н. Л. Большакова // Векторы развития современной науки. – 2015. – № 1.
4. Григорьев, И. В. Право социального обеспечения: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. В. Григорьев, В. Ш. Шайхатдинов. – М.: Юрайт, 2015. – 402 с.
5. Дискуссия «Бедность и неравенство: рецепты излечения» Московский экономический форум [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://me-forum.ru/> (дата обращения: 30.03.2016).
6. Литвиненко, И. Л. Интеллектуальные ресурсы – национальной экономике / И. Л. Литвиненко // Интеллектуальные ресурсы – региональному развитию. – 2015. – Т. 1. – № 1.
7. Литвиненко, И. Л. Региональная инновационная система: организационный аспект / И. Л. Литвиненко // Инициативы XXI века. – 2013. – № 3.
8. Мысляева, И. Н. Государственное и муниципальное управление: учебник / И. Н. Мысляева. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 268 с.
9. Социальный налог – вперед в прошлое? Петербургский правовой портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ppt.ru/> (дата обращения: 30.03.2016).
10. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 15.02.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.03.2016) / СПС Консультант Плюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons> (дата обращения: 24.03.2016).
11. Федеральный закон от 14.12.2015 № 359-ФЗ «О федеральном бюджете на 2016 год» / СПС Консультант Плюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons> (дата обращения: 30.03.2016).
12. Указ Президента РФ № 13 от 15.01.2016 г. «О дополнительных мерах по укреплению платежной дисциплины при осуществлении расчетов с Пенсионным фондом Российской Федерации, Фондом социального страхования Российской Федерации и Федеральным фондом обязательного медицинского страхования» / СПС Консультант Плюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons> (дата обращения: 30.03.2016).
13. Постановление Правительства РФ от 24.12.2012 № 1396 (ред. от 24.10.2015) «Об утверждении Правил формирования, размещения и расходования резерва средств на осуществление обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в 2015 году и на плановый период 2016 и 2017 годов» / СПС Консультант Плюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons> (дата обращения: 30.03.2016).

МЕТОДИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ПРОВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

METHODICAL AND PRACTICAL ISSUES OF ECONOMIC ANALYSIS

УДК 336.01

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

А. Э. Дайнекин

Аннотация. В статье рассмотрен один из важнейших этапов процесса управления рисками – оценка риска. Автором проанализирована сущность оценки рисков, рассмотрены методы оценки рисков, которые можно использовать для оценки финансовых рисков. Выявлены комплексные методы, их достоинства и недостатки, а также возможность применения на практике для комплексной оценки финансовых рисков и комплексной оценки кредитного риска субъекта РФ.

Ключевые слова: комплексная оценка риска, оценка риска, методы анализа риска, методы идентификации риска, методы оценки риска, методы сравнительной оценки риска, комплексные методы, кредитный риск субъекта РФ.

COMPARATIVE ANALYSIS OF FINANCIAL RISKS ASSESSMENT METHODS

A. E. Daynekin

Abstract. This article describes one of the most important stage of risk-management process – risk assessment. Author analyzed the essence of risk assessment, methods of the financial risk assessment. Comprehensive methods, their advantages and drawbacks, possibility of their application in practice for integrated assessment of financial risks and credit risk of subject of the Russian Federation were identified.

Keywords: comprehensive risk assessment, risk assessment, risk analysis methods, methods of risk identification, risk assessment, comparative risk assessment methods, comprehensive methods, credit risk of subject of the Russian Federation.

Известный факт, что кредитный риск субъекта РФ является составным риском, включающим ряд финансовых рисков. При этом особенности региона как заёмщика накладывают ограничения на использование классических методов объективной оценки кредитоспособности. Наряду с существующей тенденцией к осуществлению регионами заимствований на не инвестиционные цели либо для приобретения высокорисковых ак-

тивов [6] это обуславливает необходимость разработки нового, комплексного метода оценки кредитного риска.

Необходимо отметить, что, несмотря на большое число работ отечественных [1, 2, 5] и зарубежных исследователей, нельзя сказать, что такая область научных исследований, как оценка финансовых рисков изучена до конца. Даже понятие оценки риска до сих пор носит дискуссионный характер.

Согласно «ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010-11. Менеджмент риска. Методы оценки риска» (далее – ГОСТ) под оценкой риска понимается процесс, в рамках которого идентифицируют способы достижения поставленных целей, проводят анализ последствий и вероятности возникновения опасных событий для принятия решения о необходимости обработки риска <...> [8]. Аналогичный подход к понятию оценки риска как процессу, разбитому на несколько этапов, содержится в международных стандартах риск-менеджмента [9, 10]. Таким образом, можно выделить 3 основных этапа оценки риска: идентификация риска, анализ риска и его сравнительная оценка.

Важность этапа идентификации обуславливается объективными различиями субнациональных образований, как при межстрановом, так и при внутривнутристрановом разрезе. Это означает, что факторы риска могут отличаться.

Этап анализа риска позволяет получить информацию об основных рисковых факторах, последствиях, к которым они могут привести и вероятности их наступления.

Сравнительная оценка позволяет сделать вывод о значении тех или иных факторов риска и сформировать правильное управленческое решение.

Поскольку каждый этап играет значительную роль метод оценки риска должен быть применен на каждом этапе. Неслучайно некоторые авторы к имеющейся классификации методов по способу и по целям оценки добавили классификацию по стадиям оценки, разделив методы на универсальные и специальные [3]. Такая классификация имеет огромное практическое значение: на практике, как правило, используются наиболее точные в конкретной ситуации методы, не требующие больших временных (трудовых) и финансовых затрат и не предъявляющие повышенные требования к квалификации оценщиков. Таким образом, точность, универсальность и относительная простота являются тремя главными характеристиками качества методов оценки рисков.

В последнее время существующие методы оценки кредитного риска субнациональных образований подвергаются критике за чрезмерную субъективность, вызванную человеческим фактором в интерпретации фактов [12]. В то же время, статистические и аналитические методики, которые позволяют получить объективную оценку в научной среде, не распространены. На практике, если подобные методики и используются, то они являются коммерческой тайной. С другой стороны, в отношении субнациональных долгов суще-

ствует ряд исследований о факторах, наиболее сильно воздействующих на конечное событие кредитного риска субсуверенного заемщика – его дефолт [4, 11]. Для практических целей этот огромный эмпирический и теоретический материал можно перевести в показатели уровня риска, что требует выбора метод оценки рисков.

Наиболее полный перечень методов оценки риска содержит ГОСТ, содержащий в себе методы оценки технологических, природных, техногенных, финансовых и других рисков предприятия. На основе изучения и анализа информации, содержащейся в данном стандарте, автором были даны ответы на следующие вопросы:

1. Какие методы, перечисленные в указанном стандарте, могут быть использованы для оценки финансовых рисков, входящих в состав кредитного риска субъекта РФ?

2. Какие методы могут быть использованы на каждом из этапов оценки?

3. Какие методы целесообразно использовать для комплексной оценки кредитного риска субъекта РФ с точки зрения обеспечения адекватности оценки?

Прежде чем мы дадим ответ на первый вопрос, необходимо выделить особенности финансовых рисков и требования к их оценке.

Финансовые риски, как следует из названия, связаны с возможностью финансовых потерь. Их относят к группе спекулятивных рисков, поскольку они могут привести как к положительному, так и к неблагоприятному исходу [7, с. 12]. Например, бюджетный риск, который большинство исследователей трактуют как несоответствие фактических притоков платежей в бюджет ожидаемым, может привести как к повышению кредитоспособности субсуверенного заемщика (т.е. снижению кредитного риска), так и к её снижению. Аналогичным образом действуют инвестиционные и операционные риски: отрицательный финансовый результат по инвестициям и операционной деятельности предприятия снижает прибыль, что приводит к падению величины начисленных на его доход налогов и, соответственно, сокращению доходной части бюджета.

Еще одной особенностью финансовых рисков, характерных для субъекта РФ, является их неустранимость, практическая невозможность сведения негативного воздействия к нулю. В этой связи потенциальному кредитору необходимо определить свой «аппетит к риску», т.е. желание пойти на риск ради получения экстраприбыли. Для этого ему необходимы количественные данные о вероятностях тех или иных рисковых событий и их последствиях.

Анализ ГОСТ показал, что количественные выходные данные позволяют получить следующие методы: анализ влияния человеческого фактора, анализ видов и последствий отказов, анализ дерева неисправностей, анализ дерева событий, анализ причин и последствий, анализ «галстук-бабочка», анализ уровней защиты, Марковский анализ, Байесовский анализ, имитационное моделирование (метод Монте-Карло). Рассмотрим их более подробно.

Анализ дерева неисправностей (Fault Tree Analysis, FTA) – это метод идентификации и анализа факторов, которые могут способствовать возникновению нежелательного события. Между этими факторами и конечным событием устанавливаются связи, которые затем фиксируются в виде древовидной диаграммы. Одним из преимуществ метода является возможность оценки относительной значимости отдельных путей к конечному событию.

Количественные выходные данные метода представляют собой вероятность возникновения нежелательного события для каждого пути и в целом. Для этого требуются статистические данные о вероятности отказа каждого из указанных основных событий.

Анализ дерева событий (Event Tree Analysis, ETA), наоборот, акцентирует внимание не на идентификации рисков событий, а на выявлении последствий их реализации. Так же, как анализ дерева неисправностей, данный метод позволяет проводить как качественную, так и количественную оценку, при этом вероятность одного из возможных последствий будет характеризовать вероятность наступления всех последствий данной ветви.

Анализ видов и последствий отказов (Failure Mode Effect Analysis, FMEA) используется для идентификации способов отказа компонентов системы или процессов, которые могут привести к невозможности выполнения ими своих функций. Сущность метода заключается в разделении системы на компоненты и последующем определении для них ряда характеристик, включая уровень риска (т.е. последствий риска и вероятность их возникновения). В результате формируются перечень отказов, понимание механизма их возникновения, последствий отказов и их вероятность. Данный метод представляет собой гибрид деревьев неисправностей и деревьев событий, поскольку для каждой компоненты выявляются как причины, так и последствия, вытекающие из её отказа.

Анализ причин и последствий также сочетает в себе методы дерева неисправностей и дерева

событий. Его отличием от других подобных методик является возможность учета последовательности отказов, что позволяет проанализировать различные варианты работы системы. Кроме того, если эти варианты можно количественно охарактеризовать, то метод позволяет получить вероятности возможных последствий критического события.

Анализ уровней защиты (Layers of Protection Analysis) позволяет оценить достаточность мер по управлению и снижению риска на основе экспертной оценки. Количественные данные, получаемые на выходе, характеризуют вероятность отказа каждого из уровней защиты. Вероятности здесь используются лишь для достижения большей точности оценки.

Анализ влияния человеческого фактора (Human Reliability Analysis, HRA) эффективно используется в сферах, где люди принимают решения в течение ограниченного количества времени и/или их ошибки могут привести к катастрофическому развитию событий. Количественные данные здесь также служат для обеспечения большей точности оценки.

Анализ «галстук-бабочка» является еще одним методом, сочетающим дерево неисправностей и дерево событий. Однако в отличие от подобных методик он акцентируется на определении не только причин конечного события, его последствий и факторов эскалации, но и на барьерах на пути к нежелательному событию или последствию. Количественный анализ в рамках метода аналогичен анализу дерева неисправностей и дерева решений.

Марковский анализ основан на понятии «состояния» системы и перехода между этими состояниями с постоянной вероятностью. Результатом реализации данного метода является оценка вероятности пребывания системы в различных состояниях.

Метод имитационного моделирования (метод Монте-Карло) позволяет оценить влияние неопределенности на систему. Данный метод является единственным выходом для исследования систем, изучение которых с помощью аналитических методов невозможно либо крайне сложно. Его сущность заключается в том, что показатели, отражающие факторы неопределенности в созданной модели системы или процесса, подвергаются большому числу итераций, что позволяет оценить диапазон изменения конечного результата. Результатом данного метода является распределение вероятности или частоты отказа. Кроме того, анализ взаимосвязи входных (независимых,

подверженных неопределенности) и выходных величин (зависимых) позволяет сделать вывод об относительном значении того или иного фактора.

Байесовский анализ отличается от классических статистических методов предположением о непостоянности параметров распределения: ве-

роятность Байеса включает в себя не только априорные вероятности, но и апостериорные. Таким образом, подход Байеса основан на субъективной интерпретации вероятности.

Применимость перечисленных методов на каждом этапе оценки представлена в таблице 1.

Таблица 1

Применимость методов количественной оценки риска на каждом этапе оценки

Наименование метода	Процесс оценки				
	Идентификация риска	Анализ риска			Сравнительная оценка риска
		Последствие	Вероятностные характеристики	Уровень риска	
<i>Анализ дерева неисправностей</i>	О	Х	О	О	О
<i>Анализ дерева событий</i>	О	О	О	О	Х
<i>Анализ видов и последствий отказов</i>	О	О	О	О	О
<i>Анализ причин и последствий</i>	О	О	О	О	О
<i>Анализ уровней защиты</i>	О	О	О	О	Х
<i>Анализ влияния человеческого фактора</i>	О	О	О	О	О
<i>Анализ «галстук-бабочка»</i>	Х	О	О	О	О
<i>Марковский анализ</i>	О	О	Х	Х	Х
<i>Байесовский анализ</i>	Х	О	Х	Х	О
<i>Имитационное моделирование</i>	Х	Х	Х	Х	О

Составлено на основе [8].

Таким образом, среди указанных методов оценки рисков к универсальным относятся *анализ видов и последствий отказов, анализ причин и последствий и анализ влияния человеческого фактора*.

Универсальность является преимуществом, но не главным фактором при выборе метода. Гораздо более важной характеристикой является способность дать наиболее точный результат в конкретной ситуации. Проанализируем с этой стороны три вышеуказанных метода.

Анализ видов и последствий отказов, несмотря на универсальность, используется в основном в промышленности, где его недостатки (относительная трудоемкость и высокие затраты на осуществление оценки) нивелируются экономическим эффектом от поддержания устойчивости системы в долгосрочной перспективе. С учетом того

факта, что он не позволяет идентифицировать сочетание нескольких факторов в качестве причины конечного события, его применимость для оценки финансовых рисков крайне ограничена.

Анализ влияния человеческого фактора для оценки финансовых рисков практически не подходит, поскольку решения в области финансов редко принимаются в условиях дефицита времени, ещё реже они приводят к катастрофическим последствиям (поскольку лицо, принимающее решение, старается находить баланс между риском и доходностью). Более того, оценить влияние каждого лица, принимающего решения, на величину риска представляется неразрешимой задачей.

Анализ причин и последствий, включающий в себя преимущества дерева отказов и дерева решений, в целом можно рассматривать в качестве наиболее комплексного и адекватного метода

оценки широкого круга финансовых рисков, однако его сложность может стать ограничением: например, для оценки кредитного риска важны лишь последствия, приводящие к дефолту, что делает анализ всех последствий нерациональным и дорогостоящим.

Общим для всех методов недостатком является само понятие «отказа»: в отличие от факторов технических рисков, факторы финансовых рисков редко имеют лишь две формы существования. Это означает, что для заключения об отказе необходимо дополнительно разработать системы пороговых значений, что дополнительно усложняет оценку. Кроме того, отсутствие достаточного объема статистических данных может сделать использование количественной составляющей этих методов невозможным. По этой причине анализ финансовых рисков, влияния рисков факторов на их величину может потребовать использования метода имитационного моделирования.

Таким образом, можно сделать вывод, что лишь некоторые методы могут быть применены для комплексной оценки кредитного риска субъекта РФ. При этом большинство наиболее адекватных методов, как правило, являются специальными. В этой связи для достижения наилучшего результата необходимо использовать комбинацию нескольких специальных методов оценки, дополнив их вспомогательными методами оценки вероятности рисков (например, формула Байеса, формула Бернулли, формула Пуассона, теорема Муавра-Лапласа), методами оценки последствий рисков (например, шкальная или рейтинговая оценка, матрица вероятности и последствий и др.), методами оценки уровня риска (например, среднеквадратическое отклонение, коэффициент вариации, бета-коэффициент и др.), методами сравнительной оценки риска (экспертный или балльный метод, формализованный метод).

Библиографический список

1. *Биткина, И. К.* Инвестиционный рейтинг как индикатор принятия решений на финансовом рынке: проблемы практического использования / И. К. Биткина // Научный вестник Волгоградского филиала РАНХиГС. Серия: Экономика. – 2014. – № 1.
2. *Витлинский, В. В.* Кредитный риск коммерческого банка / В. В. Витлинский, О. В. Пернаривский, Я. С. Наконечный, Г. И. Великоиваненко. – К.: Знания, 2009. – 251 с.
3. *Гранатуров, В. М.* Экономический риск. Сущность, методы измерения, пути сниже-

ния / В. М. Гранатуров. – М.: Дело и Сервис, 2010. – 208 с.

4. *Ирдуганова, Л. И.* Методы анализа риска на производстве / Л. И. Ирдуганова, Н. Г. Николаева, Е. В. Приймак // Компетентность. – 2011. – № 1.

5. *Карминский, А. М.* Модели суверенных рейтингов и их возможности / А. М. Карминский // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 41 (83).

6. *Романов, С. Е.* Технологии и инструменты снижения банковских рисков на посткризисном рынке финансовых услуг [Электронный ресурс] / С. Е. Романов // TERRA ECONOMICUS 2011. – Выпуск № 3–3. Том 9. – Научная библиотека КиберЛенинка – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/tehnologii-i-instrumenty-snizheniya-bankovskih-riskov-na-postkrizisnom-rynke-finansovyh-uslug#ixzz3sEJ6X2qw> (дата обращения: 20.03.2016).

7. *Солдаткин, С. Н.* Де-юре и де-факто инвестиционной составляющей заимствований региональных органов власти в России / С. Н. Солдаткин // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2014. – № 3.

8. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А. С. Шапкин, В. А. Шапкин. – 8-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2012. – 544 с.

9. ГОСТ Р ИСОМЭК 31010-11. Менеджмент риска. Методы оценки риска [Электронный ресурс]. – М., 2012. – Режим доступа: http://ivan-shamaev.ru/wp-content/uploads/2013/05/31010-2011_Russia.pdf (дата обращения: 20.03.2016).

10. Стандарты управления рисками Федерации европейских ассоциаций риск-менеджеров [Электронный ресурс] / Federation of European Risk Management Associations, FERMA. – 2003. – Режим доступа: http://ivan-shamaev.ru/wp-content/uploads/2013/05/ferma_russia.pdf (дата обращения: 20.03.2016)

11. Управление рисками организаций. Интегрированная модель. Краткое изложение [Электронный ресурс] / Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, COSO. – 2004. – Режим доступа: http://ivan-shamaev.ru/wp-content/uploads/2013/05/COSO_ERM_ExecutiveSummary_Russian.pdf (дата обращения: 20.03.2016).

12. Liu Lili, Kim Song Tan. Subnational Credit Ratings: A Comparative Review [Electronic resource] // The World Bank. Policy Research Work-

ing Paper 5013. – August 2009. – Режим доступа: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1447206 (дата обращения: 20.03.2016).

13. The Uses and Abuses of Sovereign Credit Ratings [Electronic resource] / International Monetary

Fund // Global Financial Stability Report: Sovereigns, Funding, and Systemic Liquidity. – 2010. – Chapter 3. – Режим доступа: www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2010/02/pdf/chap3.pdf (дата обращения: 20.03.2016)

УДК 69:658.2
ББК 65.31

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОДРЯДНОЙ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Е. В. Губанова, О. М. Орловцева

Аннотация. В настоящей статье на практическом примере рассмотрены особенности проведения анализа хозяйственной деятельности строительной организации с целью выявления основных направлений повышения эффективности ее деятельности и принятия управленческих решений для развития производственного и финансового потенциала.

Ключевые слова: строительная организация, хозяйственная деятельность, отраслевая специфика, сезонность, ритмичность производства.

FEATURES OF CARRYING OUT OF ECONOMIC ACTIVITY ANALYSIS OF THE CONTRACT CONSTRUCTION ORGANIZATION

E. V. Gubanova, O. M. Orlovtsseva

Abstract. In the present article, taking a practical example, the authors consider features of carrying out the analysis of economic activity of the construction organization for the purpose of identification of the main directions of increase of efficiency of its activity, and adoption of administrative decisions for development of production and financial potential.

Keywords: construction organization, economic activity, branch specifics, seasonality, rhythm of production.

Представляя собой одну из наиболее важных областей экономики Российской Федерации и мира в целом, строительство сосредотачивает в себе порядка 10 % занятого населения и ресурсов государства. Сложившаяся общемировая кризисная ситуация привела к негативным изменениям на внутригосударственном строительном рынке. На текущий момент преимущественная часть строительных организаций вынуждена сокращать объем реализуемых проектов, принимать меры следующего характера: снижение объемов ввода жилья, приостановка стартовавшего строительства новых объектов, продажа ранее приобретенных под застройку площадок, расширение объемов и сроков строительных работ. Следует так же заметить, что наблюдается значительный дефицит средств финансирования для осуществления строительства. Ситуация ведет к убыточности организаций сектора, значительному снижению уровня рентабельности каждой конкретной организации.

По перечисленным причинам в строительной отрасли особую популярность в последние годы набирает анализ и оценка хозяйственной («производственной») деятельности организации (для целей кредитования, изыскания мер к устранению проблемных аспектов функционирования, принятия важнейших административных решений и т.д.) [1].

Функционирование строительных организаций находится под влиянием целей, стимулов и ограничителей «производственной» деятельности. Ограничителями деятельности строительных организаций являются: неплатежеспособность заказчиков, высокий уровень налогов, недостаток заказов на подрядные работы, высокая стоимость материалов, конкуренция со стороны других строительных фирм, высокий процент за кредит, нехватка и изношенность оборудования, недостаток квалифицированной рабочей силы, погодные условия. В «производственной» деятельности

значимость указанных факторов меняется во времени.

Однако в силу воздействия экономических факторов внешней среды (в условиях экономического кризиса возникает проблема недостаточности различных ресурсов) происходит снижение объемов строительства. Для успешного функционирования строительной организации приходится ориентироваться на свои силы, в связи с чем ей необходимо рационально и эффективно распределять и потреблять ресурсы, выявлять резервы и возможности. Имея их определенные виды, организация обладает ресурсным потенциалом, неким приоритетом, который и отличает ее от остальных хозяйствующих субъектов. В свою очередь, его

эффективное использование способствует повышению результатов ее деятельности. Поэтому возникает необходимость проведения анализа хозяйственной деятельности строительных организаций.

В данной работе оценка и анализ хозяйственной деятельности будут рассмотрены на примере деятельности подрядной строительномонтажной организации – ООО «Ремспецстрой».

Как правило, анализ хозяйственной деятельности подрядной строительномонтажной организации начинают с анализа динамики и структуры объемов строительномонтажных работ. Необходимые для анализа данные представлены в таблице 1.

Таблица 1

Динамика и структура объема строительномонтажных работ организации

Виды работ, услуг	Объем строительномонтажных работ, тыс. руб.			Структура строительномонтажных работ, в % к итогу		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Строительство зданий, сооружений	6 670	10 410	91 888	65,0	60,0	68,0
Производство стройматериалов	2 052	3 644	33 782	20,0	21,0	25,0
Выполнение отделочных работ	975	1 995	7 620	9,5	11,5	5,6
Прочие работы, услуги	565	1 301	1 839	5,5	7,5	1,4
ИТОГО:	10 262	17 350	135 129	100,0	100,0	100,0

Как видно из приведенной таблицы, ООО «Ремспецстрой» осуществляет несколько видов деятельности. Одним из основных направлений, что выражается в достаточно большом объеме получаемой выручки, является строительство зданий, сооружений. Этот вид деятельности в среднем за три года занимает 64,3 % от общего объема деятельности организации. Во многом это объясняется «масштабом» производимой продукции, что, соответственно, вызывает значительные объемы затрат и объемы получаемой выручки.

Кроме того, этот вид деятельности наиболее подвержен влиянию природно-климатических условий, что вызвано длительным «производственным» процессом, при выполнении данного вида работ, услуг более явно проявляется признак «сезонности».

Вторым по величине направлением деятельности Общества является производство стройматериалов. Объем выручки от реализации данного вида продукции составляет в среднем за 2012–2014 гг. 22 %. Этот вид деятельности наименее подвержен «сезонным» колебаниям и его осуществление позволяет относительно «сгладить» неравномерность поступления платежей и осуществления выплат, производимых при осуществлении первого направления деятельности Общества – строительства зданий, сооружений.

Объем выручки, получаемой от выполнения отделочных работ, составляет в 2014 г. 5,6 % от общего объема получаемой выручки организации. Эти виды работ не имеют «сезонной привязанности» и осуществляются организацией в зависимости от спроса на данный вид услуг. Кроме того,

они являются дополнительным источником поступления денежных средств организации в течение всего года.

К прочим видам работ организации относятся оформление жилых и производственных помещений. Удельный вес выручки от данного вида услуг является незначительным на протяжении всего рассматриваемого периода времени, что во многом связано с недостаточной развитостью данного сегмента рынка.

Анализируя динамику объемов строительно-монтажных работ, необходимо отметить их положительную динамику к отчетному периоду. Значительное увеличение объемов работ в 2014 г. обусловлено сдачей отдельных этапов работ и

вводом в эксплуатацию нескольких объектов, что привело к осуществлению расчетов с заказчиками и, соответственно, вызвало рост объемов выручки. Для организаций строительной сферы более всего характерны «сезонные спады» и «сезонные всплески» объемов работ, что и обуславливает неоднозначные изменения показателей хозяйственной и финансовой деятельности.

Необходимо отметить, что осуществление строительно-монтажных работ сопряжено с составлением сметы по объемам работ, затрат и т.д. в связи с чем представляется целесообразным проанализировать выполнение «производственной» программы (табл. 2).

Таблица 2

Оценка выполнения производственной программы

Показатель	Объем работ в целом по организации								
	2012 г.		процент выполнения плана в 2012 г., %	2013 г.		процент выполнения плана в 2013 г., %	2014 г.		процент выполнения плана в 2014 г., %
	план	факт		План	факт		план	факт	
Объем работ в целом по организации, тыс. руб.	11 500	10 262	89,2	17 800	17 350	97,5	130 000	135 129	103,9

В динамике наблюдается повышение уровня «производственной» программы. Так, если в 2012 г. план по выполнению строительно-монтажных работ был выполнен лишь на 89,2 %, то уже к отчетному году план перевыполнен на 3,9 %. Отклонения от плана работ связаны с тем, что в 2012 г. Общество заключило несколько крупных договоров на выполнение работ. При этом подготовительные работы заняли значительный период времени, что способствовало «задержке» в выполнении запланированного объема работ, услуг и,

соответственно, привело к наибольшему невыполнению плана за весь период исследования. В 2013 г. в связи с улучшением организации «производственного» процесса Общество не выполнило план уже на 2,5 %, а в отчетном периоде наблюдается его перевыполнение.

Однако в связи с тем, что каждый из видов деятельности, осуществляемых Обществом, имеет «внутренние» особенности, то оценка выполнения плана работ в разрезе отдельных видов деятельности может отличаться (табл. 3).

Таблица 3

Оценка выполнения плана в разрезе отдельных видов работ организации

Показатели	Объем работ, тыс. руб.		Абсолютное отклонение (±), тыс. руб.	Выполнение плана, %
	План	Факт		
2012 год				
<i>Строительство зданий, сооружений:</i>				
Объект 1 (офис)	1450	1120	-330	77,2
Объект 2 (склад)	1650	1250	-400	75,7
Объект 3 (магазин)	5100	4300	-800	84,3
Итого:	8200	6670	-1530	81,3
<i>Производство стройматериалов:</i>				
Гипсокартон	675	675	-	100,0
Сайдинг	500	560	+60	112,0
Профиля направляющие	450	435	-15	96,7
Пластиковые панели	375	382	+7	101,8
Итого:	2000	2052	+52	102,6
<i>Выполнение отделочных работ:</i>				
Объект 1	650	475	-895	73,1
Объект 2	320	280	-40	87,5
Объект 3	230	220	-10	95,6
Итого:	1200	975	-225	81,2
2013 год				
<i>Строительство зданий, сооружений:</i>				
Объект 1 (офис)	4100	4010	-90	97,8
Объект 2 (магазин)	6700	6400	-300	95,5
Итого:	10800	10410	-390	96,4
<i>Производство стройматериалов:</i>				
Гипсокартон	1000	1200	+200	120,0
Сайдинг	900	950	+50	105,5
Профиля направляющие	750	770	+20	102,6
Пластиковые панели	850	724	-126	85,2
Итого:	3500	3644	+144	104,1
<i>Выполнение отделочных работ:</i>				
Объект 1	900	830	-70	92,2
Объект 2	825	790	-35	95,7
Объект 3	375	375	-	100,0
Итого:	2100	1995	-105	95,0
2014 год				
<i>Строительство зданий, сооружений:</i>				
Объект 1 (склад)	13000	12808	-192	98,5
Объект 2 (склад)	12000	11080	-920	92,3
Объект 3 (магазин)	65000	68000	+3000	104,6
Итого:	90000	91888	+1888	102,1
<i>Производство стройматериалов:</i>				
Гипсокартон	18000	20200	+2200	112,2
Сайдинг	7000	7500	500	107,1
Профиля направляющие	4000	4282	+282	107,0
Пластиковые панели	1000	1800	+800	ув. 1,8 р.
Итого:	30 000	33 782	+ 3782	112,6
<i>Выполнение отделочных работ:</i>				
Объект 1	2400	2400	-	100,0
Объект 2	1450	1420	-30	97,9
Объект 3	1370	1370	-	100,0
Объект 4	1200	1150	-50	95,8
Объект 5	1280	1280	-	100,0
Итого:	7700	7620	-80	98,9

* рассчитано авторами.

По приведенным в таблице данным можно сделать вывод о том, что выполнение плана по отдельным видам деятельности организации имеет разноплановую тенденцию. Так, например, в 2012 г. наибольшее недовыполнение плана наблюдалось по основному виду деятельности – строительству зданий, сооружений. Процент выполнения плана составил 81,3 %.

Как было отмечено выше, в 2012 г. ООО «Ремспецстрой» производило значительные подготовительные работы для осуществления строительства нескольких крупных объектов, что сопровождалось отвлечением персонала и средств и отрицательно сказалось на объемах выполнения строительно-монтажных работ.

Невыполнение плана по «отделочным работам» – процент выполнения плана составил 81,2 %, что во многом обусловлено вышеуказанными причинами. Перевыполнение плана отмечается лишь по производству строительных материалов. Это объясняется стабильностью данного вида производства и его относительной независимостью от «сезонных колебаний».

К 2013 г. наблюдается улучшение ситуации, что проявляется в росте показателей выполнения плана по строительству зданий, сооружений до

96,4 %, выполнению отделочных работ – до 95 % и перевыполнение плана на 4,1 % по производству строительных материалов.

В 2014 г. перевыполнение плана отмечается по двум из трех рассматриваемых видов деятельности: по строительству зданий, сооружений план перевыполнен на 2,1 %, по производству строительных материалов 12,6 %. Процент выполнения плана по «отделочным работам» по сравнению с двумя предыдущими периодами увеличился и составил в отчетном году 98,9 %.

Необходимо отметить, что «неравномерность» выполнения плана, которая проявляется то в недовыполнении плана, то в его перевыполнении отрицательно сказывается на ритмичности работы организации. Это, в свою очередь, означает, что в одни периоды времени организация работает с перегрузкой, т.е. прибегает к сверхурочным работам, а в другие наблюдается «простаивание» рабочей силы, оборудования. В целом это приводит к дополнительным финансовым затратам.

Информация о ритмичности работы организации за 2014 г. в разрезе отдельных видов деятельности и объектов представлена в таблице 4.

Таблица 4

Анализ ритмичности выполнения работ, услуг в 2014 г.

Кварталы 2014 г.	Объем работ, тыс. руб.		Удельный вес работ в общем их объеме, %		Засчитывается в выполнении плана, тыс. руб.
	План	Факт	План	Факт	
Строительство зданий, сооружений – объект 1 (склад)					
I	2 000	1 500	15,4	11,7	1 500
II	3 200	3 350	24,6	26,1	3 200
III	4 800	5 758	36,9	44,9	4 800
IV	3 000	2 200	23,1	17,3	2 200
Итого	13 000	12 808	100,0	100,0	11 700
Производство стройматериалов в целом по всем видам					
I	7 500	7 500	25,0	22,2	7 500
II	7 500	10 962	25,0	32,4	7 500
III	7 500	8 120	25,0	24,0	7 500
IV	7 500	7 200	25,0	21,4	7 200
Итого	30 000	33 782	100,0	100,0	29 700
Выполнение отделочных работ в целом по организации					
I	1 925	1 950	25,0	25,6	1 925
II	1 925	2 100	25,0	27,5	1 925
III	1 925	2 300	25,0	30,2	1 925
IV	1 925	1 270	25,0	16,7	1 270
Итого	7 700	7 620	100,0	100,0	7 045

* рассчитано авторами.

Приведенные в таблице данные показывают, что неравномерность выполнения плана характерна практически для всех видов деятельно-

сти, но в большей или меньшей степени, что во многом обуславливается степенью «привязанности» к сезонности производства.

Несмотря на вариацию фактических объемов выполнения работ, услуг по кварталам 2014 г. по отношению к плановому уровню, объем работ (услуг, продукции), засчитываемый в выполнение плана, ниже планового уровня по всем видам работ (услуг), что свидетельствует о нарушениях в организации «производственного» процесса.

Недовыполнение и перевыполнение плана приводит к тому, что в одни периоды времени организация «недодает продукцию» в соответствии с планом, что приводит к нарушению выполнения

договорных обязательств, уплате штрафов, пеней, неустоек, а в другие периоды времени организация «передает продукцию сверх плана», что также отрицательно сказывается на деятельности организации, поскольку происходит скапливание сверхплановых остатков нереализованной продукции, работ, услуг, возрастает дебиторская задолженность и т.д.

Информация об объемах работ и услуг, которые ООО «Ремспецстрой» несвоевременно выполнила, представлена в таблице 5.

Таблица 5

Коэффициенты положительной и отрицательной аритмичности в 2014 г.

Показатели	Строительство зданий, сооружений (объект 1 – склад)	Производство стройматериалов	Выполнение отделочных работ
Значение коэффициента ритмичности, %	90,0	99,0	91,4
Отклонение фактических показателей от плановых, тыс. руб.	- 192	+ 3 782	- 80
Коэффициент положительной аритмичности, коэффициент	+0,085	+ 0,136	+ 0,075
Объем продукции, работ, услуг, которые организация «передала» сверх плана, тыс. руб.	+1 108	+ 4 082	+ 575
Коэффициент отрицательной аритмичности, коэффициент	- 0,1	- 0,01	- 0,085
Объем продукции, работ, услуг, которые организация «недала» по плану, тыс. руб.	- 1 300	- 300	- 655
Коэффициент вариации, %	20,8	23,5	20,1

* рассчитано авторами.

Наибольшее значение коэффициента ритмичности наблюдается по производству строительных материалов – 99 %. Это говорит о том, что по данному виду деятельности организация в большей степени придерживалась выполнения запланированных показателей деятельности.

ООО «Ремспецстрой» перевыполнило плановые задания по производству строительных материалов на 3 782 тыс. руб., в том числе за счет того, что «передала» продукции на 4082 тыс. руб. во 2 и 3 кварталах 2014 г. и за счет того, что «недала» продукции на 300 тыс. руб. в 4 квартале 2014 г. (табл. 4). И только в 1 квартале 2014 г. Обществом были соблюдены запланированные объемы «производства».

Необходимо отметить, что из всех трех рассматриваемых видов деятельности по производству строительных материалов наблюдаются значительные объемы «неравномерного» выпуска продукции – 4082 тыс. руб., что и привело к одному из высоких значений коэффициента вариации. Данный показатель говорит о том, что в 2014 г. Общество «отклонялось» от запланиро-

ванного графика производства в среднем на 23,5 %.

Вторым по значению коэффициента ритмичности является вид деятельности по выполнению отделочных работ – 91,4 %. При этом данный вид характеризуется наименьшим значением (по модулю) отклонения фактических показателей от плановых – 80 тыс. руб. в сторону уменьшения.

Негативным фактором при этом является «недовыполнение» объемов работ в 4 квартале 2014 г., что привело к «недополучению работ» на 655 тыс. руб. в связи с тем, что в 1, 2, 3 кварталах анализируемого периода наблюдалось перевыполнение плана, Общество «передало» работ, услуг, продукции на сумму 575 тыс. рублей. В среднем по данному направлению деятельности организация «отклонялась» от графика на 20,1 %.

Наименьшее значение коэффициента ритмичности отмечается при осуществлении строительства зданий, сооружений – 90 %. Фактические значения выполненных объемов работ меньше запланированных объемов на 192 тыс. рублей. Доминирующим фактором в данном случае явля-

ется «недовыполнение» запланированным объема работ в 1 и 4 кварталах 2014 г., что привело к недополучению работ на сумму 1300 тыс. рублей.

Недовыполнение объемов работ именно в указанные периоды времени связано с природно-климатическими условиями осуществления деятельности.

Перевыполнение плана во 2 и 3 кварталах отчетного привело к тому, что Общество «передало» запланированные объемы работ на 1 108 тыс. рублей. При этом в среднем по данному виду деятельности Общество отклонялось от графика на 20,8 %.

Необходимо отметить, что при строительстве зданий, сооружений недовыполнение объемов работ по некоторым периодам времени в не-

которой степени обусловлено наличием производственного брака, что требует времени на его устранение и, соответственно, приводит к «потере» времени для выполнения запланированного объема работ. Динамика коэффициента брака за исследуемый период времени составила: 2012 г. – 2 %; 2013 г. – 2,4 %; 2014 г. – 2,2 %. Несмотря на увеличивающиеся объемы выполняемых работ, услуг ООО «Ремспецстрой» стремится к сокращению возможных потерь от производственного брака.

Нарушение ритмичности в ходе осуществления строительной деятельности, а также наличие брака в объеме выполняемых работ приводят и к нарушению сроков ввода в действие объектов строительства (табл. 6).

Таблица 6

Ввод в действие готовых объектов в 2014 г. (по строительству зданий, сооружений)

Объекты	Площадь, м ²		Стоимость объекта, тыс. руб.		Срок (дата) ввода объекта в действие	
	План	Факт	План	Факт	План	Факт
Объект 1 (склад)	1 600	1 600	13 000	12 808	05. 2014 г.	07.2014 г.
Объект 2 (склад)	1 300	1 300	12 000	11 080	07. 2014 г.	08. 2014 г.
Объект 3 (магазин)	4 500	4 500	65 000	68 000	10. 2014 г.	10. 2014 г.
Итого:	X	X	90 000	91 888	X	X

Из приведенной таблицы видно, что согласно запланированным срокам был введен лишь один из строящихся объектов в 2014 г. – магазин, общей площадью 4 500 м² плановой стоимостью 65 000 тыс. руб. Остальные 2 объекта были введены в эксплуатацию с опоздани-

ем на 1–2 месяца, что вызвано в основном внутренними причинами.

Введение в эксплуатацию объектов строительства с опозданием приводит к несоблюдению сроков строительства, а, следовательно, к невыполнению договорных обязательств (табл. 7).

Таблица 7

Соблюдение сроков строительства в 2014 г., месяцы

Объекты строительства	По строительным нормам	По плану	Фактически	Отклонения от	
				нормы	плана
Объект 1 (склад)	7	7	9	+ 2	+ 2
Объект 2 (склад)	7	7	8	+1	+1
Объект 3 (магазин)	14	14	14	-	-

Несвоевременный ввод в действие объектов строительства – складов привел к нарушению сроков строительства на 1 и 2 месяца в соответствии со сроками по строительным нормам и запланированным, что влечет за собой предъявление к организации претензий по нарушению условий договоров.

Поскольку строительная отрасль является достаточно емкой по потреблению производ-

ственных ресурсов, то в процессе анализа хозяйственной деятельности подрядной строительной организации проводится анализ эффективности использования основных производственных ресурсов и, в частности, анализ влияния факторов экстенсивности и интенсивности. Исходные данные для проведения данного направления анализа представлены в таблице 8.

Таблица 8

Исходные данные для анализа влияния факторов экстенсивности и интенсивности на использование производственных ресурсов

Показатели	План	Факт	Отклонения фактических показателей от плановых	
			(±)	в %
2013 год				
Стоимость выполненных работ, услуг, тыс. руб.	10 262	17 350	+7 088	ув. 1,6 п.
Стоимость основных средств, тыс. руб.	1 012	609	-403	60,2
Стоимость материальных ресурсов, тыс. руб.	4 754	13 040	+ 8 286	ув. 2,7 п.
Затраты на оплату труда, тыс. руб.	4 927	3 744	- 1 183	75,9
Фондоотдача, руб./руб.	10,140	28,489	+18,349	ув. 2,8 п.
Материалоотдача, руб./руб.	2,158	1,331	-0,827	61,6
Производительность труда, руб./руб.	2,083	4,634	+2,551	ув. 2,2 п.
2014 год				
Стоимость выполненных работ, услуг, тыс. руб.	17 350	135 129	+ 117 779	ув. 7,8 п.
Стоимость основных средств, тыс. руб.	609	655	+46	107,5
Стоимость материальных ресурсов, тыс. руб.	13 040	124 981	+111 941	ув. 9,5 п.
Затраты на оплату труда, тыс. руб.	3 744	7 585	+3 841	ув. 2 п.
Фондоотдача, руб./руб.	28,489	206,304	+ 177,815	ув. 7,2 п.
Материалоотдача, руб./руб.	1,331	1,081	-0,25	81,2
Производительность труда, руб./руб.	4,634	17,815	+13,181	ув. 3,8 п.

* рассчитано авторами.

Исходные данные показывают, что за последний год ООО «Ремспецстрой» характеризуется увеличением практически всех представленных показателей, что связано с расширением объемов деятельности за этот период.

Однако привлечение дополнительного объема производственных ресурсов – экстен-

сивный путь развития организации не всегда является оправданным, поскольку может сопровождаться снижением эффективности их использования. Цифровая информация о степени влияния факторов экстенсивности и интенсивности представлена в таблице 9.

Таблица 9

Влияние факторов экстенсивности и интенсивности на прирост объемов работ, услуг

Факторы влияния	Значение показателя в 2013 г.	Значение показателя в 2014 г.
Основные средства		
Общее изменение объемов продукции, работ, услуг, в том числе за счет	+ 7 088	+ 117 779
- фактора экстенсивности	- 4 086	+ 1 310
- фактора интенсивности	+ 11 174	+ 116 469
Материальные ресурсы		
Общее изменение объемов продукции, работ, услуг, в том числе за счет	+ 7 088	+ 117 779
- фактора экстенсивности	+ 17 881	+ 148 993
- фактора интенсивности	- 10 793	- 31 214
Трудовые ресурсы		
Общее изменение объемов продукции, работ, услуг, в том числе за счет	+ 7 088	+ 117 779
- фактора экстенсивности	- 2 464	+ 17 799
- фактора интенсивности	+ 9 552	+ 99 980

* рассчитано авторами.

Из приведенной таблицы видно, что за весь период исследования факторы экстенсивности и интенсивности использования ресурсов проявляли себя по-разному. Так, например, в 2013 г. в организации прирост объемов продукции, работ, услуг был получен: по основным средствам – в основном за счет фактора интенсивности, т.е. роста показателя фондоотдачи в 2,8 раза; материальные ресурсы использовались организацией экстенсивно, т.е. дополнительный объем продукции, работ, услуг был получен за счет дополнительного приобретения материальных ресурсов; по трудовым ресурсам отмечается повышение эффективности их использования – увеличение производительности труда в 2,2 раза привело к росту объемов продукции, работ, услуг в большей степени.

В 2014 г. сложилась следующая ситуация: более эффективно использовались основные производственные и трудовые ресурсы, так как за счет фактора интенсивности был получен больший объем продукции, работ, услуг, чем за счет фактора экстенсивности. Менее эффективно в данном периоде использовались материальные ресурсы, поскольку больший объем продукции, работ, услуг был получен за счет фактора экстенсивности. С одной стороны, приобретение дополнительных материальных ресурсов является вполне оправданным, поскольку к 2014 г. ООО «Ремспецстрой» характеризуется расширением объемов деятельности, а с другой стороны – это может свидетельствовать о нерациональной политике управления оборотным капиталом и, в частности, материальными запасами, в результате чего организация в перспективе будет характеризоваться дополнительным объемом затрат, который не оправдывается дополнительными объемами прироста продукции, работ, услуг.

В целом ООО «Ремспецстрой» характеризуется относительной стабильностью в осуществлении производственно-хозяйственной деятельности. К 2014 г. отмечается улучшение практически всех производственных показателей. Отклонения организации от запланированных показателей вызвано как объективными, так и субъективными причинами, а также сезонностью осуществления деятельности.

Библиографический список

1. *Вишнякова, О. Н.* Особенности финансового анализа в строительной организации на примере ООО «Стройэкспорт» / О. Н. Вишнякова // Молодой ученый. 2015. – № 11.3.
2. *Губанова, Е. В.* Оптимизация производственной программы организации / Е. В. Губанова, О. М. Орловцева // Научный вестник Волгоградского филиала РАНХиГС. Серия: Экономика. – 2015. – Т. 2.
3. *Губанова, Е. В.* Финансовая среда организации / Е. В. Губанова, О. М. Орловцева. – Калуга: Манускрипт, 2015. – 88 с.
4. *Орловцева, О. М.* Оценка целесообразности альтернативного варианта производственной программы организации. В сборнике: Математическое моделирование в экономике, управлении, образовании Материалы Международной научно-практической конференции / под редакцией Ю. А. Дробышева и И. В. Дробышевой / О. М. Орловцева. – Калуга, 2015.
5. *Кулешова, И. Б.* Методика управленческого анализа составляющих стоимости строительства / И. Б. Кулешова // Управленческий учет. – 2014. – № 6.
6. *Сидоренкова, К. К.* Виды и методы экономического анализа деятельности предприятия в строительстве / К. К. Сидоренкова, Д. О. Чубаров // Economics. – 2015. – № 7 (8).
7. *Набиев, Р. А.* Некоторые аспекты оперативного анализа финансового состояния подрядных строительных организаций / Р. А. Набиев, Г. С. Султанов // Вестник Дагестанского государственного университета. – 2006. – № 5.
8. *Зоткина, Н. С.* Оптимизация норм труда при производстве строительно-монтажных работ / Н. С. Зоткина // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2005. – № 3–4.
9. *Павлов, А. С.* Расчет объемов строительно-монтажных работ на ранних стадиях планирования / А. С. Павлов, Б. К. Пергаменщик // Промышленное и гражданское строительство. – 2014. – № 4.
10. *Матвеева, Е. А.* Моделирование организации деятельности строительно-монтажного предприятия / Е. А. Матвеева, Т. С. Новаковская // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. – 2013. – № 4 (22).
11. *Кулешова, И. Б.* Процесс формирования стоимости строительно-монтажных работ / И. Б. Кулешова // Транспортное дело России. – 2014. – № 5.
12. *Костюченко, В. В.* Сбалансированность ресурсов по времени и трудоемкости строительно-монтажных работ / В. В. Костюченко // Интернет-Вестник ВолГАСУ. – 2015. – № 1 (37).
13. *Новикова, Н. Н.* Экономические рычаги повышения эффективности хозяйственной деятельности строительно-монтажного предприятия / Н. Н. Новикова, С. А. Григорьев // Гуманитарный вестник. – 2015. – № 2 (33).

УДК 339.16.012.34

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ И ИЗМЕРЕНИЮ СОЦИАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КООПЕРАТИВНОЙ ТОРГОВЛИ

Т. Ф. Тарасова, А. З. Коробкин

Аннотация. В статье раскрыта сущность социальной эффективности торговли как экономической категории, определен критерий социальной эффективности торговли. Предложена к использованию на практике система показателей оценки социальной эффективности торговли, состоящая из нескольких подсистем. По отдельным показателям представлен порядок расчета.

Ключевые слова: социальная эффективность торговли, система показателей, критерий эффективности, покупательный спрос, товарооборот.

CONTEMPORARY APPROACHES TO THE DEFINITION AND ASSESSMENT OF SOCIAL EFFICIENCY OF COOPERATIVE TRADE

T. F. Tarasova, A. Z. Korobkin

Abstract. The article discloses the essence of social efficiency of trade as an economic category, determines the criterion of social efficiency of trade. To be put into practice, the system of activities of assessment of social efficiency of trade consisting of several sub-systems has been suggested. Method of calculation of distinct activities has been submitted.

Keywords: social efficiency of trade, system of indicatives, criterion of efficiency, purchasing demand, commodity turnover.

В современных условиях принцип эффективности является ведущим при осуществлении хозяйственной деятельности. Эффективность функционирования торговли формируется в результате деятельности отдельных предприятий, которые являются элементами социально ориентированной системы. При этом эффективность мы рассматриваем и как критерий, и как необходимое условие развития хозяйствующего субъекта.

Понятия «эффект» и «эффективность» традиционно рассматриваются параллельно, но при этом имеют различную смысловую нагрузку.

Термин эффект характеризует результат, а понятие «эффективность» – это продуктивность использования ресурсов в достижении какой-либо

цели. Это понятие можно применить и к обществу в целом, и к отдельным его сферам и, наконец, к эффективности отдельных организаций торговли.

Эффективность деятельности организаций потребительской кооперации, которые преимущественно осуществляют торговлю, проявляется в единстве и уровне решения экономических и социальных задач. Социально-экономическая эффективность торговли – это комплексная категория. Эффективность деятельности организаций потребительской кооперации следует оценивать преимущественно в социально-экономическом аспекте.

Система показателей, позволяющая оценить эффективность деятельности торговли, представлена в таблице 1.

Таблица 1

Показатели экономической эффективности торговли

Показатели	Формула расчета	Условные обозначения
Показатели ресурсного подхода к оценке экономической эффективности		
Рентабельность ресурсов (P_p)	$P_p = \frac{\overline{\Pi}}{\overline{ОФ} + \overline{ОС} + \overline{ЗП}}$	$\overline{\Pi}$ – сумма прибыли в рассматриваемом периоде; $\overline{ОФ}$ – среднегодовая стоимость основных средств в рассматриваемом периоде; $\overline{ОС}$ – среднегодовая стоимость оборотных средств; $\overline{ЗП}$ – сумма заработной платы
Обобщающий финансовый показатель эффективности использования совокупных ресурсов ($P_{фр}$)	$P_{фр} = \frac{\overline{\Phi P}}{\overline{ОФ} + \overline{ОС} + \overline{ЗП}}$	$\overline{\Phi P}$ – финансовый результат деятельности торговли за рассматриваемый период; $\overline{ОФ}$ – среднегодовая стоимость основных средств; $\overline{ОС}$ – среднегодовая стоимость оборотных средств; $\overline{ЗП}$ – сумма заработной платы
Прибыль в расчете на одного работника (рентабельность труда) ($P_ч$)	$P_ч = \frac{\overline{\Pi}}{\overline{Ч}}$	$\overline{\Pi}$ – сумма прибыли; $\overline{Ч}$ – численность торговых работников
Прибыль в расчете на 1 кв. м торговой площади (Π_s)	$\Pi_s = \frac{\overline{\Pi}}{\overline{S}}$	$\overline{\Pi}$ – сумма прибыли; \overline{S} – торговая площадь, кв. м
Прибыль в расчете на одно предприятие (магазин) (Π_m)	$\Pi_m = \frac{\overline{\Pi}}{\overline{M}}$	$\overline{\Pi}$ – сумма прибыли предприятия в рассматриваемом периоде; \overline{M} – количество предприятий (магазинов)
Показатели затратного подхода к оценке экономической эффективности		
Рентабельность текущих затрат в торговле (P_u)	$P_u = \frac{\overline{\Pi}}{\overline{И}}$	$\overline{\Pi}$ – сумма прибыли в рассматриваемом периоде; $\overline{И}$ – сумма затрат
Затратоотдача ($З_o$)	$З_o = \frac{\overline{В}}{\overline{И}}$	$\overline{В}$ – выручка от реализации (товарооборот); $\overline{И}$ – сумма затрат
Затратоемкость ($З_e$)	$З_e = \frac{\overline{И}}{\overline{В}}$	Обозначения те же
Рентабельность расходов на заработную плату ($P_{З_зн}$)	$P_{З_зн} = \frac{\overline{\Pi}}{\overline{P_{зн}}}$	$\overline{\Pi}$ – сумма прибыли; $\overline{P_{зн}}$ – расходы по заработной плате.
Уровень расходов на оплату труда ($V_{зн}$)	$V_{зн} = \frac{\overline{P_{зн}}}{\overline{В}}$	$\overline{В}$ – выручка от реализации (товарооборот); $\overline{P_{зн}}$ – расходы по заработной плате
Удельная цена ресурсов (V_u)	$P_p = \frac{\overline{\Pi}}{\overline{ОФ} + \overline{ОС} + \overline{ЗП}}$	$\overline{И}$ – сумма затрат в рассматриваемом периоде; $\overline{ОФ}$ – среднегодовая стоимость основных фондов; $\overline{ОС}$ – среднегодовая стоимость оборотных средств $\overline{ЗП}$ – сумма заработной платы
Ресурсоемкость по затратам ($P_з$)	$P_з = \frac{\overline{ОФ} + \overline{ОС} + \overline{ЗП}}{\overline{И}}$	Обозначения те же

Для оценки социально-экономической эффективности торговли можно использовать обобщающий показатель, который включает показатели:

- темп роста физического объема розничного оборота;
- общая рентабельность, т.е. совокупная прибыль всех видов деятельности по отношению к розничному товарообороту;

- издержкоотдача;
- производительность труда;
- доля собственных средств в оборотных средствах;
- уровень освоения рынка.

Процесс управления эффективностью торговли потребительской кооперации носит комплексный характер и предусматривает решение

вопросов формирования эффективной деятельности для получения необходимой величины результата по сравнению с плановыми показателями и в динамике.

Социальные эффекты покупателей и работников торговли потребительской кооперации тесно связаны и взаимообусловлены. Социальная эффективность определяется степенью соответствия целям и задачам развития самой организации и общества в целом. Следовательно, это также социальный эффект торговли и, в частности, кооперативной в социально-экономических процессах общественного обмена веществ [2].

Таким образом, социальная эффективность функционирования организации потребительской кооперации с основным видом деятельности – торговля – это категория, отражающая уровень достижения организацией определенного социального эффекта (удовлетворенного спроса, оптимизации затрат потребителей, повышения уровня жизни персонала и др.) от использования собственных и привлеченных экономических ресурсов.

Критерий эффективности – это главный признак, мерило ее оценки. Критерии эффективности организаций торговли выражаются коэффициентами, отражающими соотношение результатов торговой деятельности к ресурсам или затратам, идущим на достижение этих результатов.

В качестве критерия социальной эффективности кооперативной торговли, по нашему мнению, может выступать максимальный результат по удовлетворению спроса потребителей при качественном их обслуживании и минимальных затратах, по улучшению уровня жизни и условий труда персонала, по решению социальных задач общества при оптимальном использовании ресурсов.

В силу сложности оценки эффективности деятельности магазина по всему комплексу показателей, предполагающих расчет не только товарооборота, но и прибыли, оперативная оценка эффективности возможна на основании изучения динамики показателя оборачиваемости, так как время является специфическим ресурсом в экономических процессах.

Увеличение запаса при неизменном обороте приводит к росту текущих затрат. Скорость оборота каждого рубля, авансированного на обслуживание операций купли-продажи, непосред-

ственно формирует результаты хозяйственной деятельности.

Относительная иммобилизация оборотных средств связана с наличием товарных запасов. В условиях предварительной оплаты товаров именно период с момента перечисления денег поставщику до момента реализации каждой единицы закупленного товара требует авансирования денежного капитала. Чем больше этот интервал, тем медленнее скорость обращения оборотных средств организации в целом, тем меньше размер экономической прибыли. Прибыль в бухгалтерском смысле также реагирует на изменение среднего размера товарного запаса – ускорение оборачиваемости при неизменном уровне рентабельности товарооборота увеличивает сумму операционной прибыли.

Системный подход к управлению эффективностью может быть реализован в двух направлениях: формировании системы показателей, характеризующей их преемственность и взаимообусловленность, а также обосновании системы управления. На одном из первых мест в деле совершенствования управления эффективностью в торговле находится функция мотивации.

Показатели экономической эффективности сравнительно легко рассчитать, их основу составляют данные отчетности организации.

Оптимальное соотношение показателей может быть описано следующим неравенством:

$$T_p > T_{орт} > T_{ио} > T_{ос} > T_{оф} > T_s > T_{фот} > T_ч, \quad (4)$$

где T_p – темп роста прибыли;

$T_{орт}$ – темп роста оборота розничной торговли;

$T_{ио}$ – темп роста издержек обращения;

$T_{ос}$ – темп роста оборотных средств.

$T_{оф}$ – темп роста стоимости основных средств;

T_s – темп роста торговой площади;

$T_{фот}$ – темп роста фонда оплаты труда;

$T_ч$ – темп роста численности работников.

В качестве современного инструмента оценки эффективности торговли может быть предложен матричный метод. Матричный метод при проведении комплексного экономического анализа позволяет дать обобщающую оценку эффективности не только торговой деятельности потребительских обществ, но и финансового состояния райпо.

Считаем, что в условиях перехода к инновационной экономике для этой цели нужна система показателей (рис. 1) [2, с. 243].

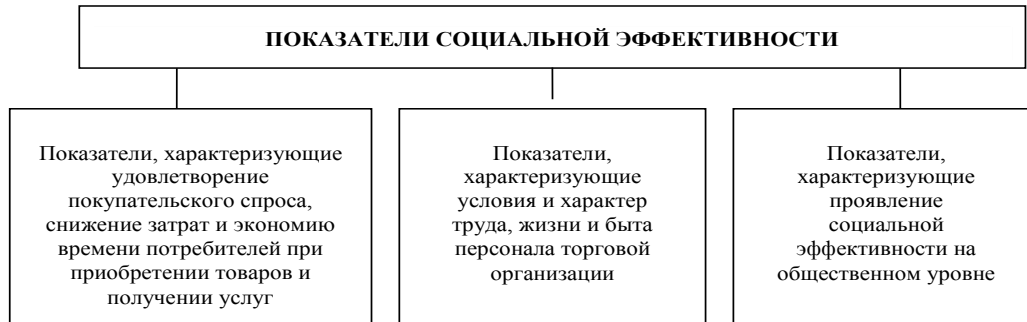


Рис. 1. Система показателей социальной эффективности торговли

Проявление социальной эффективности кооперативной торговли на общественном уровне выражается следующими показателями:

- доля уплаченных налогов в прибыли организации;
- доля уплаченных налогов в выручке (товарообороте) организации;
- изменение удельного веса уплаченных

налогов организацией в отчетном периоде по сравнению с предшествующим.

Эти показатели отражают вклад торговли потребительской кооперации в решение социальных задач общества.

Алгоритм расчета отдельных показателей социальной эффективности торговли представлен в таблице 3.

Таблица 3

Методика расчета отдельных показателей социальной эффективности

Наименование показателя	Методика расчета
Уровень освоения покупательных фондов населения, %	$\frac{\text{Розничный товароборот}}{\text{Покупательные фонды обслуживаемого населения}} \times 100$
Коэффициент вынужденной покупки	$\frac{\text{Количество покупателей вынуждено совершивших покупки (на основании анкетирования)}}{\text{Общее количество покупателей}}$
Количество торговых объектов на 1000 жителей, единиц	$\frac{\text{Количество торговых объектов в организации}}{\text{Численность обслуживаемого населения}} \times 1000$
Торговая площадь на 1000 жителей, м ²	$\frac{\text{Торговая площадь организации}}{\text{Численность обслуживаемого населения}} \times 1000$
Количество торговых работников на 1000 жителей, чел.	$\frac{\text{Численность торгово – оперативного персонала в среднем за период}}{\text{Численность обслуживаемого населения}} \times 1000$
Коэффициент устойчивости ассортимента	$\frac{\text{Фактический ассортимент товаров и услуг}}{\text{Количество разновидностей товаров и услуг согласно ассортиментног оперечня}}$
Средние затраты времени одного покупателя на посещение торгового объекта, минут	$\frac{\text{Фактическое время по обслуживанию покупателей (минут)}}{\text{Количество покупателей, совершивших покупки за период}}$
Коэффициент применения прогрессивных методов продаж	$\frac{\text{Объем товарооборота полученноа прогрессивными методами продаж}}{\text{Весь объем товарооборота}}$
Коэффициент соответствия пропускной способности	$\frac{\text{Количество покупателей за день}}{\text{Пропускная способность торгового объекта}}$

Социологические исследования, проводимые при помощи анкетных опросов, позволяют оценить нечисловые показатели социальной эффективности. Анкета должна быть достаточно простой и понятной, она может состоять из 5–7

вопросов. Каждый из вопросов оценивается по десятибалльной системе:

- x_1 – вполне удовлетворяет (10 баллов);
- x_2 – среднее значение (5 баллов);
- x_3 – неудовлетворительно (1 балл).

Средний уровень оценки качества торговли (VO_k) рассчитывается следующим образом:

$$VO_k = \frac{(x_1 \cdot \kappa_1) + (x_2 \cdot \kappa_2) + (x_3 \cdot \kappa_3)}{k},$$

где κ_1 – количество удовлетворительных ответов;
 κ_2 – количество средних значений;
 κ_3 – количество неудовлетворительных значений;
 k – общее количество вопросов анкеты.

Если расчетный показатель приближается к десяти, то это свидетельствует о высоком качестве обслуживания.

Необходимо заметить, что предлагаемая методика может быть использована как для оценки эффективности деятельности потребительского общества в целом, так и торговой отрасли, и отдельного магазина. В этом случае возможно изменение набора показателей в зависимости от цели проведения анализа и имеющейся информационной базы.

Резюмируя, хочется сказать, что, к сожалению, не все предлагаемые показатели можно рас-

считать на основании статистической отчетности, поэтому для расчета отдельных показателей социальной эффективности торговли необходимо применить методы экспертных оценок и оценок общественного мнения.

Библиографический список

1. О мерах по внедрению системы государственных социальных стандартов по обслуживанию населения республики : постановление Совета министров Респ. Беларусь от 30 мая 2003 г. № 724 (с изм. и доп.) // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
2. Экономика организации отрасли: курс лекций / Т. Н. Сыроед и др.; под общ. ред. А. З. Коробкина. – Гомель: УО БГЭУ, 2014. – 292 с.
3. Экономика организаций торговли: учеб. пособие для вузов / под ред. Р. П. Валевич, Г. А. Давыдовой. – Минск: БГЭУ, 2010. – 671 с.

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

MANAGERIAL ECONOMICS

УДК 338.5

ЭКСПРЕЗЕНТНОСТЬ В СИСТЕМЕ ФОРСАЙТ-МЕНЕДЖМЕНТА

Г. И. Сидунова

Аннотация. Данная статья посвящена вопросам необходимости использования трех инструментов, таких как форсайт, экспрезентность и управление по «слабым сигналам» для формирования «желаемого будущего» социально-экономической системы.

Ключевые слова: экспрезентность, желаемое будущее, форсайт; форсайт-менеджмент, слабые сигналы, сильные сигналы.

EXPRESSIONTEST IN THE SYSTEM OF THE FORESIGHT MANAGEMENT

G. I. Sidunova

Abstract. The article is devoted to the need to use three instruments such as foresight, expressiontest and the management according to "weak signals" for the formation of "the Desired future" of socio-economic system.

Keywords: expressiontest, the Desired future, foresight, foresight management, weak signals, strong signals.

Неопределенность и неоднозначность характеризуют современные экономические процессы. Дефицит информации при принятии управленческих решений, скорее всего, как парадокс связан с большим объемом информационных полей и потоков. И проблема современного менеджмента заключается в том, как выбрать нужную и объективную информацию для принятия того или иного управленческого решения.

Такой менеджмент базируется на принятии управленческих решений в условиях «слабых» и «сильных» сигналов. Данный подход подробно был описан в работе И. Ансоффа [1]. По мере нарастания скорости изменений во внешней и внутренней среде социально-экономической системы всё труднее влиять на качество развития данной системы. Проблема заключается в том, что, ожидая достаточную информацию для принятия эффективного управленческого решения, фирма может пострадать от внезапных изменений, а получив неясную и неполную информацию, не

может принять продуманных мер с целью разрешения определенного вопроса. Реагирование по слабым сигналам – это принятие управленческих решений в условиях минимального объема информации. Такой подход сродни экспрезентности – способности делать верные заключения при дефиците информации.

Использование трех инструментов, таких как форсайт, экспрезентность и управление по «слабым» сигналам даст хороший синергетический эффект в менеджменте. Данный эффект будет заключаться в умении видеть перспективу изучаемого объекта на основе ограниченной информации о социально-экономической системе, предсказывая ее желаемое будущее состояние. Это новые реальности и новые потребности, которые определенным образом отражаются на содержании управления, характеризующееся в последние годы возрастающей динамичностью и диверсификацией. Следовательно, современный менеджер должен обеспечивать высокое качество

управленческих решений, а это определяет новые требования к самому менеджеру, к его способности креативно мыслить и креативно воспринимать мир. Способность руководителя системно и панорамно воспринимать действительность дает возможность формировать желаемое будущее социально-экономической системы.

Для того чтобы разработать новые способы, методы и инструменты форсайт-менеджмента, необходимо понять основную суть форсайта. С точки зрения Бена Мартина: «Форсайт – это систематическая попытка заглянуть в долгосрочное будущее науки, технологии, экономики и общества с целью идентификации зон стратегического исследования и появления родовых форсайт технологий, подающих надежды приносить самые крупные экономические и социальные выгоды» [2].

Актуальность данного вопроса в современных условиях развития экономики определена необходимостью очень быстрой адаптации методов и инструментов стратегического планирова-

ния к постоянным изменениям в политической, финансовой и социальной среде. Гибкость данных инструментов позволяет бизнесу быть конкурентоспособным и стрессоустойчивым.

Первым требованием для формирования такой системы является требование к качеству персонала, к его компетенциям, т.к. именно персонал фирмы формирует представление о «желаемом будущем», определяет пути достижения данного будущего, применяет при этом современные методы и средства развития бизнеса. Данная технология выстраивания «желаемого будущего» мало разработана и не адаптирована к российской действительности.

С нашей точки зрения, особенностью форсайта является конечная цепь, а именно «желаемое будущее», т.е. те социально-экономические и технические параметры, к которым должна стремиться фирма. Поэтому, особенностью процесса выстраивания «желаемого будущего» является планирование «обратным» ходом», и на рисунке 1 он включает четыре основных этапа [3]:

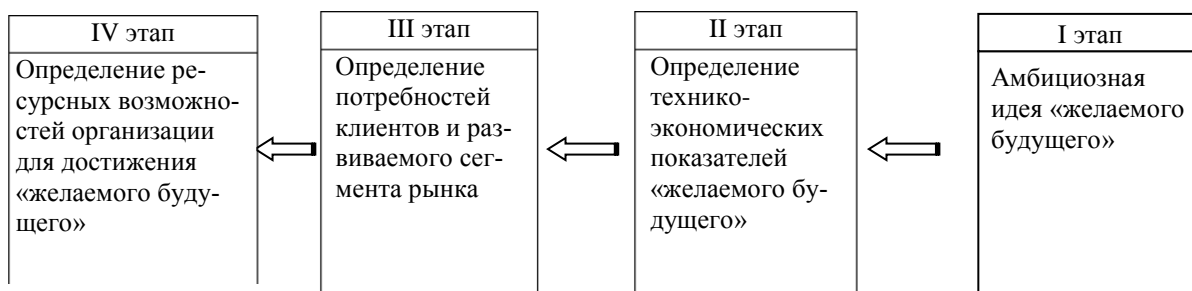


Рис. 1. Этапы процесса форсайт-планирования

Источник: разработано автором.

Исходя из рисунка 1, форсайт-планирование должно во главу угла ставить желаемые, самые амбициозные для бизнеса и организации социально-экономические показатели, сопоставлять их с потребностями рынка, а зачастую формировать эти потребности на рынке. Следующим шагом является определение технологических, финансовых и кадровых возможностей бизнеса (найти или разработать инновационные подходы и решения представленных задач). Следовательно, форсайт – это процесс, связанный с созданием будущего. Особенностью данного процесса является активное влияние на данное будущее.

Предлагаем представить процесс форсайт-планирования в виде имитационной модели в системе двух координат: время и социально-экономические показатели (СЭП).

Такая система планирования построена на минимальном объеме информации, которая постоянно меняется и дополняется. Поэтому экспрессность в данных условиях является тем инструментом, который позволит сформировать варианты развития СЭС для достижения «желаемого будущего» в условиях недостаточной информации с учетом использования уровней осведомленности о состоянии развития бизнеса.

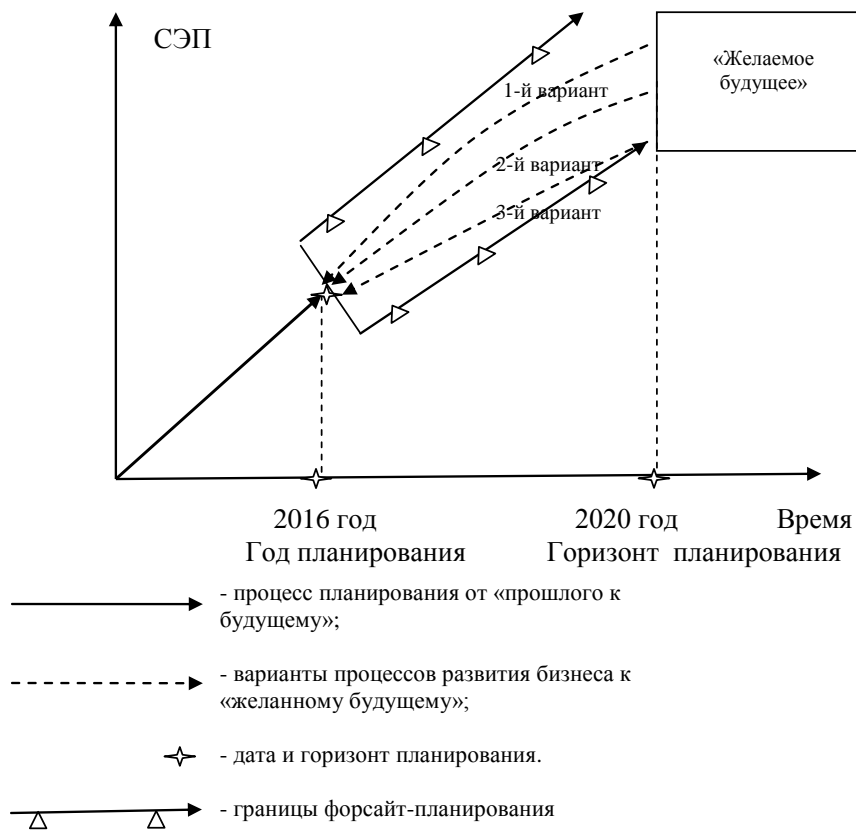


Рис. 2. Процесс форсайт-планирования

Источник: разработано автором.

Искусство менеджера в системе форсайт-планирования заключается в способности найти, проанализировать и использовать нужную информацию для того, чтобы информационные потоки из «слабых» сигналов перешли в разряд «сильных» сигналов. При этом необходимо учи-

тывать тот факт, что более полная информация может полностью изменить «желаемое будущее» социально-экономической системы, и способность выжить, и развиваться в таких условиях зависит от скорости реагирования на изменения и от качества форсайт-менеджмента.



Рис. 3. Составляющие синергетического эффекта в форсайт-менеджменте

Источник: разработано автором.

Качество «желаемого будущего» СЭС зависит от трех элементов: качества форсайта, экспрессивности и системы реагирования по «слабым» сигналам. На первый взгляд кажется, что это, скорее всего, интуитивные управленческие решения и в этом есть определенная правда. Но интуиция в любом случае основана на прошлом опыте и направлена на правильный выбор эффективных и оптимальных вариантов развития в условиях реагирования по «слабым» или «сильным» сигналам. Овладеть данными инструментами могут менеджеры, обладающие полипрофессионализмом. Следовательно, современный специалист должен обладать множеством знаний и умений и уметь адаптироваться глобальной среде.

Библиографический список

1. *Ансофф, И.* Стратегическое управление / И. Ансофф.– М.: Издательство «Экономика», 1989.
2. *Мартин, Б.* Сетевое издание «Стратег.Ру». «Региональный форсайт Сибири» [Электронный ресурс] / Б. Мартин. – Режим доступа: <http://strateg.ru> свободный
3. *Сидунов, А. А.* Форсайт кадровой политики инновационной социально-экономической системы: монография / А. А. Сидунов, Г. И. Сидунова. – Волгоград: ООО «Сфера», 2015. – 116 с.

УДК 331.104.2

АТТРАКТИВНОСТЬ КАК КОМПЕТЕНЦИЯ РУКОВОДИТЕЛЯ

А. А. Сидунов

Аннотация. Данная статья посвящена вопросам необходимости постоянной диверсификации компетенций успешного руководителя. Рассмотрена одна из компетенций руководителя – привлекательность.

Ключевые слова: компетенции руководителя, стиль управления, привлекательность.

ATTRAKTIVENESS AS COMPETENCE OF A MANAGER

A. A. Sidynov

Abstract. This article is devoted to the need for continuous diversification of the competencies of a successful leader. The article considered one of the competences of a manager head-attractiveness.

Keywords: competence of a manager, management style, attractiveness.

Эффективность кадрового менеджмента определяется личностными и профессиональными качествами руководителя, его способностями сформировать команду единомышленников и управлять деятельностью данной команды. Перечень необходимых компетенций, которые определяют успешность и эффективность деятельности руководителя, должны учитывать профессиональные навыки, знания, умения и опыт в определенной области. М. В. Гнеденко в статье «Модель эффективного руководителя» [4, с. 112] выделяет несколько групп ключевых компетенций руководителя:

- способность принимать взвешенные решения и брать на себя ответственность за реализацию;
- уметь ясно аргументировать свои идеи, находить союзников для реализации задуманного;

- умение выстраивать рабочий процесс; управлять своим временем и временем команды;
- уметь кооперироваться с другими людьми;
- постоянно искать новые возможности, постоянно повышать планку, чувствовать внутренний драйв;
- правильно подбирать и выращивать людей; способность создать сильную сплоченную команду профессионалов; способность признавать свои ошибки;
- честность и этическое поведение.

Правильное определение профиля значимых компетенций руководителя гарантирует успех деятельности всего коллектива.

Профиль компетенций руководителя меняется со временем и форсайт компетенций способствует оптимальному поиску необходимого вектора развития данных компетенций. «Форсайт

компетенций – это метод развития компетенций, необходимых специалисту для конкурентоспособности в экономике будущего» [6, с. 94].

В соответствии с изменяющимися требованиями меняется набор компетенций или меняются требования к уже существующим компетенциям. Необходимо обратить внимание на динамичность данных компетенций:

- диверсификация в обучении (а не просто обучаемость);
- скорость приобретения знаний, а не сами знания;
- не просто профессионализм, а полипрофессионализм и т.д.;

Этот динамизм диктуется процессами глобализации, высокой степенью конкуренции внутриотраслевой, межотраслевой и межстрановой.

Необходимо отметить такую особенность компетенций современного руководителя, как многогранность, т.е. полипрофессионализм. Современный руководитель должен уметь адаптироваться к глобальной среде и должен быть высокомотивированной личностью.

Эффективность кадрового менеджмента во многом определяет качество менеджмента и результативность деятельности любой структуры. В свою очередь, эффективность кадрового менеджмента определяется:

- структурой бизнеса;
- организационной структурой управления;
- организационной культурой, базирующейся на адаптивном ситуационном стиле управления;
- современными информационными и телекоммуникационными технологиями;
- высококомпетентным персоналом;
- стратегической и гибкой к изменениям системой развития персонала.

Перечень данных факторов указывает на то, что эффективность деятельности любой структуры во многом зависит от качества менеджмента и стиля управления.

Самыми распространенными стилями управления являются авторитарный, демократический и пассивный. В настоящее время эффективным считается стиль управления, ориентированный на реальность. Эффективность стилей управления зависит от следующих моментов.

Во-первых, от условий окружающей среды:

- динамичности или стабильности окружающей среды;
- приоритетных общественных ценностей;
- социальной безопасности.

Во-вторых, от личностных качеств руководителя:

- личной мотивации;
- самосознания;
- уровня образования;
- ценностных ориентиров.

В-третьих, от профессиональных качеств руководителя:

- уровня и профессионального соответствия образования;
- наличия опыт управления;
- креативности.

В-четвертых, от организационной структуры управления:

- степени жесткости оргструктуры;
- количества инстанций принятия решения;
- степени контроля.

В-пятых, от поставленных целей и задач:

- инновационности;
- степени сформулированности;
- сроков реализации.

Стиль управления зависит от тех компетенций, которыми обладает руководитель и от его самомотивации. И если руководитель мотивирует себя сам, то уметь мотивировать членов команды он должен очень искусно. Аттрактивность руководителя в данном случае может сыграть решающую роль для выполнения поставленных задач перед коллективом.

В психологическом словаре аттрактивность рассматривается как «...3. Свойство человека вызывать к себе симпатию и доверие у других людей – социально-психологическая аттрактивность. Огромное количество исследований посвящено роли физической аттрактивности, то есть внешней привлекательности или непривлекательности как факторам, влияющим на умы и поведение людей в различных сферах жизни (реклама, ..., трудоустройство, выборы и т.д.)» [2, с. 9].

В кадровом менеджменте аттрактивность рассматривается как способность привлекать людей к совместной деятельности, не прибегая к средствам материального или административного принуждения [5, с. 12]. Это искусство управлять подчиненными силой своего авторитета и своего имиджа.

Аттрактивность зависит и, в свою очередь, влияет на стиль управления менеджера. Стиль руководства определяется особенностями властно-распорядительных отношений руководителя и членов коллектива по поводу подготовки, принятия и реализации управленческого решения [7, с. 361].

Процессы в сфере отношений с руководителем состоят из подходов и методов, применяемых работодателями в отношениях либо с коллективами работников, либо с отдельными сотрудниками.

Выделяют четыре подхода к политике отношений с работниками: антагонистический, традиционный, партнерство, разделение власти. За последние годы в России наибольший интерес проявляется к партнерству. Данная политика создает и поддерживает в отношениях с работниками позитивную, продуктивную атмосферу сотрудничества и доверия. Аттрактивность руководителя как раз и должна быть направлена на формирование такой атмосферы сотрудничества. Инструментом аттрактивности должен быть имидж руководителя, его высокие коммуникативные способности.

С нашей точки зрения, аттрактивность руководителя должна быть направлена на открытость в общении, информируя работников о принятой кадровой политике. Это может способствовать повышению лояльности работников к организации и приверженности делу – через процессы вовлечения и участия. Важно адресовать обязательства организации своим работникам как заинтересованным лицам и использовать нужные инструменты для выстраивания доверия.

Инструментом аттрактивности руководителя в современных условиях развития экономики России может быть политика приверженности и высокой вовлеченности.

Майкл Армстронг в работе «Практика управления человеческими ресурсами» [1, с. 661] утверждает, что приверженность должна быть взаимной, а соглашения о вовлеченности подлинными, т.е. руководство должно быть готово не только выслушать мнения работников, но и действовать в соответствии с ними или, по крайней мере, если не возможно предпринять действия, причины этого будут объяснены. Так же должна поддерживаться открытость, хотя понятия «работа ради жизни» во многих организациях может больше иметь силы, по крайней мере, будет сделана попытка сохранить политику полной занятости.

С нашей точки зрения, аттрактивность – это компетенция, необходимая любому руководителю для создания эффективной системы кадрового менеджмента. В работе «Кадровый менеджмент: из опыта научных площадок топливно-энергетического комплекса» [3, с. 95], например, компетенции разделяются на общие и профессиональные:

- общие:
 - общенаучные (фундаментальные);
 - социально-личностные;
 - коммуникативные;
 - организационно-управленческие (системные).
- профессиональные:
 - базовые общепрофессиональные знания;
 - профессионально-профильные, специализированные.

Аттрактивность в рамках данной квалификации можно отнести к организационно-управленческими, т.е. системным компетенциям.

Следовательно, аттрактивность – это системная компетенция эффективного руководителя, которая «отвечает» за способность привлекать подчиненных к совместной деятельности, не прибегая к средствам материального или административного принуждения.

Библиографический список

1. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами. 8-е изд. / М. Армстронг / Пер. с англ. под ред. С. К. Мордовина. – СПб.: Питер, 2008. – 832 с.: ил. (Серия «Классика МВЛ»).
2. Большой психологический словарь. Сост. Мещеряков Б., Зинченко В. – М.: Олима-пресс, 2004.
3. Воробьева, Л. Е. Кадровый менеджмент: из опыта научных площадок топливно-энергетического комплекса: монография / Л. Е. Воробьева, О. В. Воробьева, Б. И. Кузьмин, Б. Е. Левитский. – М.: МАКС Пресс, 2011.
4. Гнеденко, М. В. Модель эффективного руководителя / М. В. Гнеденко // Международный журнал экспериментального образования. – 2015. – № 6.
5. Лысов, О. Е. Методы прикладных исследований в менеджменте: учебное пособие / О. Е. Лысов / ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения. – Санкт-Петербург, 2006.
6. Сидунов, А. А. Форсайт кадровой политики инновационной социально-экономической системы: монография / ВГСПУ / А. А. Сидунов, Г. И. Сидунова. – Волгоград: ООО «Сфера», 2015.
7. Управление персоналом: Энциклопедический словарь / Под ред. А. Я. Кибанова. – М.: ИНФА-М, – VIII. – 453 с. (Библиотека словарей «ИНФА-М»).

ЭКОНОМИКА ТРУДА

LABOR ECONOMICS

УДК 331.5

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ И АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ИССЛЕДОВАНИЮ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Е. А. Чумакова

Аннотация. В статье проведена систематизация концептуальных подходов к исследованию занятости населения отечественных и зарубежных экономистов, проанализирована трансформация подходов и трактовок категории «занятость населения» в экономике Российской Федерации, представлены подходы к исследованию занятости населения по видам экономической деятельности, исследованы темпы занятости населения производственной и непроизводственной сферы, продемонстрированы противоречия в трактовках «занятого населения».

Ключевые слова: занятость, безработица, структура занятости, занятое население, трансформация занятости по видам экономической деятельности.

SYSTEMATIZATION AND ANALYSIS OF APPROACHES TO THE EMPLOYMENT STUDY

E. A. Chumakova

Abstract. The article carries out the systematization of conceptual approaches to the study of the employment of domestic and foreign economists, analyzes the approach transformation of attitudes and interpretations of the category of "employment" in the economy of the Russian Federation, presents the approaches to the study of employment according to economic activity, studies the rate of employment of production and non-production scope, demonstrates the contradictions in the interpretation of "employment" concept.

Keywords: employment, unemployment, employment structure, employment, transformation of employed people, by economic activity.

Целью функционирования рынка труда является обеспечение соответствия между спросом и предложением рабочей силы, что выражается через достижение либо оптимального уровня занятости, либо естественного уровня безработицы [8, с. 30].

Вопросы занятости населения и ее противоположности – безработицы вполне можно отнести к статусу «вечных» [5, с. 137], требующих пристального внимания теоретиков и практиков, на плечи которых возложено проведение эффективных социально-экономических преобразований. Методологическую основу анализа теории занятости населения и ее регулирования составляют

идеи многих представителей классического, неоклассического, кейнсианского, некейнсианского, институционального, монетаристского, неоконсервативного и других направлений [13].

Концептуальные подходы к исследованию занятости и рынка труда прошли долгий путь эволюционного развития, принимая порой диаметрально противоположные тезисы.

Проблемы занятости населения привлекали внимание многих российских и зарубежных исследователей. Основоположниками подходов к исследованию занятости стали выдающиеся представители экономической науки – А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, А. Маршалл. Весьма значимую

роль в концепции занятости и управления ею сыграли труды А. Смита и Д. Рикардо, в которых разработана база концепции трудовой стоимости, в соответствии с которой единственный источник стоимости сделанных товаров – это работа наёмных работников. Главными регуляторами экономики, в том числе и занятости, в этой классической школе выступали свободная конкуренция и рынок, который обеспечивает полную занятость посредством сбалансированности спроса и предложения на труд. В качестве положительного вектора развития экономики заложен принцип *Laissez faire*, что в переводе с французского означает «позвольте делать». Другими словами, это экономическая доктрина, в соответствии с которой вмешательство государственного сектора в экономику минимальное.

К. Маркса базирует свою теорию занятости на трех постулатах:

- 1 – теория прибавочной стоимости;
- 2 – теория роста органического строения капитала;
- 3 – закон народонаселения.

Проблемам занятости К. Маркс посвятил 23 главу I тома «Капитала», в которой рассматривал влияние возрастания капитала на положение рабочего класса и занятость, где рабочая сила выступает товаром особого рода, образуя прибавочную стоимость.

У. Петти первый в экономической науке дал определение категории «полная занятость» и категории «эффективная занятость». На основе статистических данных он доказал, что в Англии, Уэльсе, Шотландии уровень занятости населения низкий, а в Ирландии – очень низкий. В экономических и статистических работах им предложены многочисленные предложения, направленные на повышение занятости населения и эффективности его труда [18, с. 14].

Проблемами занятости и рынка труда занимались представители неоклассической школы, в трудах которых нашли свое отражение такие характеристики исследуемых категорий, как «предельная производительность факторов производства», «предельный продукт труда» и «предельный работник», устанавливая зависимость уровня заработной платы от производительности труда и занятости рабочих [25, 35].

По мнению Джона Мейнарда Кейнса, вопрос занятости в классической теории занятости «трактовался описательно», «редко исследовался сколько-нибудь детально», и лежащую в основе занятости теорию считал «настолько простой и очевидной, что ограничивался, самое большее,

лишь упоминанием о ней» [17, с. 3]. Кейнсианская теория занятости предполагает, что для обеспечения высокого значения занятости «важна государственная помощь спроса посредством стимулирования собственного потребления и объема частных вложений» [19]. Постулаты кейнсианской концепции занятости оппонировали классической и неоклассической доктринам, поскольку приоритетным тезисом выступало государственное регулирование экономики, в том числе и в области занятости. Сегодня все больше и больше экономистов склоняются к тому, что невозможно эффективное функционирование рынка труда без вмешательства государства, не тотального, конечно, но весьма актуального [3, 9].

Правовое содержание экономической категории «занятость населения» нашло свое отражение в законе РФ «О занятости населения в Российской Федерации»: «...занятость – это деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству Российской Федерации и приносящая, как правило, им заработок, трудовой доход (далее – заработок)...» [11].

Этим же законом определяется еще одна экономическая категория «занятые граждане», при этом вышеуказанным законом («О занятости населения в Российской Федерации») понятие «занятые» трактуется шире, чем это определено в рекомендациях Международной организации труда, которых придерживается и Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. Так, законом «О занятости населения в Российской Федерации» к занятым относятся и безработные граждане, участвующие в общественных работах и обучающихся очно в учебных заведениях. Таких трактовок в рекомендациях Международной организации труда и в методологических положениях по статистике Росстата не предусмотрено [24, 26, с. 159].

Противоречия в самом Законе «О занятости населения в Российской Федерации» между двумя исследуемыми категориями (занятость и занятое население) отмечают П. П. Лутовинов, В. И. Колесников, А. И. Рофе, Л. П. Шушарин. По их мнению, к понятию «занятые» отнесены «...не только разные категории работающих, но также и те, кто временно отсутствует на рабочем месте в связи с нетрудоспособностью, отпуском, переподготовкой, повышением квалификации, забастовкой и иными подобными причинами» [26]. При этом достаточно критично рекомендуют прибегать к «точности» и «строгости» формулировок.

С закреплением категорий «занятость» и «занятое население» на законодательном и рекомендательном уровне ряд экономистов, занимающихся исследованием занятости населения, не дают собственного определения этим категориям, а придерживаются определений, закрепленных Законом «О занятости населения в Российской Федерации» или рекомендаций Международной организации труда.

В научных трудах ученых отсутствует единая точка зрения в методологических подходах к определению понятия «занятость», в ряде работ происходит определенное смешение данных терминов.

Отечественные исследователи категории «занятость» подходят к ее рассмотрению с разных точек зрения. Прежде всего, оцениваются точечные аспекты занятости населения, определяются сущность и место категории занятости в системе экономических понятий. Так, Л. С. Чинова, Е. С. Садовая, В. В. Кузьмин определяют занятость как «сложную социально-экономическую категорию, с одной стороны, отражающую степень эффективности использования обществом всех имеющихся ресурсов, а с другой – дающую представление о степени гуманизации самого общества, его цивилизованности и комфортности для каждого отдельного человека» [15, с. 117].

Кроме того, выделяется теоретическая и практическая трактовки занятости. Сквозь теоретическую призму занятость – это общественно полезная деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей и приносящая доход. С практической точки зрения – характеристика трудовых ресурсов через соотношение трудоспособного населения и числом занятых [23, с. 79].

Также занятость рассматривается с позиции личной заинтересованности, где «занятость – это деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству и приносящая, как правило, им заработок (трудовой доход)» [12, с. 14]. Занятость является одним из важнейших макроэкономических показателей эффективности или неэффективности развития общества, а также важнейшим элементом в системе социально-трудовых отношений.

В макроэкономическом контексте занятость определяется как «оптимальное направление работников по областям трудовой деятельности» [19, с. 18]. С учетом особенностей, присущих российскому рынку труда, динамики рынка труда, характера и темпов роста инвестиций, финансо-

вой, демографической и социальной политики, оцениваются возможные альтернативы развития занятости населения РФ.

С момента кардинального поворота в экономической политике страны прошло более 20 лет [1, с. 74]. Анализ представлений о занятости населения в условиях трансформации социально-экономических отношений позволяет свидетельствовать о том, что каждая трактовка соответствует духу экономического развития своего времени [33, с. 177].

Советскими экономистами занятость определялась как «потребность в работе и рабочих местах» [22], «потребность в сфере деятельности для получения средств к жизни» [30, с. 21], как «система отношений между людьми по поводу обеспечения рабочими местами и участия в общественном хозяйстве» [20, с. 3]. При этом Э. А. Котляр отмечает, что «... занятость – это категория общественного воспроизводства, которую нельзя отождествлять с трудом и использованием рабочей силы. Она характеризует экономически активное население относительно вещественных факторов производства и отражает отношения между людьми по поводу их участия в общественном производстве...» [20, с. 3].

Позже, с развитием гуманистических концепций в управлении, понятие «рабочая сила» заменено на идентичные понятия: трудовые ресурсы и человеческие ресурсы [32]. Однако, по мнению Б. Д. Бреева, занятость рассматривается не только как обеспеченность населения рабочими местами, но и как обеспеченность человека необходимыми средствами к существованию [2].

В связи с нарастающей актуальностью проблемы занятости населения в настоящее время вырабатываются новые подходы в условиях трансформационной экономики. В работах Э. Р. Саруханова выявляются «содержательные характеристики, отражающие количественные и качественные уровни использования трудового населения в сфере полезного труда». Занятость представляет собой уже не «абстракцию вообще» [28, с. 22], экономическую трактовку, которая раскрывает сложившуюся в сфере труда систему отношений и характеризует социально-экономическое положение.

Занятость населения как важнейший макроэкономический показатель, сегодня рядом авторов рассматривается с позиций стимулирующего воздействия на формирование инновационного типа экономики в России. В частности, Л. С. Чинова, Е. С. Садовая, В. В. Кузьмина приходят к выводу, что «... в России до сего времени не действуют

многие рыночные регуляторы сферы труда, присущие странам с развитой рыночной экономикой, государство должно взять на себя разработку на макроуровне концепции политики занятости, нацеленной на создание условий становления трудовых отношений инновационного типа» [16, с. 12, 15].

Проблема занятости неотделима от ее вечной спутницы безработицы и стоит согласиться с Б. В. Корнейчук, который характеризует занятость как «численность работников на каждом уровне социально-трудовых отношений» [21, с. 61]. Именно статистические параметры занятости и безработицы служат исходной платформой для проведения анализа основных характеристик рынка труда.

До недавнего времени занятость населения приравнивалась к всеобщей, поголовной, тотальной. В новых экономических условиях потребовало переосмысление понятие «полной занятости», когда рынок труда стал основываться на праве гражданина распоряжаться своими способностями к труду, избирать форму занятости и вид деятельности, без принуждения к труду административными способами. В частности, О. Ю. Сушкова отмечает, что «полная занятость достигается тогда, когда спрос на рабочую силу совпадает с ее предложением. Но это мимолетное явление, которое постоянно будет нарушаться из-за изменений потребностей общества, структуры производства» [27, с. 54]. С течением времени изменились подходы к обеспечению занятости и, если при советской власти под обеспечением занятости понималась задача принудительным способом заставить работать всех и каждого, то сегодня – это удовлетворение спроса на рабочие места.

Занимаясь управлением занятостью на рынке труда, сегодня нецелесообразно создавать, сохранять или восстанавливать рабочие места хаотичным способом. И здесь стоит согласиться с С. А. Ивановым, который утверждает, что «с учетом необходимости достижения компромисса между научно-техническим прогрессом и занятостью рабочие места должны создаваться (восстанавливаться) там, где они могут дать наибольший экономический эффект» [14]. Поэтому особенно актуально сегодня стоит вопрос с созданием высокопроизводительных рабочих мест, или рабочих мест, имеющих мультипликативный эффект.

Занимаясь исследованием занятости в структуре рынка труда, многие экономисты классифицируют ее по наиболее крупным и значимым группам и анализируют их соотношение в динамике.

Так, в статье Н. Н. Тихомировой «Методологические проблемы социалистического расширенного воспроизводства» по итогам всесоюзной конференции в Москве также отмечаются темпы занятости непромышленной сферы, которые растут быстрее, чем в других отраслях [31].

Отмечая важнейшие направления социально-экономического долгосрочного перспективного планирования и прогнозирования, Л. М. Гатовский относит «проблемы развития производственных отношений, сближения, а затем и слияния кооперативно-колхозной собственности с общественной и выделяет еще одно направление – «соотношение между производственной и непромышленной сферами» [6].

Анализируя динамику промышленности, В. А. Виноградов в своей работе «Великая страна Ленинских идей индустриализации страны» выделяет две группы: производство средств производства (группа «А») и производство предметов потребления (группу «Б») [4, с. 5].

Некоторые исследователи характеризуют происходящий сдвиг в занятости как сдвиг с первичного к третичному сектору (при этом сектор производства относится к вторичному). Для других же исследователей это явление представляет собой «постиндустриальное» состояние [34].

Тенденции занятости населения России с 1990 по 2001 гг. отражены в статье И. Соболевой, где отмечается, что «недоиспользование трудового потенциала страны – путь в направлении, обратном мировому», где отражены общемировые тенденции: сокращение занятости в промышленности и сельском хозяйстве при увеличении доли занятых в сфере услуг. Соболева отмечает, что «регрессивные сдвиги и сокращение удельного веса занятых в сырьевых отраслях обусловлено кризисным спадом производства, в наибольшей степени затронувшим этот сектор экономики» [29, с. 56–57]. Таким образом, внешне позитивные сдвиги в структуре занятости, по сути, «камуфлируют процессы, свидетельствующие о ее примитивизации» [7, с. 75].

В. В. Жариков при анализе структуры занятого населения в федеральных округах России отмечает «повышение доли работающих в торговле, общественном питании, бытовом обслуживании, здравоохранении, банковской системе и системе кредитования и страхования» [10, с. 17]. В то же время отмечает значительное сокращение удельного веса населения, занятого в промышленности, сельском хозяйстве и строительстве.

Вопрос оценки структуры занятости рынка труда по отраслям народного хозяйства XX столе-

тия отражен в работах А. Смита и Р. Эренберга, где была проведена параллель роста числа рабочих мест, связанных с производством товаров, с ростом общей занятости в течение первых семи десятилетий прошлого века, а после 1970 г. отражена констатация резкого падения и наибольшего роста числа рабочих мест в секторе услуг [13].

Библиографический список

1. Алмосов, А. П. О методических подходах к организации занятий по финансовой грамотности среди учащихся образовательных учреждений / А. П. Алмосов, Ю. В. Брехова // Научный вестник Волгоградского филиала РАНХиГС, серия: Экономика. – 2014. – № 2.
2. Бреев, Б. Д. Безработица в современной России / Б. Д. Бреев // РАН; Центр. экон.-мат. ин-т. – М.: Наука, 2005.
3. Васильева, С. И. Роль местного самоуправления в развитии человеческого потенциала / С. И. Васильева, Е. В. Тихомирова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2012. – № 4 (21).
4. Виноградов, В. А. Великая страна Ленинский идей индустриализации страны / В. А. Виноградов // Вестник АН СССР. – 1956. – № 4.
5. Галенко, В. П. Бизнес-планирование в условиях открытой экономики: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / В. П. Галенко, Г. П. Самарина, О. А. Страхова. – М.: Издательский центр «Академия», 2005.
6. Гатовский, Л. М. Идеи Ленина и некоторые современные экономические проблемы научно-технического прогресса / Л. М. Гатовский // Вестник АН СССР. – 1969. – № 9; Генкин Б. М. Экономика и социология труда: учеб. для вузов / Б. М. Генкин. – 7-е изд., доп. – М.: Норма, 2007.
7. Генкин, Б. М. Экономика и социология труда: учеб. для вузов / Б. М. Генкин. – 7-е изд., доп. – М.: Норма, 2007.
8. Горелов, Н. А. Экономика труда / Под ред. Горелова Н. А. – СПб.: Питер, 2007. (Серия «Краткий курс»).
9. Дарелина, О. В. Об измерении экономических процессов при помощи методов теории вероятностей / О. В. Дарелина, Е. В. Лаврентьева, Е. В. Голева // Научный вестник Волгоградской академии государственной службы 1/9/2014, серия: Экономика.
10. Жариков, В. В. Региональная экономика: учеб. пособие / В. В. Жариков. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2003. – 96 с.
11. Закон РФ от 19 апреля 1991 г. № 1032-1 «О занятости населения в Российской Федерации»

(с изменениями и дополнениями). «Система Гарант»: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/10164333/#ixzz3MWgEY97W> (дата обращения 16.01.2016);

12. Занятость, рынок труда и социально-трудовые отношения / Под ред. Колосовой, Г. Г. Меликьяна: учебно-методическое пособие: практикум. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЭЭС, 2008.

13. Зверева, Е. В. Ретроспективный анализ концепций регулирования занятости населения / Е. В. Зверева, Л. К. Шайкина // Инструментальные методы экономики. – 2011. – № 6.

14. Иванов, С. А. Приоритеты формирования социального пространства инновационной экономики региона / Под ред. д.э.н. ИПРЭ РАН / С. А. Иванов. – СПб.: «Скифия-принт». 2013. – 191 с.

15. Инновационная экономика: занятость, трудовая мотивация, эффективность труда / Л. С. Чиждова, Е. С. Садовая, В. В. Кузьмин и др.; под ред. Л. С. Чиждовой; Ин-т макроэкономических исследований. – М.: Экономика, 2011. – 430 с.

16. Кабанов, В. Н. Экономика труда в докторских диссертациях 2007–2010 гг. (Обзор авторефератов диссертаций на соискание ученой степени доктора экономических наук по специальности 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством (08 Экономика труда) / В. Н. Кабанов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса – 2010. – № 2 (12).

17. Кейнс, Джон Мейнард. Общая теория занятости, процента и денег / Кейнс Джон Мейнард. – М.: Гелиос АРВ. 2012. – 352 с.

18. Козлова, Е. И. Теория богатства, рынка и занятости в учении У. Петти: монография / Е. И. Козлова. – Воронеж: Издательство «Научная книга», 2013. – 204 с.

19. Коновалова, М. Е. Теоретические подходы в исследовании категории «занятость населения» / М. Е. Коновалова, О. Ю. Балашова // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 11.

20. Котляр, А. Э. Теоретические проблемы занятости остаются актуальными / А. Э. Котляр // Человек и труд. – 1996. – № 5.

21. Корнейчук, Б. В. Экономика труда: учеб. пособие / Б. В. Корнейчук. – М.: Гардарики, 2007. – 286 с.

22. Красин, Е. Трудовая миграция в Россию из стран ближнего зарубежья / Е. Красин // Вопросы экономики. – 1996. – № 1.

23. Остапенко, Ю. М. Экономика труда: учеб. пособие / Ю. М. Остапенко. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 272 с.

24. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 17.01.2016).

25. Пигу, А. Экономическая теория благосостояния: В 2-х т. / А. Пигу. – М.: Прогресс, 1985. – Т. 1.
26. Рофе, А. И. Экономика труда: учебник / А. И. Рофе. – М.: КНОРУС, 2010. – 400 с.
27. Рынок труда и занятости населения: учебное пособие для студентов вузов / Сост. О. Ю. Сушкова / Издательско-полиграфический центр Воронежского государственного университета – Воронеж, 2008. – 49 с.
28. Саруханов, Э. Г. Управление занятостью населения / Э. Г. Саруханов. – СПб.: Изд-во ЛЭИС, 1993. – 300 с.
29. Соболева, Н. Н. Неиспользование трудового потенциала страны: путь в направлении обратном общемировому / Н. Н. Соболева // Человеческий труд. – 2003. – № 6.
30. Сонин, М. Я. Актуальные проблемы использования рабочей силы в СССР / М. Я. Сонин. – М.: Профиздат, 1965. – 256 с.
31. Тихомирова, Н. Н. Методологические проблемы социалистического расширенного воспроизводства / Н. Н. Тихомирова // Вестник АН СССР. – М.
32. Чеканов, А. Е. Управление занятостью населения в условиях трансформации социально-трудовых отношений: автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Чеканов Андрей Евгеньевич. – М., 2014. – 28 с.
33. Чумакова, Е. А. Факторы и условия, влияющие на формирование занятости населения на рынке труда / Е. А. Чумакова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса – 2015. – № 3 (32).
34. Эренберг, Р. Дж. Современная экономика труда. Теория и государственная политика / Р. Дж. Эренберг, Р. С. Смит. – М.: МГУ, 1996.
35. Clark, John Bates. The Distribution of Wealth: A Theory of Wages, Interest and Profits. Clark J. B. – New York: The Macmillan Company, 1899. – 528 p.

УДК 331.101.64

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Н. В. Воронов

Аннотация. В сложившейся в настоящее время в нашей стране ситуации, изменения экономических условий, оценка уровня использования трудовых ресурсов в сельскохозяйственных организациях с целью его повышения имеет большое значение, поскольку использование трудовых ресурсов напрямую влияет на уровень производства и качество сельскохозяйственной продукции. В свою очередь, от этих показателей зависит экономическая безопасность страны, что повышает актуальность и значимость исследования.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, сельскохозяйственные организации, производительность, трудоемкость, оплата труда, мотивация.

THE CURRENT STATE OF LABOR RESOURCES IN THE AGRICULTURAL ENTERPRISES OF THE NOVOSIBIRSK REGION

N. V. Voronov

Abstract. At present in our country, changes of economic conditions, assessment of the level of use of labour resources in agricultural organizations with a view of its improvement is of great importance, as the use of labour resources directly affects the level of production and quality of agricultural products. In turn, these indicators influence the economic security of the country, which increases the relevance and significance of the study.

Keywords: labour resources, agricultural enterprises, productivity, labor intensity, labor cost, motivation

Конкурентоспособность многих организаций достигается во многом благодаря рациональному и эффективному использованию трудовых ресурсов. Трудовые ресурсы являются важнейшим элементом ресурсного потенциала организации. От их наличия и качественного состава во многом зависит эффективность использования всех других ресурсов: земельных, материальных,

финансовых, а, значит, и успешная деятельность отрасли и конкретного экономического субъекта.

Рост производства продукции сельского хозяйства может быть достигнут либо за счет увеличения количества применяемых ресурсов, либо за счет повышения эффективности их использования. Важная роль в этой связи отводится рациональному использованию трудовых ресурсов.

Роль эффективного использования трудовых ресурсов подтверждается чрезвычайной важностью и нерешенностью на современном этапе многих проблем в сельском хозяйстве, что активизирует поиски повышения эффективности использования трудовых ресурсов.

Повышение эффективности использования рабочей силы в сельскохозяйственных организациях – это, в первую очередь, повышение производительности труда. К факторам роста производительности труда сельскохозяйственных организаций относятся: организация производства, производственный опыт, повышение квалификации работников, материальное и моральное стимулирование труда, научно обоснованная система животноводства и земледелия, совершенствование и модернизация оборудования и сельскохозяй-

ственной техники. Обеспечение эффективного функционирования деятельности сельскохозяйственной организации во многом зависит от рационального сочетания таких факторов.

Необходимым условием решения задач повышения эффективности использования трудовых ресурсов является научный поиск, анализ, обобщение практики и обоснование применения такой системы управления организацией, которая могла бы обеспечить повышение эффективности использования трудовых ресурсов и, как результат, улучшение использования материальных, финансовых ресурсов, а также производство и насыщение рынка высококачественной продукцией.

Объектами исследования в данной научно-исследовательской работе являются две сельскохозяйственные организации Черепановского района Новосибирской области: ООО «Ярки» и СПК «Заря». Исследуемая динамика охватывает пятилетний период: с 2011 по 2015 год.

Динамика среднегодовой численности работников данных организаций на фоне динамики среднегодовой численности работников сельскохозяйственных организаций Новосибирской области отражена в таблице 1.

Таблица 1

Среднегодовая численность работников в сельскохозяйственных организациях

Организация	2011 г., чел.	2012 г., чел.	2013 г., чел.	2014 г., чел.	2015 г., чел.	Темп роста в 2015 г. в % к	
						2011 г.	2014 г.
ООО «Ярки»	24	45	115	110	104	433,3	94,5
СПК «Заря»	81	80	74	81	74	91,4	91,4
Всего по предприятиям Новосибирской области	47,500	44,300	39,700	34,700	33,300	70,1	96,0

На фоне общего снижения среднегодовой численности работников сельскохозяйственных организаций Новосибирской области за последние 5 лет на 30 % особенно заметен существенный рост среднегодовой численности работников ООО «Ярки» – более чем в 4 раза за пять лет. Данная динамика именно в этой организации связана с тем, что свою деятельность она начала вести с середины 2011 года. Однако с 2013 г. в ООО «Ярки»

наблюдается снижение среднегодовой численности работников.

В СПК «Заря» среднегодовая численность работников в динамике колеблется менее существенно, при этом в 2015 г. наблюдается снижение как по сравнению с 2011 г., так и с 2014 г. на 8,6 %.

Структура работников данных организаций по категориям отражена в таблице 2.

Таблица 2

Среднегодовая численность и структура работников ООО «Ярки» и СПК «Заря» в 2011–2015 гг.

Категория работников	2011 г.		2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %
ООО «Ярки»										
Работники, занятые в сельскохозяйственном производстве	22	91,7	43	95,6	113	98,3	108	98,2	99	95,2
в том числе: рабочие постоянные	19	79,2	39	86,7	88	76,5	83	75,5	67	64,4
рабочие сезонные и временные	-	-	-	-	7	6,1	7	6,4	14	13,5
Служащие	3	12,5	4	8,9	18	15,7	18	16,4	18	17,3
из них: руководители	1	4,2	1	2,2	6	5,2	6	5,5	6	5,8
Специалисты	2	8,3	3	6,7	12	10,4	12	10,9	12	11,5
Работники прочих производств и видов деятельности	2	8,3	2	4,4	2	1,7	2	1,8	5	4,8
Всего по организации	24	100,0	45	100,0	115	100,0	110	100,0	104	100,0
СПК «Заря»										
Работники, занятые в сельскохозяйственном производстве	43	53,1	46	57,5	54	73,0	52	64,2	50	67,6
в том числе: рабочие постоянные	26	32,1	27	33,8	35	47,3	33	40,7	31	41,9
Служащие	17	21,0	19	23,8	19	25,7	19	23,5	19	25,7
из них: руководители	4	4,9	8	10,0	7	9,5	7	8,6	7	9,5
Специалисты	13	16,0	11	13,8	12	16,2	12	14,8	12	16,2
Работники прочих производств и видов деятельности	38	46,9	34	42,5	20	27,0	29	35,8	24	32,4
Всего по организации	81	100,0	80	100,0	74	100,0	81	100,0	74	100,0

Структура работников ООО «Ярки» и СПК «Заря» разная – в ООО «Ярки» более 95 % работников в 2012–2015 гг. заняты в сельскохозяйственном производстве, в то время как в СПК «Заря» – от половины до 73 % (по годам структура неодинакова). Это связано с тем, что в СПК «Заря» развита переработка собственной продукции, имеется хлебопекарня,пельменный цех, кондитерская, где и трудится значительная доля работников. Тем не менее в обеих организациях большая часть работников сельскохозяйственного производства – постоянные рабочие.

В СПК «Заря» около четверти всех работников составляют служащие, большая часть которых – специалисты. Руководители составляют не более 10 % среднегодовой численности работников СПК «Заря». Высокая доля специалистов в СПК «Заря» обусловлена тем, что помимо производства сельскохозяйственной продукции, организация занимается переработкой продукции, производством хлебобулочных и кондитерских изделий. В связи с многопрофильной деятельностью усложняется организация бухгалтерского учета, на производстве требуются технологи, реализация данной

продукции требует грамотного ценообразования, организации сбытовой политики и т.п., для чего и необходимы квалифицированные специалисты.

В ООО «Ярки» служащие составляют не более 17,5 % среднегодовой численности работников, около 5 % работников организации – руководители, около 11 % – специалисты. В данной организации переработка собственной продукции не производится, организация занимается исключительно сельскохозяйственным производством, специалисты организации – это бухгалтеры, экономисты, агрономы, зоотехники и т.п.

Производительность труда – это показатель, характеризующий уровень количества произведенной продукции на одного работника. Этому показателю необходимо уделять особое внимание, так как именно от него зависит уровень многих других показателей – объем выработанной продукции, уровень ее себестоимости, расход фонда заработной платы и др.

Для анализа производительности труда используем показатель выработки (стоимостной) как отношение выручки от реализации продукции к среднегодовой численности работников (табл. 3).

Таблица 3

**Производительность труда в ООО «Ярки» и СПК «Заря»
на фоне Новосибирской области, тыс. руб./чел.**

Организация	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп роста в 2015 г. в % к	
						2011 г.	2014 г.
ООО «Ярки»	519,17	123,18	486,90	386,53	572,98	110,4	148,2
СПК «Заря»	673,85	624,58	808,70	857,00	1199,85	178,1	140,0
В среднем по сельскохозяйственным организациям Новосибирской области	739,08	716,542	955,37	1256,48	1650,21*	223,3	131,3

* Предварительные данные Минсельхоза НСО.

Сравнивая показатели организаций, можно сделать вывод, что в СПК «Заря» производительность труда существенно выше, чем в ООО «Ярки», однако не достигает средних значений по Новосибирской области. Динамика производительности труда в обеих организациях положительная, как и по области в целом, однако темпы роста производительности труда в СПК «Заря» в целом за анализируемый период выше, чем в ООО «Ярки». В 2015 г. по сравнению с предыдущим годом производительность труда в ООО «Ярки» увеличилась почти в 1,5 раза, в СПК «Заря» – на 40 %, а в целом по Новосибир-

ской области по предварительным данным Министерства сельского хозяйства Новосибирской области [2] – на 31,3 %.

Частным показателем, которым характеризуется уровень эффективности использования трудовых ресурсов, является трудоемкость продукции, которая показывает, сколько приходится затрат рабочего времени или численности персонала на производство единицы продукции. Уровень и динамика трудоемкости 1 ц основных видов сельскохозяйственной продукции в ООО «Ярки» и СПК «Заря» отражены в таблице 4.

Таблица 4

Уровень и динамика трудоемкости 1 ц основных видов сельскохозяйственной продукции в ООО «Ярки» и СПК «Заря», чел.-час.

Вид продукции	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп роста в 2015 г. в % к	
						2011 г.	2014 г.
ООО «Ярки»							
Зерно	0,77	1,11	2,38	2,03	2,88	371,7	141,5
Молоко	–	29,35	4,68	5,14	4,53	–	88,1
Прирост живой массы крупного рогатого скота на выращивании и откорме	–	85,27	37,37	29,50	24,55	–	83,2
СПК «Заря»							
Зерно	0,23	0,46	0,21	0,28	0,15	63,5	53,1
Молоко	0,85	0,73	1,00	1,35	1,19	140,8	88,4
Прирост живой массы крупного рогатого скота на выращивании и откорме	5,31	3,73	4,67	3,64	3,23	60,8	88,8

Сравнивая значения трудоемкости 1 ц основных видов сельскохозяйственной продукции в ООО «Ярки» и СПК «Заря», можно сделать вывод, что трудоемкость 1 ц зерна, молока и прироста живой массы крупного рогатого скота на выращивании и откорме в СПК «Заря» существенно ниже, чем в ООО «Ярки». К тому же в СПК «Заря»

трудоемкость 1 ц зерна и прироста живой массы крупного рогатого скота на выращивании и откорме за анализируемый период снизилась почти на 40 %. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. трудоемкость 1 ц зерна в СПК «Заря» снизилась почти вдвое, трудоемкость 1 ц основных видов продукции животноводства снизилась на 11–12 %. В

ООО «Ярки» аналогичная ситуация по основным видам продукции животноводства, но трудоемкость 1 ц зерна, наоборот, увеличилась на 41,5 %.

Для определения дальнейших действий по увеличению производительности труда с целью увеличения выручки и перехода на прибыльную деятельность рассмотрен анализ материального стимулирования работников сельскохозяйственных организаций Новосибирской области.

От результатов труда работников должен зависеть уровень их заработной платы. Именно через заработную плату в первую очередь происходит мотивация персонала. Особенное значение анализ фонда заработной платы имеет при получении информации для совершенствования оплаты труда в организации.

С ростом производительности труда создаются реальные предпосылки для повышения уровня его оплаты, что непосредственно доказы-

вает значимость материального стимулирования труда. Чем выше показатели производительности труда у работников, тем лучше экономические показатели организации и, соответственно, происходит вознаграждение работника через материальные стимулы. Работник, получая вознаграждение за свой труд, старается повысить свои показатели, чтобы получить это вознаграждение, тем самым себя мотивируя. При этом средства на оплату труда необходимо использовать таким образом, чтобы темпы роста производительности труда обгоняли темпы роста его оплаты. Только при таких условиях создается возможность для наращивания темпов производства.

Динамика среднемесячной заработной платы работников ООО «Ярки» и СПК «Заря» на фоне сельского хозяйства Новосибирской области представлена в таблице 5.

Таблица 5

Среднемесячная заработная плата работников ООО «Ярки» и СПК «Заря» и Новосибирской области в 2011–2015 гг.

Организация	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп роста в 2015 г. в % к	
						2011 г.	2014 г.
Среднемесячная начисленная заработная плата 1 работника, руб.							
ООО «Ярки»	1267,36	9129,63	10014,49	11560,61	11895,83	938,6	102,9
СПК «Заря»	7216,05	7315,63	7833,33	9166,67	9694,82	134,4	105,8
НСО (сельское хозяйство)	10165,7	11475,1	12892,4	14099,2	15593	153,4	110,6
Выплачено денежными средствами в среднем в месяц в расчете на 1 работника, руб.							
ООО «Ярки»	881,94	6396,30	9714,49	10815,15	7008,81	794,7	64,8
СПК «Заря»	7288,07	7396,88	6686,94	7853,91	8272,52	113,5	105,3
Процент выплаты заработной платы, %							
ООО «Ярки»	69,6	70,1	97,0	93,6	58,9	X	X
СПК «Заря»	101,0	101,1	85,4	85,7	85,3	X	X

Среднемесячная начисленная заработная плата 1 работника в ООО «Ярки» и СПК «Заря» ниже, чем в среднем по сельскохозяйственным организациям Новосибирской области.

Несмотря на то, что среднемесячная начисленная заработная плата 1 работника в ООО «Ярки» выше, чем в СПК «Заря» в 2012–2015 гг. (в 2011 г. в связи с тем, что организация осуществляла деятельность не с начала года, данные не сопоставимы), денежными средствами выплачивается меньшая сумма (за исключением 2012–2013 гг.). В 2015 г. в ООО «Ярки» денежными средствами было выплачено менее 60 % начисленной заработной платы, а в СПК «Заря» – более 85 %, как и в предыдущие два года.

В исследуемых организациях (как и по Новосибирской области в целом) темпы роста производительности труда превышают темпы роста заработной платы, что является правильным с точки зрения эффективности использования фонда оплаты труда.

Несмотря на то, что среднемесячная начисленная заработная плата 1 работника в СПК «Заря» ниже, чем в ООО «Ярки», производительность труда работников СПК «Заря» намного выше, чему есть ряд объективных причин.

Руководитель СПК «Заря» развивает организацию не только в производственной сфере, но и в социальной, а именно за счет собственных сил и на сколько позволяют собственные средства, благоустраивает Украинку (деревня, в которой

находится СПК «Заря»), чтобы она стала более привлекательной для проживания.

В настоящее время в деревне живут 120 человек, 30 семей. Для них построено 30 квартир, и продолжается строительство, что позволило привлечь внимание работников: из Новосибирской области, Алтайского края.

Дома для проживания (трехкомнатные дома с приусадебным участком для ведения подсобного хозяйства) выделяются бесплатно, коммунальные услуги оплачивает СПК «Заря». Отработав человек 12 лет – получает дом в собственность.

Работники СПК «Заря» имеют полный пакет социальных услуг. Для личных подсобных хозяйств они получают бесплатно сено для скота.

Главное – в хозяйстве заработная плата выдается всегда вовремя, люди здесь на первом месте. Потому что от людей, работающих на производстве, зависит многое: какая сегодня будет выпечка, сколько литров корова даст молока – а это напрямую зависит от удовлетворенности работников условиями труда.

Таким образом, умелое сочетание материальных и нематериальных стимулов, используе-

мое руководством СПК «Заря» в своей деятельности, дает вполне ощутимые результаты – производительность труда существенно выше, чем в тех хозяйствах, где основным мотивирующим фактором является заработная плата.

Библиографический список

1. *Захаров, А. Н.* Современное состояние и проблемы эффективности использования трудовых ресурсов в сельскохозяйственных организациях / А. Н. Захаров // Вестник НГИЭИ, 2014. – № 11 (42).

2. Министерство сельского хозяйства Новосибирской области: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mcx.nso.ru> (дата обращения: 11.04.2016).

3. *Соснина, Е.* Новосибирский предприниматель сделал бизнес на деревне / Е. Соснина // Деловой квартал, 2014. – № 4.

4. *Шильников, А. С.* Место оплаты труда в системе управления человеческими ресурсами / А. С. Шильников // Современные проблемы науки и образования, 2014. – № 5.

УДК 33

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ И КОНТРОЛЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА В РОССИИ

А. А. Бичинев, Н. Н. Филимонова

Аннотация. В результате проведенного анализа деятельности российских компаний в сфере корпоративной социальной ответственности авторы выявили актуальные проблемы в управлении КСО и подробно рассмотрели характерные особенности развития менеджмента корпоративной социальной ответственности в России.

Ключевые слова: Корпоративная социальная ответственность, социальная отчетность, корпоративное управление, российский бизнес, отчет КСО.

THE ISSUES OF ASSESSMENT AND SUPERVISION OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN RUSSIA

A. A. Bichinev, N. N. Filimonova

Abstract. The authors analyzes the activities of the Russian business in the sphere of corporate social responsibility. As a result they reveal vital management problems and examine the patterns of the CSR development in Russia.

Keywords: Corporate social responsibility, social reporting, Russian business, CSR report.

Тематика корпоративной социальной ответственности, подразумевающая добровольное участие бизнеса в решении социальных, экономических, экологических и других общественных проблем, становится все более актуальной в России.

Сама концепция социальной ответственности бизнеса или корпоративной социальной ответственности (КСО) охватывает широкий диапазон аспектов – от заботы о своих сотрудниках и бла-

готворительности до управления рисками и охраны окружающей среды. В сущности, к социальной ответственности можно отнести любую деятельность, которая осуществляется бизнесом сверх законодательных норм и призвана оказать положительное влияние на определенный аспект жизни общества.

Но чтобы прийти к осознанию необходимости реализации корпоративной социальной ответ-

ственности, бизнесу нужно пройти стадию удовлетворения материальных потребностей, прежде чем он будет готов разделить аккумулированные блага с обществом. Российский бизнес к 2016 г. прошел несколько стадий развития корпоративной социальной ответственности – от осознания необходимости КСО до создания социальных программ и их многолетней реализации. Более того, среди предприятий промышленного сектора корпоративная социальная ответственность уже давно стала обязательным элементом ведения бизнеса.

Неудивительно, что с развитием сферы социальной ответственности назрел вопрос об эффективности осуществляемой деятельности. Со временем становится понятно, что добиваться результатов и решать общественные проблемы не так просто, как могло показаться, и здесь необходимо правильное управление и использование системного, научного подхода в менеджменте КСО. Для достижения успеха в сфере корпоративной социальной ответственности бизнесу необходимо регулярное применение системы оценки показателей, разработанной с учетом специфики каждой КСО программы компании. Различные системы показателей доступны во многих специализированных источниках по устойчивому развитию и социальной ответственности. Несмотря на это, российский бизнес не спешит применять системы показателей для оценки результативности их деятельности. Причины возникновения этой тенденции могут различаться от случая к случаю, но все они приводят к одному итогу: осуществляемые программы КСО, в долгосрочной перспективе, не приносят пользы ни для компании, ни для общества.

С другой стороны, о результативности компаний можно судить по данным, представленным в отчетах по корпоративной социальной ответственности и устойчивому развитию, которые с каждым годом публикуются все большим числом российских компаний.

Экспертное сообщество, иностранные партнеры и зарубежные биржи требуют от российских компаний комплексных отчетов по социальной ответственности и устойчивому развитию, сформированных в соответствии с принятыми международными стандартами. Чаще всего российские компании используют стандарты GRI и ISO 26000.

Безусловно, у отчетов есть один неоспоримый плюс: они полностью охватывают все аспекты КСО и зачастую включают и финансовые показатели. Требования стандартов вынуждают компании публиковать не только те позитивные

моменты, которые бы они хотели продемонстрировать, но и другую информацию.

Крупные компании, в особенности в сфере промышленного сектора, тратят огромное количество времени и средств на формирование и публикацию отчетов. Анализ отчетов КСО российских компаний показывает, что зачастую вся работа в сфере социальной ответственности направлена исключительно на заполнение требований стандартов отчета без оглядки на эффективность осуществляемой деятельности.

Получается, что вместо реальной работы с целью оказания социально-экономического эффекта, многие компании имитируют деятельность в социальной ответственности с целью проникновения на западные рынки и выхода компаний на международные биржи.

Ведь в 2012 г. было объявлено, что крупнейшие международные биржи создают партнерскую программу Sustainable Stock Exchange, направленную на укрепление принципов устойчивого развития. Подразумевается, что биржи будут предъявлять требования к листингующимся компаниям в раскрытии трех аспектов их деятельности: контроль за экологической безопасностью, вклад в социальную стабильность и постоянное повышение качества корпоративного управления. Эти три аспекта объединены в так называемые ESG факторы и являются базой для оценки качества корпоративного управления листингующихся компаний [5].

На Нью-Йоркской фондовой бирже определяется широко известный индекс Доу-Джонс для акций промышленных компаний, который имеет «КСО-расширение» в виде индекса DJSI. Биржи должны быть готовы внедрить эти принципы в свою бизнес-модель, и способствовать их внедрению в бизнес-модель своих клиентов.

Очевидно, что это требование целесообразно не только в призме социальной ответственности и устойчивого развития, но и для успешной реализации акций на торгах, сохранения деловой репутации как самой биржи, так и компаний и держателей акций, поскольку никто не хочет оказаться в центре скандала, если выяснится, что компания не соблюдает нормы социальной ответственности и, к примеру, наносит существенный ущерб окружающей среде.

В то же время почти любая компания может «подогнать» свои показатели под стандарты отчетов КСО. Соблюдение стандартов отчета и само его существование еще не является показателем высокого уровня социальной ответственности компаний.

Благодаря анализу была выявлена тенденция формализма отчетов КСО – отражение в документе большого количества статистики и крайне низкое содержание аналитической информации.

В связи с этим формируется «порочный круг» – благодаря публикации отчета компания с миллиардными прибылями может заявить: «А мы ведем деятельность в сфере социальной ответственности, у нас даже отчет есть».

Но ведь истинная цель и суть КСО – реальная отдача и взаимодействие с внешней средой, а не публикации отчета как такового.

Рассмотрим отчет Норникеля за 2014 год. Несмотря на то, что структура, оформление и внешний вид отчета были высоко оценены экспертным сообществом, и отчет даже получил множество наград от общественных организаций, в нем упоминается об аварии на заводе компании в Финляндии, во время которой произошла утечка охлаждающей жидкости в воды реки Кокемяенйоки.

Компания следующим образом комментирует инцидент:

«Представители компании оперативно информировали органы власти и средства массовой информации о произошедшем, приняли участие в открытом обсуждении последствий случившегося инцидента. Согласно данным экологического ведомства, уже к середине июля 2014 г. концентрация никеля и кобальта в реке снизилась до безопасного уровня» [4, с. 71].

Вместе с тем проведение информационной работы в случае аварии в XIX в. недостаточно для ликвидации экологических последствий. Несмотря на то, что компания после инцидента закупила более безопасное оборудование во избежание повторения аварии, эти действия являются недостаточными для предотвращения аварии, как в экологическом плане, так и в плане восстановления имиджа компании в обществе.

Для России также характерна проблема низкого уровня контроля и внимания к социальной ответственности бизнеса со стороны СМИ, общества и государства. Вплоть до 2000-х гг. главным требованием к бизнесу со стороны общества было элементарное соблюдение действующего законодательства и основ этики бизнеса.

За два десятилетия рыночной экономики в России не сформировано хоть какой-либо системы и методики контроля над сферой социальной ответственности, тематике до сих пор не уделяется достаточного внимания и контроля со стороны государственных органов.

В то же время с каждым годом растет число некоммерческих организаций и форумов российского бизнеса, которые призваны объединить и унифицировать методику работы со сферой КСО, стимулировать обмен опытом и повысить осведомленность о важности социальной ответственности, улучшить «социальность» российских компаний.

Среди таких организаций действуют и Национальный комитет по корпоративному волонтерству, и Социальная хартия российского бизнеса, и благотворительный проект газеты «Ведомости» – «Лидеры корпоративной благотворительности», Центр КСО Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) и многие другие.

Безусловно, подобные организации оказывают значительный эффект на развитие социальной ответственности в России, и показательный пример каждой компании интенсифицирует усилия другой, но некоммерческие партнерства имеют добровольческий характер и не выполняют конкретной контролирующей функции, а их решения имеют рекомендательный характер.

В связи с отсутствием контроля «сверху», у российских компаний возникает возможность имитации деятельности в сфере социальной ответственности и недобросовестного исполнения заявленных программ.

Российское общество также не уделяет должного внимания проблеме развития социальной ответственности и не инициирует полемику. Без формирования запроса от общества по повышению социальной ответственности российских компаний невозможен качественный рост и развитие КСО в России. Согласно проведенному опросу РБК 61,7 % опрошенных считают, что в России нет социально ответственных компаний. Остальные голоса разделились на 14 российских компаний, среди которых Газпром, РЖД и Сбербанк [6].

Принимая во внимание вышеупомянутую проблему низкого внимания к сфере КСО со стороны российской общественности, ее последствием является отсутствие эффективных систем контроля и оценки программ КСО в России.

В 2014 г. Агентство политических и экономических коммуникаций составило рейтинг социальной ответственности российских компаний. В комиссию по оценке вошли многие эксперты и специалисты сферы КСО, а также представители научного сообщества.

Организаторы рейтинга заявили, что пользовались следующей методикой оценки и состав-

ления рейтинга. Экспертам был задан вопрос: «Как бы Вы оценили по шкале от 1 до 10 уровень социальной ответственности российских компаний?» Сначала каждый из экспертов оценил уровень социальной ответственности каждой компании, затем были определены средние арифметические значения экспертных оценок (средние баллы) [3].

Очевидно, что данная методика поверхностной экспертной оценки не способствует качественному и глубокому исследованию социальной ответственности компаний и эффективности корпоративных программ в этой сфере. Компании, в особенности советы директоров и акционеры, остро нуждаются в рейтинге, поскольку не всегда могут непредвзято оценить эффективность своей деятельности и готовы корректировать работу в соответствии с замечаниями экспертного общества.

По мнению многих специалистов в сфере КСО, любая компания в рыночных условиях должна соблюдать базовые принципы социальной ответственности, но вопрос масштаба и эффективности работы в сфере социальной ответственности, обретения имиджа социально ответственной компании, попадания в рейтинги и т.д. зависит от руководителя.

В связи с этим стратегия бизнеса формируется в соответствии с системой ценностей управляющего лидера компании, его отношением к социальным проблемам, видением будущего компании, объективной оценкой конкретной экономической ситуации и тенденций ее развития.

Учитывая российскую историю и особенности ведения бизнеса в стране, многие собственники бизнеса считают, что ведение социальной ответственности нецелесообразно ввиду нестабильности социально-экономической ситуации. Некоторые бизнесмены не уверены в прочности своего положения и боятся, что они в любой момент могут быть вынуждены продать компанию, сменить род деятельности или уехать за границу. В подобных условиях разрабатывать стратегию социальной ответственности своего бизнеса и выделять на это средства представляется бессмысленным.

Если рассмотреть пример российских бизнесменов, становится заметно, что каждый выбирает индивидуальную стратегию взаимодействия с обществом. К примеру, Владимир Потанин, как генеральный директор компании «Норникель», реализует социальную ответственность не только через свою компанию, но и через собственные проекты, учредив стипендию им. Потанина для студентов в своем одноименном фонде.

Создатель продуктовой сети «Магнит» Сергей Галицкий наоборот отрицает социальную ответственность бизнеса и считает ее уместной только для российских миллиардеров, заработавших свое состояние «специфическим» образом [1].

Пожалуй, одной из главных проблем в сфере социальной ответственности является неэффективный менеджмент КСО в российских компаниях. В России катастрофически не хватает специалистов в сфере социальной ответственности. До сих пор не существует «школ» по формированию специалистов в этой сфере. Одними из немногих мест, занимающихся подготовкой специалистов в этой сфере, является Высшая школа менеджмента СПбГУ и Институт бизнеса и делового администрирования РАНХиГС.

Безусловно, сформировалась немногочисленная группа специалистов, которые работают в сфере КСО без профильного образования, но наличие опыта не означает, что их деятельность является правильной и эффективной.

Многие компании, поскольку сфера КСО является добровольной, подходят к вопросу управления недостаточно серьезно/вдумчиво/взвешенно, в то же время вкладывая значительные средства. В результате корпоративная социальная ответственность не приносит никакого эффекта ни для имиджа компании, ни в плане достижения стратегических целей, ни в решении выбранной социальной проблемы.

Проблема заключается в том, что российские компании рассматривают управление социальной ответственностью как единичные, разовые акты, которые зачастую вызваны внешними факторами: скандалами, проверками, отрицательной репутацией и т.д.

В то время как иностранные компании, обладая большим опытом работы в корпоративной социальной ответственности, уже пришли к пониманию, что менеджмент КСО эффективен, когда эта деятельность реализуется системно, с учетом стратегических бизнес-целей организации, мнения заинтересованных сторон, потребностей целевой аудитории и сотрудников компании и множества других важных факторов.

Кроме того, прежде чем запускать конкретные программы и инвестировать средства, каждой компании сперва необходимо ясно и четко представлять цель, которой она хочет достичь, занимаясь реализацией социальной ответственности. Настоятельно рекомендуется проведение профессионального исследования, способного здраво оценить возможности и потребности биз-

неса и выявить те сферы, в которых компания сможет достичь наибольшей пользы как для своего благосостояния, так и для общества и окружающей среды.

К примеру, уральская промышленная компания УГМК известна своей благотворительной и социальной деятельностью. Компания регулярно вкладывает значительные средства в развитие уральского региона и города присутствия (Верхняя Пышма), поддерживает спорт и культуру, медицину, активно занимается созданием благоприятных условий и социальной поддержки своих сотрудников. Руководство компании, помимо личной мотивации в решении социальных проблем, имеет конкретные цели и потребности в реализации КСО, в том числе с целью улучшения имиджа компании и обретения поддержки со стороны общества и правительства региона.

Вместе с тем УГМК регулярно приходится сталкиваться с противодействием и негативным отношением со стороны населения города Верхняя Пышма. Компания не получает ожидаемой пользы от реализации социальных программ.

По информации источника, независимые эксперты и политологи региона выявили, что при реализации социальных проектов УГМК не учитывала потребности и желания населения, не проводила опросы и мониторинг проблем, в связи с чем и не получали желаемой отдачи от своей деятельности.

Проблема несистемного управления КСО находит свое отражение и в экспертной среде:

«Большинство финансовых организаций не системно реализуют социальную ответственность. Проекты делаются «наобум» – «подарим детдому 20 компьютеров и купим футбольной команде форму». Ответственность ли это? Нет – это благотворительность. Эффективно ли это? Нет, детям в детдоме нужна не только новая техника, но и социализация (не лучше ли, например, дать им возможность получения высшего образования в рассрочку) или вместо единовременной поддержки отдельной футбольной команды сделать ряд льготных финансовых продуктов для спортсменов. В данном случае выиграют и дети с футболистами, и финансовая организация. Слегка изменив вектор социального проекта и добавив в благотворительность несколько дополнительных аспектов, мы можем сделать его на порядок лучше и эффективнее. При этом был приведен только пример участия в жизни общества, но есть персонал, клиенты, другие игроки рынка, государство. Чтобы полноценно осуществлять корпоративную соци-

альную ответственность, нужно использовать определенную систему и стандарт» [2].

Подводя итог, необходимо отметить, что развитие, которое социальная ответственность получила в России за 20 лет рыночной экономики, является результатом «пионерской» деятельности отдельных представителей бизнеса и вынужденной мерой в попытке адаптации к условиям западных рынков со стороны других представителей бизнеса.

К развитию корпоративной социальной ответственности многие компания пришли не органически, не самостоятельно, а вынужденно, что и является причиной появления ощущения «имитации» при рассмотрении их деятельности.

В связи с этим необходима просветительская работа со стороны общественных организаций, «пионеров» социальной ответственности России. Путем диалога, обучения российский бизнес может самостоятельно прийти к осознанию важности социальной ответственности для развития общества и компании.

Стоит отметить, что на последнем заседании Национального Совета по корпоративному волонтерству было отмечено, что для развития волонтерства как составной части КСО Совет будет организовывать летние школы для представителей бизнеса и специальные семинары, поскольку потребность в корпоративном волонтерстве ощущают многие, но не все понимают механизм организации данного направления деятельности.

В то же время даже за 20 лет социальная ответственность в России пережила существенные изменения. Если требования к бизнесу в 1990-х со стороны власти и общества были минимальны и, грубо говоря, сводились к соблюдению законов и элементарной этики, то сегодня требования к бизнесу уже гораздо выше и включают гораздо больше показателей, чем это было раньше. В связи с этим, с целью мотивирования российского бизнеса, требовать соблюдения социальной ответственности на уровне западных компаний стоит, но не стоит ожидать поразительных результатов.

Таким образом, деятельность в сфере корпоративной социальной ответственности должна осуществляться системно, регулярно, но в то же время должна быть эластичной и способной адаптироваться под рыночные условия. Перед выбором направления социальной деятельности компании необходимо осуществление мониторинга и исследования, проведение опросов с целью понимания наиболее проблемных социальных зон, которые могут стать объектами деятельности ком-

пании. Программа КСО компании должна соответствовать и содействовать целям общей стратегии и имиджу компании.

Библиографический список

1. *Кацулинский, М.* Миллиардеры: распродаж дня 03.05.2007 [Электронный ресурс] // Forbes. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/forbes/issue/2007-05/13740-milliardery-rasproyadok-dnya>

2. Корпоративная социальная ответственность – не благотворительность, а инвестиция 21.02.2014 г. // Ассоциация банков России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.asros.ru/ru/activities/corp-responsible/v/3>

3. *Орлов, Д.* Рейтинг социальной ответственности российских компаний в сентябре 2014 г. // Региональные комментарии [Электрон-

ный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.regcomment.ru/articles/rejting-sotsialnoy-otvetstvennosti-rossijskikh-kompaniy-v-sentyabre-2014-g/>

4. Отчет по КСО Норникель за 2014 г. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nornik.ru/press-czentr/novosti-i-press-relizyi/novosti/norilskij-nikel-predstavlyaet-otchet-po-kso-za-2014-god>

5. Устойчивое развитие – стандарт поведения для публичных компаний // Социальная ответственность бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://soc-otvet.ru/ustojchivoe-razvitie-standart-povedeniya-dlya-publichnyh-kompanij>

6. Топ 15 социально ответственных российских компаний // РБК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rating.rbc.ru/mini/?2012/01/31/33548313>

МЕТОДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ПРЕПОДАВАНИЯ И ОБУЧЕНИЯ

METHODICAL ISSUES OF TEACHING AND LEARNING

УДК 658

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ РАЗВИТИЯ И ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Л. А. Афанасьева, М. А. Гребенникова

Аннотация. Данная статья посвящена вопросам исследования кадрового потенциала организации. На примере конкретной организации проводится анализ как всей деятельности, так и системы развития и обучения персонала. В статье авторы проводят анализ обеспеченности трудовыми ресурсами, исследуют степень удовлетворенности персонала.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, обучение персонала, управление персоналом, результативность деятельности.

ANALYSIS OF THE STAFF DEVELOPMENT AND TRAINING IN ORGANIZATIONS

L. A. Afanasyeva, M. A. Grebennikova

Abstract. The article is devoted to the study of human resources of the organization. A particular organization is examined, and all activities and system of staff development and training. In the article the authors consider the availability of human resources, and the degree of staff satisfaction.

Keywords: human resources, staff training, management of staff performance.

Одним из значимых факторов конкурентной позиции предприятия, непосредственно влияющих на результативность финансово-хозяйственной деятельности и общую эффективность системы менеджмента, является организация управления персоналом на предприятии [3, с. 82]. Процесс обучения персонала для большинства российских организаций в настоящее время приобретает особое значение. Современные исследования показывают, что обучение и развитие играют ключевую роль в организации рабочего процесса, что связано с тем, что работа в условиях рынка предъявляет высокие требования к уровню квалификации персонала, их знаниям и навыкам. Компании осознают, что обучение и развитие персонала является важнейшим условием успешного

функционирования любой организации, любого бизнеса. Но при этом необходимо отметить, что профессиональное обучение, подготовка и повышение квалификации работников в настоящее время должны носить непрерывный характер и проводиться в течение всей трудовой деятельности. В процессе развития персонала осуществляется всестороннее исследование различных свойств личности в соответствии с требованиями должности, рабочего места, организации, а также проявлений разнообразных форм трудового поведения и результатов труда.

Мировой экономический кризис негативно отразился на ситуации на рынке труда, что проявилось как в существенном сокращении числа заявляемых работодателями вакансий, так и в

ужесточении требований к кандидатам на них [1, с. 94].

Современная рыночная среда ставит перед организациями необходимость выхода на качественно новый уровень методов осуществления своей деятельности. В ответ на это современные компании вынуждены черпать новые знания, позволяющие своевременно реагировать на новые требования внешнего окружения. Компании вынуждены работать гибко, создавая новые системы отношений как с партнерами, так и со своими сотрудниками, вырабатывая инновационные стратегии и пересматривая приоритеты в развитии организации [2, с. 81].

В связи с тем, что успешное функционирование промышленного предприятия зависит от уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции, приходится признать необходимость разработки четкой методологии исследования и управления конкурентной стратегией предприятия, основанной на тесной взаимосвязи общепризнанных законов экономических и управленческих наук [5, с. 43].

В качестве примера проведем анализ системы управления персоналом ООО «Курская АЭС-Сервис». Основной вид деятельности: деятельность гостиниц и ресторанов – деятельность столовых при предприятиях и учреждениях. ООО «Курская АЭС-Сервис» – высокоэффективное, динамично развивающееся предприятие, объединяющее профессионалов в области высоких технологий, образец стабильности, надежности.

Нестабильность развития мировой финансовой системы, ценовые диспропорции на сырьевых рынках, снижение покупательной способности населения ключевым образом влияют на показатели успешного развития фирмы и обеспечения ее конкурентных преимуществ на товарных рынках [4, с. 309].

Мировой экономический кризис негативно отразился в целом на регионе, что актуализирует необходимость всесторонней и глубокой оценки хозяйственной деятельности. Динамика основных показателей деятельности ООО «Курская АЭС-Сервис» графически представлена на рисунке 1.

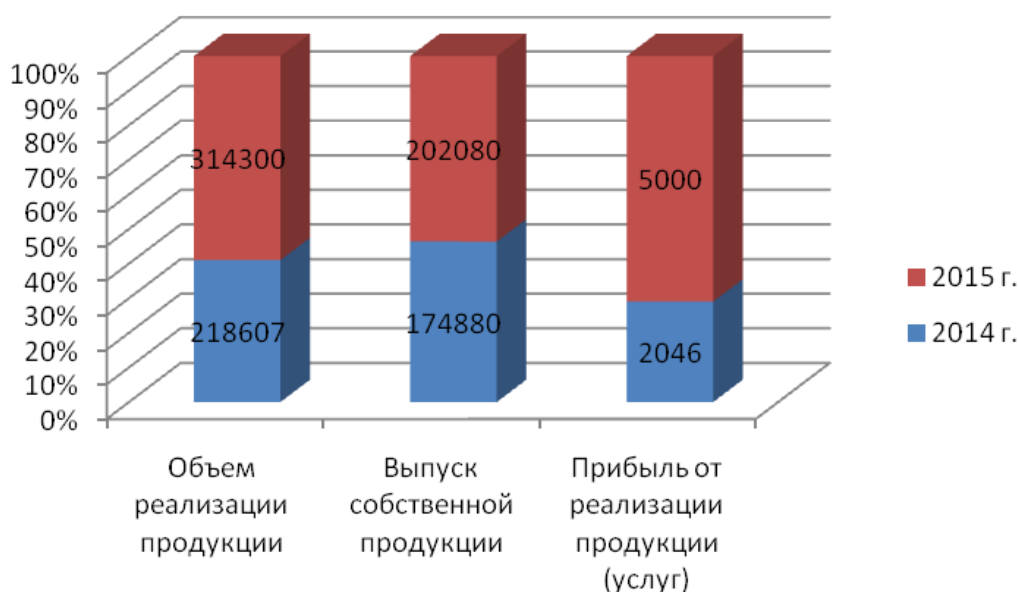


Рис. 1. Динамика основных показателей деятельности ООО «Курская АЭС-Сервис», тыс. руб.

В целом данная организация стабильно развивается и темпы, взятые по финансовым показателям, высокие, результат работы в будущем ожидается прибыльным и рентабельным.

Анализ кадрового потенциала на ООО «Курская АЭС-Сервис» служит важным организационным фактором удовлетворения некоторых социальных потребностей как личности, так и коллектива, немаловажным условием стимулирования качества труда и особенно профессио-

нального развития личности. Но стать сферой удовлетворения социальных потребностей анализ кадрового потенциала может при выполнении некоторых требований. На ООО «Курская АЭС-Сервис» все эти функции возложены на отдел кадров, целью которого является обеспечение качественного формирования человеческих ресурсов, участие в создании стабильного коллектива, развитие компетентности и мотивации персонала.

Рыночные возможности ООО «Курская АЭС-Сервис» нельзя отождествлять с ее потенциалом. Безусловно, потенциал организации во многом определяет ее успех на рынке. Однако только высокий потенциал, характеризующий состояние внутренней среды предприятия, не может гарантировать этот успех, поскольку реализация потен-

циала происходит во внешней среде. Поэтому рыночные возможности – это результат определенной комбинации внутрифирменных факторов и факторов внешней среды. Кадровый состав и структура ООО «Курская АЭС-Сервис» в динамике графически позволяет более детально проследить количественные изменения (рис. 2).

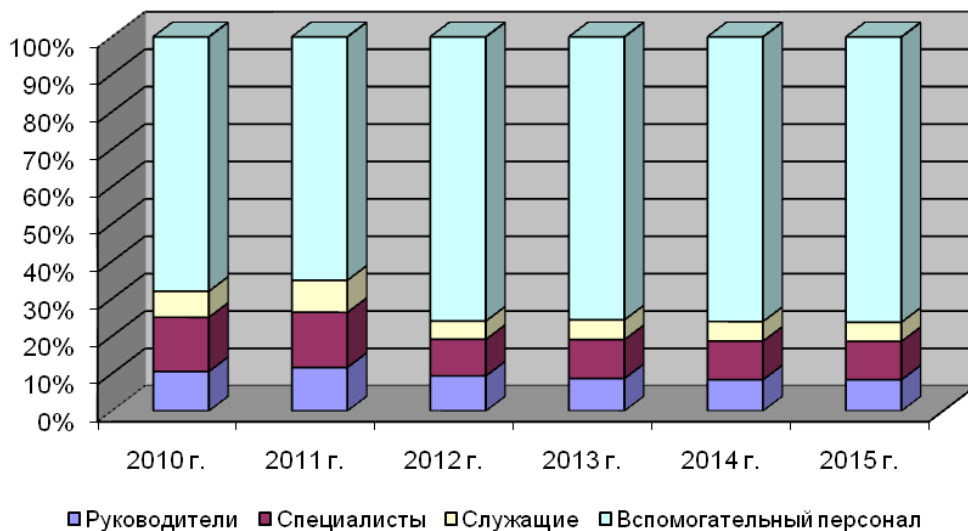


Рис. 2. Кадровый состав и структура ООО «Курская АЭС-Сервис» в динамике

По данным рисунка видно, что на предприятии за исследуемый период шел процесс формирования коллектива, и с 2010 г. начинается приток новых кадров. Более стабильно положение наблюдается в 2013–2015 годах. Численность персонала на ООО «Курская АЭС-Сервис» остается

постоянной, однако категория «вспомогательный персонал» увеличивается, что объясняется влиянием мирового экономического кризиса и необходимостью быстрого реагирования на изменение спроса на рынке. Данные по обучению персонала представлены на рисунке 3.

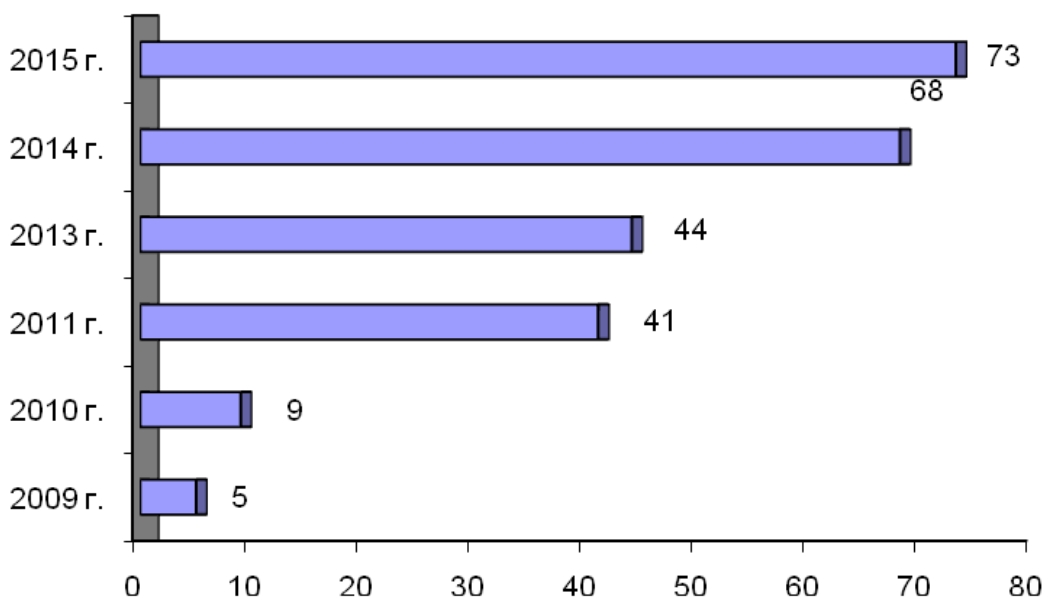


Рис. 3. Обучение персонала ООО «Курская АЭС-Сервис», человек

Многие работники с большим желанием повышают свой потенциал и положительно относятся к процессу обучения. Затраты на образование персонала за 2015 г. по сравнению с

2014 г. увеличились на 4 %, что говорит о желании администрации выполнять обязательства, однако в столь нестабильный год это уже хорошо (рис. 4).

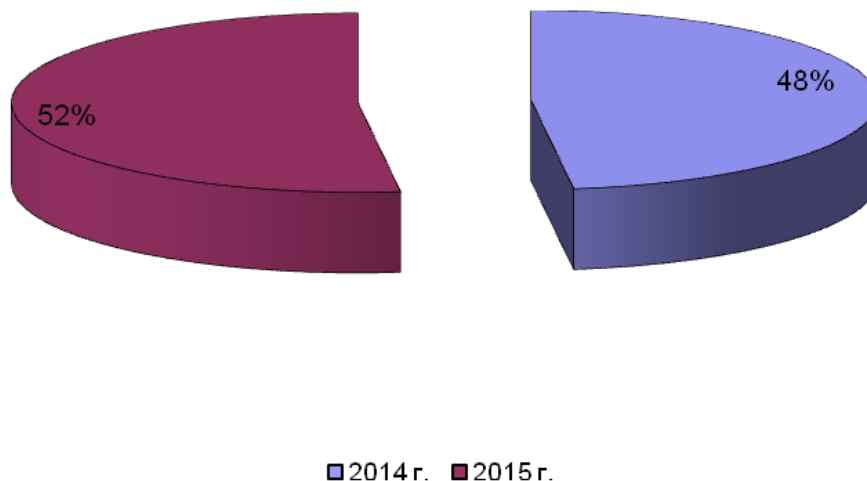


Рис. 4. Затраты на образование персонала ООО «Курская АЭС-Сервис», %

Главным фактором в успехе бизнеса является человек, его умение, опыт, творческие способности. В то же время следует отметить, что новые знания, навыки и приемы в работе человек приобретает на предприятии в дополнение к имеющемуся образованию и производственному опыту. Поэтому неперенным условием взаимоотношений хозяйствующего субъекта и персонала является непрерывное повышение квалификации, ко-

торое к тому же является действенным фактором мотивации производительного труда, так как именно уровень квалификации выступает в качестве основы оплаты труда и карьеры каждого работника. Так, в ходе социологического исследования выяснилось, что более половины опрошенных респондентов (63 %) в разной степени удовлетворены созданными возможностями повышения квалификации (табл. 2).

Таблица 2

Степень удовлетворенности персонала возможностью повышения квалификации

Ответ	Удельный вес от опрошенных, %
В какой степени Вы удовлетворены возможностью повышения квалификации?	
1. Вполне удовлетворены	63,0
2. Не совсем удовлетворены	26,0
3. Не удовлетворены	11,0

Учитывая вышеизложенное, следует, что предприятию необходимо разработать внутрифирменную систему обучения своего персонала, адекватную существующим экономическим отношениям, исходя из потребностей внутренней производственной и социальной деятельности, которая может включать следующие виды повышения квалификации работников:

- обучение в государственных учебных заведениях;
- обучение на производственно-экономических семинарах на предприятии;
- стажировка на других предприятиях, в научных организациях и учебных заведениях.

В целом представленный анализ управленческой деятельности позволяет сделать вывод о достаточно стабильном положении компании на рынке, однако имеются проблемы, которые необходимо решить:

- разработать механизм совершенствования процессов обучения персонала в компании;
- оптимизировать работу в области развития трудового потенциала сотрудников компании.

В итоге можно сделать несколько выводов о предполагаемой корпоративной системе обучения:

- система развития в компании должно базироваться как на потребностях компании, так и на потребностях персонала;

- обучение должно быть прикладным – максимально приближенным к реальной практике обучаемого;
- обучение должно быть ориентировано на систематизацию имеющихся у обучаемого знаний;
- обучаемый должен быть мотивирован к обучению;
- получаемые знания должны быть востребованы.

Библиографический список

1. *Афанасьева, Л. А.* Социально-экономические факторы стимулирования результативности труда персонала / Л. А. Афанасьева // Основы экономики, управления и права. – 2012. – № 3.

2. *Афанасьева, Л. А.* Значимость персонала как фактор обеспечения конкурентоспособности современных организаций / Л. А. Афанасьева, А. В. Антоненко. – В сборнике: Инновационная

наука и современное общество // Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа, 2015.

3. *Афанасьева, Л. А.* О необходимости исследования процессов планирования и прогнозирования потребности в персонале / Афанасьева Л. А., Гребенникова М. А. // Научный вестник Волгоградского филиала РАНХиГС. Серия: Экономика. – 2015. – № 3.

4. *Микитухо, А. А.* Аналитические показатели ликвидности и платежеспособности в системе финансового анализа банкротства фирм / А. А. Микитухо // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 6–2.

5. *Припадчева, И. В.* Особенности управления конкурентной стратегией предприятия / И. В. Припадчева // Актуальные вопросы экономических наук. – 2015. – № 43.

УДК 338.465.4

МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРИНЦИПЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА В СОВРЕМЕННОМ ГУМАНИТАРНОМ ВУЗЕ

Д. В. Латышев, Т. М. Гомаюнова

Аннотация. Сущность и особенности качества педагогического процесса. Сущностные характеристики маркетинговых концепций и принципов. Маркетинговые принципы в педагогическом процессе.

Ключевые слова: маркетинг образовательных услуг, качество образовательного сервиса, концепции маркетинга, маркетинговые принципы образовательного сервиса

MARKETING PRINCIPLES OF IMPROVING THE QUALITY OF PEDAGOGICAL PROCESS IN MODERN UNIVERSITY FOR THE HUMANITIES

D. V. Latyshev, T. M. Gomaunova

Abstract. The article is devoted to the essence and features of the pedagogical process quality. It examines the essential characteristics of marketing concepts and principles. Also the article analyses marketing principles in the pedagogical process.

Keywords: marketing of educational services, the quality of educational services, marketing concept, marketing principles of educational service.

Вопрос о повышении качества педагогического процесса является актуальным во все времена. Особенность современной эпохи развития отечественного образования заключается в неизбежном внедрении рыночных элементов хозяйствования в столь специфическую сферу человеческой деятельности как сфера образования. Российская система образования не одинока в своих рыночно-экономических преобразованиях, более того, элементы экономической самостоятельности сферы

образования довольно ярко представлены в так называемые дореволюционные годы царской России. Следовательно, отечественная педагогика имеет вполне идентифицируемый опыт рыночного хозяйствования в сфере образования и очевидные потребности современного общества в оптимизации этих механизмов в соответствии с современными глобальными прогрессивными требованиями.

Стоит отметить, что рыночные отношения автоматически выводятся в ранг основных факто-

ров успешного развития любых институтов маркетинг как науку об успешной торговой деятельности. Применение маркетинговых знаний прямо пропорционально рыночным отношениям. Следовательно, ориентир развития системы образования на принципы рыночных отношений переводит маркетинг в разряд ключевых инструментов этого развития [1].

В рамках данной статьи будет рассмотрен потенциал влияния маркетинговых концепций на качество педагогического процесса гуманитарного вуза.

Прежде всего, стоит определить, что подразумевается под качественным педагогическим процессом в вузе.

Безусловно, критерии определения качества разнообразны, и на сегодняшний день их существует огромное множество. Вместе с тем вполне логично предпринять попытку выделить наиболее употребимые и наглядные.

Природа понятия качества относительна, данная относительность выстраивается между совокупностью свойств блага и уровнем ожидания потребителя от них. Следовательно, понятие качественного товара всегда будет сопряжено с понятием удовлетворенности потребителя.

Деятельность педагога представляет собой услугу, называемую образовательной. Образовательные услуги в рамках деятельности системы образования являются товаром, так как участвуют в процессе товарообмена. Товаром является все то, что продается и покупается. Ученик оплачивает работу педагога, педагог выполняет работу и получает за свой труд заработную плату. В современном мире существуют, на наш взгляд, более прогрессивные системы оплаты труда педагога, а именно системы, в которых ученик не платит деньги педагогу напрямую, эти деньги оплачивает государственный бюджет, в свою очередь, бюджет может быть региональным, муниципальным и даже частным. Например, случаи, когда за обучение студентов платит частное предприятие. Так или иначе, стоит подчеркнуть, что образовательные услуги по своей экономической природе являются нематериальным товаром, а образовательные учреждения в лице педагогов выступают их производителями [3].

В условиях советской плановой экономики феномен торговли образовательными услугами носил латентный характер в связи с тем, что образовательные учреждения получали необходимое финансирование без прямой зависимости от численности учащихся (без подушевого принципа), также весьма редко допускались возможности

оказания дополнительных платных услуг, в определенные периоды советской истории они были даже запрещены. Очевидно, что в таких условиях совершенно бессмысленно было обращаться к маркетингу в силу нецелесообразности.

Современные образовательные учреждения, напротив, вынуждены существовать в нескольких сферах влияния. Первая сфера влияния образуется как результат государственной образовательной политики. В данном случае к образовательным учреждениям предъявляются рыночные требования по распределению бюджетного финансирования, а именно, его привязка к численности учащихся, так называемое подушевое финансирование. Вторая сфера влияния представляет собой рыночный спрос на платные образовательные услуги, который во многом зависит от личных предпочтений учащихся и также от предпочтений общества в понимании того, каким должно быть качественное образование.

Клиент образовательного учреждения, будучи учащимся, несет в себе требования государства, общества, а также личные требования и предпочтения. Именно поэтому качественное образование представляет собой совокупность свойств данной услуги, которая должна отвечать целому ряду требований. Рассмотрим эти требования подробнее.

В первую очередь, качественным образованием может быть названо то образование, которое отвечает всем требованиям федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС). Помимо ФГОС государством утвержден закон об образовании, который также предъявляет требования к образовательной деятельности. Следовательно, первым критерием оценки качества образования является *соответствие нормативным требованиям РФ (ФГОС, законы, кодексы и т.д.)*.

Помимо требований государства качество образования оценивается обществом и выражается в степени актуальности, необходимости приобретаемых учащимися знаний, умений и навыков, развитых личностных качеств, компетентности. Очевидно, что показателями в данном случае становятся *уровень востребованности выпускников, их трудоустройство и уровень востребованности образовательных программ среди абитуриентов*, т.е. количество набираемых студентов и их конкурс на одно учебное место, а также средний проходной балл. К показателям общественного признания можно отнести активность учащихся

на конкурсах и олимпиадах, количество побед и, безусловно, *рейтинг учебного заведения*.

Требования личности проявляются в степени заинтересованности в образовательных программах, следовательно, также влияют на конкурс поступления и средний проходной балл. Показателем также может быть *процент отчислившихся по собственному желанию студентов от общего количества поступивших*.

Рассмотрим сущность маркетинговых принципов в аспекте их потенциального влияния на педагогический процесс в современном гуманитарном вузе.

Принцип – это правило, нарушение которого исключает смысл действия.

Безусловно, существует множество попыток сформулировать принципы маркетинга. Их можно вывести ряд из концепций маркетинга, воплощающих в себе эволюцию маркетинговой мысли [2].

В нашем случае предпринимается попытка теоретически описать возможное влияние принципов маркетинга, выведенных из маркетинговых концепций, на качество педагогического процесса в современном гуманитарном вузе.

Каждая концепция маркетинга является логическим выражением представлений о том, что необходимо предпринимать для обеспечения оптимальной торговой деятельности организации в условиях рыночных отношений. Сразу возникает вопрос, осуществляет ли образовательное учреждение торговую деятельность и существуют ли рыночные отношения в отечественной сфере образования. Ответы на эти вопросы отчасти уже прозвучали выше. Подчеркнем, однако, что торговая деятельность современного гуманитарного вуза осуществляется через торговлю услугами подготовки по основным образовательным программам высшего образования на договорной основе и торговлю дополнительными образовательными услугами, а в некоторых случаях и вовсе не образовательными услугами, такими как аренда, консалтинг, исследования и т.д.

Рыночные отношения представляют собой систему взаимодействия свободного спроса и свободного предложения в условиях стабильной финансовой системы и только рыночных средств конкурентной борьбы. Степень проявления рыночных отношений может быть разнообразна не только в разных странах, но также регионах и городах. В отечественной современной сфере образования можно наблюдать вполне сформировавшееся явление спроса на образовательные услуги и такое же сформировавшееся явление предложе-

ния образовательных услуг. В некоторых случаях наблюдается конкурентная борьба, и в то же время традиционно остается сильным вмешательство государственных административных институтов. Далее представим концепции маркетинга с указанием основных принципов и возможных последствий применения принципа в деятельности гуманитарного вуза.

Первая концепция маркетинга называется *производственной*. В рамках данной концепции для обеспечения оптимальной торговой деятельности организации (в нашем случае гуманитарного вуза) необходимо:

1. Обеспечить наличие товара. В случае образовательного сервиса таким товаром является образовательная услуга.

2. Обеспечить доступность цены, учет платежеспособности клиентов.

Адаптируя эти два принципа, стоит отметить, что, во-первых, образовательное учреждение должно обеспечить четкую связь между заявляемыми образовательными программами (далее – ОП) и реализуемыми; исключать ситуации несоответствия между объявляемыми ОП и предоставляемыми. Во-вторых, большое значение должно уделяться вопросам доступности цены образовательных услуг. В этом случае важно всегда производить калькуляцию издержек и внутренний аудит себестоимости. Очевидным должно быть понимание сегментов рынка и целевой аудитории, уровня эластичности спроса.

Вторая концепция маркетинга называется *товарной*. В рамках данной концепции для обеспечения оптимальной торговой деятельности организации (в нашем случае гуманитарного вуза) необходимо:

1. Обеспечить уникальное свойство товара (в нашем случае услуг), его уникальное позиционирование.

2. Обеспечить стопроцентное соответствие качества товара ожиданиям клиентов (студентов); их ближайшему социальному окружению; работодателям; государству.

Адаптация данных принципов к деятельности гуманитарного вуза может выражаться в следующем. Необходимо понять уровень ожиданий клиента и предлагать продукты, соответствующие этим ожиданиям. Важно создать положительную уникальность каждого товара, услуги.

Третьей является концепция *интенсификации маркетинговых усилий* («стимулирование покупательской активности»). Она приводит к пониманию того, что эффективный маркетинг напрямую зависит от следующих принципов:

1. Необходимо организовать эффективные маркетинговые коммуникации с клиентами, а именно: рекламу, PR, участие в выставках, публицити (ТВ, газеты, интернет).

2. Необходимо создать систему эффективного материального поощрения клиентов за их активность и лояльность.

Четвертая концепция, *маркетинговая* (ориентированная на потребности), выражает современное прогрессивное воплощение маркетинговой мысли. Очевидно, что данные принципы могут быть плодотворными в деятельности вуза. Они заключаются в следующем. Для реализации оптимальной маркетинговой деятельности гуманитарного вуза необходимо:

1. Обеспечить объективное определение актуальных потребностей клиентов.

2. Создать систему стопроцентного удовлетворения актуальных потребностей клиентов.

Пятая концепция *социально-этичного маркетинга* не противоречит ни одной из названных, однако открывает новые маркетинговые преимущества в деятельности. Основные идеи данной концепции сконцентрированы вокруг следующих принципов:

1. Важно сформировать убежденность клиентов в социальной значимости деятельности организации и/или товара и поддерживать эту убежденность до тех пор, пока в этом существует необходимость.

2. Важно проявлять заботу о клиенте, помогая ему делать оптимальный выбор.

Как считает один из отечественных исследователей вопросов маркетинга И. М. Синяева, *прибыль фирмы = удовлетворение клиента + учет интересов общества* [4; 20].

Эволюция маркетинговых концепций явилась результатом поиска оптимального сочетания маркетинговых средств для получения оптимальной прибыли. Каждая из них дополняет другую, тем самым создавая целостный маркетинговый подход.

Таким образом, маркетинговые концепции как таковые не являются прямыми средствами качественной реализации педагогического процесса, однако формируют установку педагога и руководителей образовательного учреждения на такое понятие, как конкурентоспособность работы, а также степень удовлетворенности образовательных потребностей клиентов. Маркетинг способен влиять на ценностную установку педагога, представлять собой фактор оптимизации всей работы вуза. Понимание специфики спроса и предложения, сущности потребностей клиентов в образовательных услугах влияет на ценностно-смысловую позицию педагога, его практическую педагогическую деятельность. Более того, стоит полагать, что особенность реализации образовательного сервиса неизбежно оказывает влияние и на современную педагогическую теорию.

Библиографический список

1. Гомаюнова, Т. М. Стратегия управления маркетинговой деятельностью в высшем учебном заведении / Т. М. Гомаюнова // Изв. Волгогр. гос. тех. ун-та. сер.: актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива). – 2011. – № 14 (87).

2. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер / пер. с англ.; под ред. О. А. Третьяк, Л. А. Волковой, Ю. Н. Каптуревского. – СПб.: Издательство «Питер», 1999. – 896 с.

3. Латышев, Д. В. Аудит как средство независимой оценки менеджмента образовательной деятельности вуза / Д. В. Латышев // Наука и мысль. – № 2. – 2014. – [Электронный ресурс] (scientific e-journal) на платформе RAЕ EditorialSystem в свободном доступе по адресу: Режим доступа: <http://wwenews.ru/> <http://wwenews.esrae.ru>

4. Синяева, И. М. Маркетинг в малом бизнесе: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080111 «Маркетинг» / И. М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. Синяев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 287 с.

НАУКА МОЛОДАЯ

A YOUNG SCIENCE

УДК 336.77.01

ПРАВОВОЙ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Е. А. Попова

Аннотация. Кредитные операции относятся к ключевым операциям коммерческих банков. Однако проведение данного вида операций сопряжено с широким перечнем рисков, основным из которых является кредитный риск. В статье дается обзор российского законодательства, которое регулирует основные аспекты управления кредитным риском. Также описываются организационные основы управления кредитным риском в коммерческом банке.

Ключевые слова: кредит, кредитный риск, кредитная политика, оценка рисков, управление кредитным риском.

LEGAL AND INSTITUTIONAL ASPECTS OF CREDIT RISK MANAGEMENT OF A COMMERCIAL BANK

E. A. Popova

Abstract. The credit operations are key operations of commercial banks. However, conducting of this type of operations is associated with a wide range of risks, including credit risk. The article provides an overview of the Russian legislation which regulates the main aspects of credit risk management. Also this article describes the organizational framework of credit risk management in a commercial bank.

Keywords: credit, credit risk, credit policy, risk assessment, credit risk management.

Предоставление кредитов является одним из основных направлений деятельности коммерческих банков и источником их прибыли. Предприятия и организации для осуществления, расширения и модернизации деятельности, а также население в целях удовлетворения своих материальных потребностей все чаще обращаются в банки за ссудой. В условиях жесткой конкуренции кредитные организации должны правильно организовать кредитование, чтобы снизить риски и при этом не потерять, а наоборот, увеличить круг клиентов. Данную задачу призвано решить банковское кредитование.

На сегодняшний день система источников нормативно-правового регулирования потребительского кредитования выглядит следующим образом.

Основным нормативным актом в сфере ре-

гулирования кредитных отношений является Конституция Российской Федерации. На основании п. «ж» ст. 71 в ведении Российской Федерации находятся: установление правовых основ единого рынка; финансовое, валютное, кредитное, таможенное регулирование, денежная эмиссия, основы ценовой политики; федеральные экономические службы, включая федеральные банки [3].

Кредитные отношения также регулируются федеральными законами: Гражданским кодексом РФ, Конституцией РФ, Федеральным законом от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», Федеральным законом РФ от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности», Федеральным законом от 30 декабря 2004 г. № 218-ФЗ «О кредитных историях». Другие федеральные

законы регулируют отдельные аспекты кредитования, в том числе: федеральные законы от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)», от 2 октября 2007 г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве», от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе», от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» и иные.

Следующим источником правового регулирования следует назвать указы Президента РФ, которые имеют подзаконный характер и применяются при условии не противоречия федеральным законам Российской Федерации. Однако их перечень весьма невелик. Среди актов Президента РФ, регулирующих кредитование физических лиц, можно назвать Положение «О жилищных кредитах» (утв. Указом Президента РФ от 10 июня 1994 г.

№ 1180), регулирующее предоставление кредитов гражданам, нуждающимся в улучшении своих жилищных условий.

Нормативные правовые акты Центрального банка России являются одним из основных источников регулирования кредитных отношений. В соответствии со ст. 7 Федерального закона от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке РФ» Банк России по вопросам, отнесенным к его компетенции, издает в форме указаний, положений и инструкций нормативные акты, обязательные для федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления, всех юридических и физических лиц.

Характеристика отдельных законодательных и нормативных актов, регулирующих розничное кредитование в банках, представлена в таблице 1.

Таблица 1

Законодательные и нормативные акты, регулирующие кредитование физических лиц в российских коммерческих банках

№ п/п	Название нормативно-правового документа	Вопросы регулирования потребительского кредитования
1	Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993)	Прописана сфера регулирования государства, к которой относится в том числе и потребительское кредитование. К тому же все нормативно-правовые акты, принимаемые в России не должны противоречить Конституции
2	Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ	Документ, регулирующий сделки в общих чертах. В главе 42 прописаны обязанности по кредитному договору, форма в которой он должен быть заключен, условия, по которым одна либо другая сторона может отказаться от предоставления или получения кредита. Также в данной главе описываются обязанности и правила, которые применяются к договору товарного и коммерческого кредита
3	Федеральный закон от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей»	В основе закона лежат права потребителя, который приобретает товар или услугу. В условиях кредитования поставщиком является коммерческий банк либо другая организация, предоставляющая потребительский кредит. Закон регулирует данные сделки
4	Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности»	Закон регулирует деятельность кредитных организаций, в том числе и тех, которые выдают потребительские кредиты. Он даёт понятия кредитных организаций как банковских, так и не банковских. Указывает нормативные акты, регулирующие банковскую деятельность, описывает банковские группы и холдинги. Указывает банковские операции, в том числе производимые с физическими лицами, и правила их осуществления. В данном законе указано, какое должно быть наименование у кредитной организации, он обязывает к информационной открытости и к ответственности за её неисполнение, к ведению обязательных учредительных документов. Также в законе указаны правила регистрации и выдачи лицензий кредитным организациям на осуществление той или иной деятельности
5	Положение Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери»	Положением устанавливается порядок формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности, к которым относятся денежные требования и требования, вытекающие из сделок с финансовыми инструментами, а также особенности осуществления Банком России надзора за соблюдением кредитными организациями порядка формирования резервов на возможные потери по ссудам

Существует несколько предпосылок, почему у коммерческих банков растет интерес к управлению рисками. Во-первых, это ужесточение норма-

тивных требований. За последние годы ЦБ РФ внес изменения в положения, которые регламентируют управление рисками банка. Центральным банком

РФ был объявлен курс на поддержание положений, выдвинутых Базельским комитетом, который увеличивает давление на менеджмент банка, заставляя его обращать большее внимание на управление рисками. Необходимо отметить, что Базельским соглашением было ужесточено требование, которое предполагало достаточность собственного капитала кредитной организации не менее 8 %, а принципы формирования Международных Стандартов Финансовой Отчетности (МСФО) основываются на элементах риск-менеджмента.

Во-вторых, это создание положительного инвестиционного имиджа. Учитывая то, что большинство банков России активно стараются выйти на международные рынки, то им необходимо активное привлечение инвестиций, а также заинтересованность контрагентов заключать с ними крупные сделки. Сейчас потенциальные инвесторы и контрагенты имеют больший интерес к изучению системы управления рисками, принятой в банке, чтобы оценить устойчивость финансового положения. Во многих случаях публикация системы управления рисками дает возможность банкам привлекать крупные средства на международном рынке, даже под процент, который намного ниже среднерыночного. Это, тем самым, поможет повысить общую доходность финансовых операций. Следовательно, банкам, заинтересованным в инвестировании и международном сотрудничестве, просто необходимо формировать эффективную систему управления рисками.

В-третьих, это стабилизация доходности и контроль рискового профиля. Кредитным организациям всё чаще необходимо анализировать и управлять рисками, которые возникают в ходе основной их деятельности. Чтобы удерживать соотношение «доходность-риск» на допустимом уровне, банку, прежде всего, понадобится определить, каким рискам он подвержен в большей степени и какой уровень рисков менеджментом банка считается допустимым. Далее нужно контролировать и удерживать риск на заданном уровне. Процесс усложняется тем, что при поиске новых способов увеличения доходности и расширения клиентской базы банк вероятно недооценит риски, что приведет к росту возможных потерь и ухудшению финансового положения.

Выделяют следующие виды рисков, которые в наибольшей мере воздействуют на активную деятельность современного российского коммерческого банка:

- рыночный риск;
- риск ликвидности;
- операционный риск;
- кредитный риск;
- страновой риск.

Одним из основных видов риска, с которыми сталкиваются российские банки в своей дея-

тельности, является кредитный риск [2].

Кредитный риск – риск получения кредитной организацией убытков из-за неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником своих финансовых обязательств перед кредитной организацией в соответствии с условиями, предполагаемыми договором.

Следствием кредитного риска является снижение стоимости в кредитном портфеле банка. Так как кредит практически основной элемент банковских активов, то даже совсем минимальное уменьшение стоимости портфеля кредитов приведет к большим потерям капитала.

Кредитный риск состоит из факторов, лежащих как на стороне заемщика, так и на стороне банка. К факторам, относящимся к заемщику, можно отнести, например, анализ его кредитоспособности и характер кредитной сделки, которую он заключает. К факторам, лежащим на стороне банка, относится процесс организации самого кредитного процесса.

Г. С. Панова в монографии «Кредитная политика коммерческого банка» дает определение кредитоспособности заемщика как «степени доверия банка к необходимости клиента вернуть заемные средства в установленные договором сроки» [4]. Это зависит, главным образом, от финансового состояния клиента, перспектив развития объекта, который кредитует банк, и много другого.

Также степень кредитного риска в большой степени зависит от того, как в банке организован кредитный процесс. Важными составляющими данного процесса, позволяющими в большой степени уменьшить риск кредитных сделок, являются:

- наличие инструментов и методологических документов, которые бы регулировали кредитные операции;
- разработка четкой процедуры рассмотрения заявки и разрешения на выдачу ссуды, определение обязательных требований к кредитной документации клиента-заемщика;
- создание эффективного контроля над объективностью выдаваемой ссуды и наличие реальных источников погасить её;
- четкая постановка работы аналитиков банка и высокий уровень информированности о клиентах.

Особенной чертой кредитного риска является тот факт, что он может возникать не только в процессе выдачи кредита и получения банком по нему процентов, но и в связи с другими балансовыми и забалансовыми обязательствами, например, гарантии, акцепты и инвестиции в ценные бумаги.

Кредитный риск растет в процессе кредитования лиц, которые связаны с кредитной организацией (связанном кредитовании), т.е. предоставлении кредитов отдельным физическим и юриди-

ческим лицам, которые могут влиять на характер решений, принимаемых кредитной организацией, о выдаче кредита и об условиях кредитования, а также лицам, на решения которых может влиять кредитная организация.

Основная работа банка в процессе кредитования – управление кредитным риском. Она охватывает все этапы данной работы: от анализа кредитной заявки потенциального заемщика до окончания расчетов и рассмотрения вероятности возобновить кредитование снова. Управление кредитным риском – это органичная часть управления в целом всем процессом кредитования.

Управление кредитными рисками в современном коммерческом банке осуществляет отдельное специализированное структурное подразделение. Этим отделом очень часто является отдел риск-менеджмента, в обязанности которого входит организация, управление и координация работ, которые направлены на выявление, анализ и минимизацию рисков деятельности банка. Также данный отдел разрабатывает положения по минимизации отдельных видов рисков, беря во внимание рекомендации отдела внутреннего контроля (ОВК) банка.

Организация управления кредитными рисками банка регламентирована Политикой управления кредитными рисками и начинается с обнаружения случаев, при которых проявляется кредитный риск, то есть задача сотрудников отдела риск-менеджмента – определить основные факторы риска. Далее на основании кредитного риска, а также внутриванковской документации проводится его оценка, по итогам которой риск-менеджеры выявляют более эффективные инструменты, с помощью которых необходимо управлять кредитным риском.

Для образования качественных кредитных активов необходима реализация в банке системы управления кредитными рисками, которая основана на следующих принципах:

- количественная оценка рисков, принятых банком;
- ограничение величины непредвиденных потерь с заданной вероятностью на определенный срок, покрываемых капиталом;
- фондирование ожидаемых потерь по кредитному риску за счет рискованных надбавок;
- постоянный мониторинг принятого кредитного риска и контроля используемых процедур.

Управление риском происходит на трех уровнях.

Индивидуальный уровень. На индивидуальном уровне управления кредитным риском проводится анализ, оценка и обоснованное снижение рисков по определенной сделке. Индивидуальное управление кредитным риском применяется, как

правило, для сделок, которые не подпадают под агрегированный уровень.

Агрегированный уровень. Агрегированный уровень управления кредитным риском – это разработка программ и выработка критериев, которым необходимо соответствовать каждой сделке. Это дает возможность ограничения величин рисков, которые банк на себя принимает. Управление кредитным риском на агрегированном уровне происходит обычно для типовых сделок с объемом кредитного риска, который не превышает заданной величины.

Портфельный уровень. Управление кредитным риском на уровне портфеля подразумевает проведение оценки совокупного кредитного риска, его концентрации, динамики и т.п., а также выдвигаются предложения по установке лимитов и управленческих решений в целях уменьшения риска.

На каждом уровне используются разные методы оценки риска и методы управления им.

Сейчас для изучения вопроса управления рисками банков используется понятие метода управления рисками. Для каждого метода соответствуют свои особые приемы – инструменты управления рисками. Инструменты управления рисками – это набор способов и приемов, которые применяет банк в целях снижения подверженности кредитному риску, для уменьшения его концентрации и уровня потерь [1].

Таким образом, кредитный риск выступает основным видом банковского риска, поскольку он является наиболее распространенным и оказывает влияние на стабильность как отдельного банка, так и банковской системы в целом. Управление кредитным риском – это система мероприятий, которые направлены на уменьшение кредитного риска. К элементам данной системы можно отнести: выявление факторов, обуславливающих появление риска, которые способны вызвать отрицательные последствия; проведение оценки кредитного риска; создание мероприятий, инструментов, минимизирующих кредитный риск; контроль за качеством управления кредитным риском.

Библиографический список

1. Большая советская энциклопедия. – Советская энциклопедия. – 1978.
2. *Василишин, Э. Н.* Механизм регулирования деятельности коммерческих банков в России на макро- и микроуровне / Э. Н. Василишин. – М.: Экономика, 2013.
3. Конституция РФ [Электронный ресурс] / СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>;
4. *Панова, Г. С.* Кредитная политика коммерческого банка / Г. С. Панова. – М.: ИКЦ «ДИС», 2014.

НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ РАБОТА И ГРАНТЫ

RESEARCH WORK AND GRANTS

УДК: 336.76
ББК: 65

СТРАТЕГИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ И ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА

О. Е. Кондратьева, С. А. Бондарева, А. П. Алмосов, Ю. В. Брехова

Аннотация: В статье рассматривается влияние гражданского общества на развитие финансовых институтов. Отмечается, что спецификой современной финансовой системы является взаимное влияние как индивида на институциональные условия посредством проявления воли и инициативы в финансовых отношениях, так и действующей институциональной среды на финансовое поведение индивида. Анализируются меры, способствующие росту доверия и безопасности на финансовом рынке. Авторы приходят к выводу, что формирование стратегии взаимодействия финансовых институтов и гражданского общества должно основываться на приоритете интересов общества. Финансовые институты должны корректировать свои действия с учетом клиентоориентированного подхода.

Ключевые слова: финансовый институт, финансовый рынок, Стратегия развития финансового рынка, банковский сектор, страховой рынок.

STRATEGY OF INTERACTION OF FINANCIAL INSTITUTIONS AND CIVIL SOCIETY

O. E. Kondratyeva, S. A. Bondareva, A. P. Almosov, Y. V. Brekhova

Abstract. The article considers the influence of a civil society on development of financial institutions. The article contains the idea that specifics of a modern financial system is mutual influence of an individual on institutional conditions by means of manifestation of a will and an initiative in the financial relations, and of the operating institutional environment on financial behavior of the individual. The measures promoting growth of trust and safety in the financial market are analyzed. Authors come to a conclusion that forming of strategy of interaction of financial institutions and a civil society should be based on a priority of interests of society. Financial institutions should adjust the actions taking into account customer-oriented approach.

Keywords: financial institution, financial market, Development strategy of the financial market, banking sector, insurance market.

Построение современной финансовой системы России должно основываться на положениях институциональной теории финансов. Главная идея современного институционализма – в утверждении не просто возрастающей роли человека как основного экономического ресурса постиндустриального общества, но и в аргументации выво-

да об общей переориентации постиндустриальной системы на всестороннее развитие личности и провозглашении XXI в. столетием человека [3]. Институционалистами в финансовой науке П. Бернстайн называет Р. Мертона, Э. Ло, Р. Шиллера [1]. Р. Мертон считает, что в отличие от неоклассической и поведенческой теорий финансов, представ-

ление в рамках институционального подхода ближе к реальной повседневной финансовой деятельности. Институты, которые действуют как посредники от имени индивидов, создают эффективную рыночную среду. Задачей институциональной финансовой теории является поиск возможностей использования существующих финансовых институтов или изобретение новых, чтобы смягчить риски и повысить результативность финансовой деятельности. Р. Мертон убежден, что инновации, предлагаемые преследующими выгоду институтами, могут уменьшить и даже полностью устранить последствия поведенческих аномалий и рыночной неэффективности, создаваемой индивидуальными инвесторами в реальном мире [1]. Э. Ло представляет финансы как единственную часть экономики, которая действительно функционирует [1]. Он считает, что институты выступают центральным звеном финансовой сферы, возникая и изменяясь в результате сознательных решений, тех, кто их использует, а также в ответ на действия эволюционных факторов. Р. Шиллер представляет финансы как инструмент, позволяющий сделать финансовую сторону жизни людей более безопасной [1].

Таким образом, с позиции институционалистов, финансы как общественное явление следует рассматривать через поведение отдельного индивида, выступающего самостоятельным субъектом финансовой деятельности. Финансовые институты, которые задают правила поведения в финансовой среде, создаются и изменяются в основном в результате проб и ошибок финансово активных индивидов. Непосредственное влияние на совершенствование финансовых институтов оказывают инновационные технологии и другие эволюцион-

ные факторы. При этом под финансами понимается наука о том, каким образом люди управляют расходом и поступлением финансовых ресурсов на протяжении определенного периода времени. Главной функцией современной финансовой системы, представляющей собой совокупность рынков и других институтов, используемых для заключения финансовых сделок, обмена активами и рисками, является удовлетворение потребностей людей. Субъекты экономической деятельности (организации, органы государственной власти всех уровней) существуют для того, чтобы способствовать выполнению этой основной функции [3].

Спецификой современной финансовой системы является взаимное влияние как индивида на институциональные условия посредством проявления воли и инициативы в финансовых отношениях, так и действующей институциональной среды на финансовое поведение индивида. Причем важно помнить, что индивид рождается в уже созданной, хотя и постоянно меняющейся институциональной среде. Эта среда формирует его личностные качества и определяет специфику их внешнего проявления. Поэтому основной задачей общества и государства как института, представляющего его интересы – модернизировать институциональную среду, чтобы снизить риски, транзакционные издержки и обеспечить результативность персональной финансовой деятельности.

Современная финансовая система должна обеспечивать и защищать интересы индивида как самостоятельного субъекта финансовой деятельности. Схема взаимодействия граждан и финансовых институтов в новом формате представлена на рис. 1.



Рис. 1. Схема взаимодействия финансовых институтов и гражданского общества

Анализ текущего взаимодействия финансовых институтов и населения России выявил определенные проблемы. Так, в результате взаимодействия банков и граждан в 2013 г. продолжился рост зависимости потребления домашних хозяйств от банковского кредитования, увеличилась нагрузка по обслуживанию банковской задолженности на располагаемые доходы домашних хозяйств, произошло резкое замедление роста вкладов с одновременным их перераспределением в пользу государственных банков. Как показали итоги 2013 г., ориентация на приоритетное стимулирование потребительского спроса и рост портфеля кредитов населения в условиях замедления роста доходов домашних хозяйств привела к росту рисков нарушения стабильности финансовой системы. Агрессивная кредитная политика спровоцировала рост проблемной задолженности населения перед банками. По данным Банка России, в январе – октябре 2013 г. доля просроченных долгов по потребительским кредитам выросла с 5,9 до 7,7 %, при этом, по прогнозу представителей банка, ухудшение качества кредитного портфеля продолжится. По оценкам авторов доклада BankofAmericaMerrillLynch «Необеспеченное розничное кредитование в России: новая эра», у 40 % населения средний платеж только по кредитам на покупку товаров в торговых сетях к средней заработной плате составляет 20 %, а для тех, у кого есть еще и карточный кредит, этот показатель возрастает до 50 % зарплаты и более. Формирование плохих долгов у домашних хозяйств и ухудшение их финансового состояния, как правило, приводят к длительной стагнации их потребительского спроса [6].

Особенностью 2010–2013 гг. является проявившийся тренд замедления роста числа клиентов брокеров, регистрируемых в торговой системе ММВБ. Если в 2009 г. прирост зарегистрированных клиентов за год составил 112,2 тыс. чел., то в 2010 г. – лишь 42,8 тыс., в 2011 г. – 66,5 тыс., в 2012 г. – 24,8 тыс., в 2013 г. – 38,8 тыс. человек. Число активных клиентов брокеров и вовсе сократилось со 114,1 тыс. в 2009 г. до 54,6 тыс. чел. в январе 2014 г. Это может свидетельствовать о том, что действовавшая до сих пор модель привлечения клиентов на российский фондовый рынок начинает исчерпывать себя [6].

Рынок страхования, по мнению аналитиков, развивается в основном за счет структурированных банковских продуктов. Так, высокие темпы прироста взносов по страхованию жизни эксперты объясняют посткризисным восстановлением объемов кредитного страхования (автострахование и

ипотека). Вместе с тем набирает силу и новая тенденция. Если раньше банки предлагали в основном страхование заемщиков от несчастных случаев, то сейчас в продуктовую линейку премиального банкинга стали входить накопительные программы, включая инвестиционно-страховые решения [11].

В Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года, кроме того, отмечаются и другие проблемы функционирования российского страхового рынка:

- снижение качества выполнения страховщиками своих обязанностей перед клиентами;
- низкий уровень оказания услуг страховыми посредниками, которые в основном выступают в интересах страховщиков, при одновременном росте комиссионного вознаграждения;
- налогообложение страхователей – потребителей страховых услуг не способствует проявлению их страховых интересов;
- ограниченный выбор страховых услуг;
- низкий уровень доверия граждан к страховщикам и к механизму страхования в целом;
- страхование жизни сдерживается низким уровнем доходов страхователей, высоким уровнем инфляции и высокими ставками банковских депозитов, не дающими преимуществ страхованию жизни по сравнению с иными инструментами накопления [6].

Рынок пенсионного обеспечения как самый молодой на российской арене также несовершенен. Десятилетний опыт формирования пенсионных накоплений показал ряд проблем накопительной составляющей пенсионной системы, основными из которых являются:

- отсутствие эффективных механизмов гарантий сохранности и возвратности пенсионных накоплений и, как следствие, незаинтересованность граждан и работодателей в управлении пенсионными ресурсами и их накоплении;
- отсутствие стимулов к развитию добровольного формирования пенсионных накоплений;
- несовершенство контроля и регулирования накопительной составляющей пенсионной системы, которые не соответствуют объему накоплений и уровню рисков;
- неэффективность управления, реальное обесценивание средств пенсионных накоплений (в среднем за период 2004–2011 гг. около 6 % годовых при среднегодовой инфляции 10,1 %, при этом среднегодовая индексация трудовой пенсии составила около 15 %);
- возрастание рыночных рисков (по которым ответственность несет государство) по мере

увеличения объемов пенсионных накоплений в условиях нехватки инструментов инвестирования (1,8 трлн. руб. в 2011 г., 2,3 трлн. руб. в 2012 г., 3,5 трлн. руб. в 2014 г.);

- высокие издержки администрирования накопительной составляющей пенсионной системы (комиссия управляющих компаний и негосударственных пенсионных фондов составляет 1,4 % стоимости чистых активов, что значительно превышает уровень комиссии на развитых финансовых рынках (0,5–0,7 %);

- системная правовая коллизия, связанная с организационно-правовой формой негосударственных пенсионных фондов (указанные отношения регулируются в публично-правовой плоскости – в рамках обязательного пенсионного страхования и не предусматривают получение прибыли, а накопительная составляющая основывается на гражданско-правовых (договорных) отношениях и формируется с целью получения инвестиционного дохода) [7].

Таким образом, стратегия взаимодействия финансовых институтов и гражданского общества направлена не только на формирование и развитие компетенций персональной финансовой деятельности, но на решение текущих проблем взаимодействия участников финансового рынка.

Одним из важнейших направлений совершенствования институциональных условий развития персональной финансовой деятельности является достижение финансовой стабильности в обществе. Как отмечается в Прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г. (разработан Минэкономразвития России) к 2018 г. предполагается доведение до эффективного уровня заработной платы медицинских и педагогических работников, работников культуры и научно-исследовательского персонала. В области пенсионного обеспечения прогнозируется, что соотношение среднего размера пенсии с прожиточным минимумом пенсионера к 2030 г. увеличится с 1,7 раза в 2011 г. до 2,2 и 2 раза по инновационному и консервативному варианту соответственно. За счет повышенной индексации, обеспеченной высокими темпами роста заработной платы, в форсированном варианте средний размер пенсии за 2012–2030 гг. вырастет в 4,2 раза, а соотношение с прожиточным минимумом пенсионера в 2030 г. составит 2,7 раза.

Реализация мер по сокращению бедности, повышению уровня социальной поддержки семей с детьми и уровня оплаты труда работников бюджетной сферы будет способствовать росту средне-

го класса. Среди основных критериев отнесения российских граждан к среднему классу следует выделить уровень дохода, наличие собственности и сбережений, их профессионально-квалификационные характеристики, участие в формировании гражданского общества. В рамках инновационного и форсированного сценариев доля среднего класса повышается: с 22 % населения в 2010 г. до 48–52 % в 2030 году. По консервативному сценарию данная категория населения к концу прогнозного периода не превысит 37 % [5].

Кроме того, в последнее время активно совершенствуется нормативно-правовая база персональной финансовой деятельности. В частности, принят Федеральный закон «О национальной платежной системе», который регулирует порядок оказания платежных услуг, в том числе осуществления перевода денежных средств, использования электронных средств платежа, деятельность субъектов национальной платежной системы, а также определяет требования к организации и функционированию платежных систем, порядок осуществления надзора и наблюдения в национальной платежной системе [14]. Особую роль в защите интересов граждан-заемщиков играет Федеральный закон «О потребительском кредите (займе)» [5]. Данный закон устанавливает подробные требования к содержанию и оформлению договоров потребительского кредита (займа), ограничивает размер неустойки (штрафа, пени) за неисполнение или ненадлежащее исполнение заемщиком обязательств по договору потребительского кредита (займа), ограничивает полную стоимость потребительского кредита (займа) и др.

Вместе с тем новая модель роста требует вовлечения на рынок долгосрочных инвесторов, что невозможно осуществить без создания эффективной системы пенсионных сбережений и перестройки модели оказания услуг финансовыми институтами. Поэтому самым примечательным событием в сфере частных сбережений в 2013 г. стало принятие революционных поправок в законодательство, предусматривающих введение с 1 января 2013 г. существенных льгот по НДФЛ при налогообложении доходов по ценным бумагам при сроке владения ими не менее трех лет, а также с 1 января 2015 г. льгот по взносам граждан на так называемые индивидуальные инвестиционные счета (ИИС).

В соответствии с изменениями налогового законодательства [13] доходы от инвестирования во вновь приобретаемые ценные бумаги будут освобождены от налогов, если физическое лицо владело ими три года и более. В настоящее время

со всех доходов, полученных гражданами от инвестиций в ценные бумаги – через ПИФы, доверительное управление или прямое владение через брокерские счета, – взимается НДС по ставке 13 %. Предельный размер вычета из налоговой базы составляет 3 млн руб. за каждый год пребывания ценных бумаг (паев) в собственности. Льгота по НДС не распространяется на доходы в виде дивидендов по акциям и купонных выплат по облигациям, за исключением случаев, когда лицо владеет данными ценными бумагами не напрямую, а через открытый паевой инвестиционный фонд. По этой причине наибольшую выгоду данная налоговая льгота будет приносить пайщикам открытых паевых фондов, инвестирующим на длительный срок.

Кроме того, в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» и в Налоговый кодекс РФ введено понятие индивидуальных инвестиционных счетов, которые частные инвесторы смогут открывать у брокеров и доверительных управляющих с 2015 г. Гражданин вправе иметь только один договор на ведение ИИС. Данный счет может пополняться на сумму до 400 тыс. руб. в год. По выбору владельца ИИС может применяться одна из двух форм инвестиционного вычета. Первый вариант предполагает, что при закрытии ИИС, если оно происходит не ранее чем через три года после открытия, инвестор получает право на налоговый вычет в размере 13 % от суммы всех взносов. Второй вариант не предусматривает получения налогового вычета на взносы, однако, вся сумма, выплачиваемая владельцу ИИС при его погашении, не облагается НДС.

Кроме рассмотренных выше мер по совершенствованию институциональных условий персональной финансовой деятельности, в нормативных документах содержится ряд будущих преобразований, касающихся совершенствования взаимодействия финансовых институтов и гражданского общества.

Основные мероприятия по созданию национальной финансовой системы, открытой для всех групп населения, обозначены в Стратегии развития финансового рынка России до 2020 года [10]. Целью данной Стратегии является построение всеохватывающего рынка финансовых услуг доступного как для граждан, которые являются традиционными клиентами кредитных организаций, так и для тех, кто по разным причинам не знаком или не имеет доступа к банковским услугам. Стратегия содержит перечень необходимых институциональных, организационных и норматив-

ных изменений, подчиненных единой задаче – повышению доступности финансовых услуг на всей территории Российской Федерации.

Среди планируемых мероприятий следует выделить следующие меры, способствующие росту доверия и безопасности на финансовом рынке:

- определение четких правовых рамок для создания компенсационных механизмов для граждан, инвестирующих свои средства на финансовом рынке, в том числе сформированных за счет взносов профессиональных участников рынка ценных бумаг, оказывающих услуги гражданам, в том числе использования государственных средств на соответствующие цели;

- установление более жестких требований к распространению рекламы розничных финансовых услуг;

- урегулирование вопросов, связанных с установлением гражданско-правовой и административной ответственности лиц, оказывающих розничные услуги на финансовых рынках;

- определение условий и правовых рамок для формирования института инвестиционных консультантов (инвестиционных советников), которые помогут инвесторам выбрать наиболее подходящую для них инвестиционную стратегию [10].

Кроме вышеназванной Стратегии, разработаны положения стратегического характера по развитию банковской системы, страховой деятельности, пенсионной системы, принимаются меры по развитию электронного взаимодействия на финансовом рынке. Рассмотрим их отдельно.

Основные направления развития банковского сектора, в том числе в аспекте совершенствования взаимодействия с населением определены в Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 г., среди которых следует отметить следующие:

- создание Почтового банка Российской Федерации для обеспечения доступности банковских продуктов и услуг в отдаленных районах;

- продолжение работы Банком России по дальнейшему обеспечению условий развития региональных сетей кредитных организаций, в том числе за счет отмены территориального ограничения на создание операционных офисов;

- расширение спектра инструментов финансовых рынков и операций банков, в том числе ведения счетов в драгоценных металлах;

- формирование нормативной базы, а также общие условия для применения в банковской деятельности новейших информационных технологий, в том числе технологий дистанционного обслуживания;

- банковского обслуживания, средств автоматизации кассовых операций, электронных средств платежа и электронной обработки платежной информации на основе развития конкуренции и внедрения инноваций в сфере высокотехнологичных банковских продуктов при соответствующем государственном регулировании и контроле;

- минимизация пакета документов на получение кредита и сокращение сроков рассмотрения кредитными организациями соответствующих заявок субъектов малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей;

- размещение в средствах массовой информации и сайте Банка России в сети Интернет материалов, разъясняющих общественности вопросы предоставления банковских услуг;

- законодательное урегулирование порядка осуществления деятельности по взысканию просроченной задолженности (коллекторской деятельности);

- принятие мер, направленных на развитие и совершенствование внесудебных процедур урегулирования споров.

Особенности развития рынка пенсионных инструментов обозначены в Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации, среди которых [6]:

- повышение прозрачности институтов, участвующих в формировании пенсионных накоплений, введение ежегодного раскрытия информации об их актуарной оценке;

- совершенствование организационно-правовой формы негосударственных пенсионных фондов в целях обеспечения реальных механизмов сохранности средств пенсионных накоплений, гарантий прозрачности деятельности негосударственных пенсионных фондов и др.

Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 г. [6] предусматривает следующие меры по совершенствованию взаимодействия населения и страховых институтов:

- обеспечение простоты процедуры оформления договора страхования и урегулирования убытков, доступности и понимания потребителями страховой информации;

- обеспечение однозначной правоприменительной практики и единообразной судебной практики путем гармонизации законодательства Российской Федерации о защите прав потребителей и страхового законодательства;

- обеспечение объективной и единообразной оценки размера ущерба путем унификации подходов к оценке вреда, причиненного жизни, здоровью, а также имуществу граждан.

Кроме вышеназванных документов, направления совершенствования институциональных условий персональной финансовой деятельности предусмотрены в ряде нормотворческих инициатив со стороны экспертов, представителей профессиональных сообществ [9]. Данные инициативы рассматриваются Банком России и реализуются в целях развития российского финансового рынка.

Наиболее важными и частично реализованными инициативами являются:

1) в сегменте взаимодействия со страховыми компаниями:

- защита прав потребителей через утверждение правил страхования, унификация базовой терминологии, стандартизация раскрытия информации;

- создание обязательной системы внесудебного урегулирования споров с участием страхового омбудсмена;

- создание стандартных условий страховых продуктов;

- раскрытие информации участниками страхового рынка, в том числе комиссионного вознаграждения посредниками и др.;

2) в сегменте взаимодействия с инвестиционными фондами и инвестирования в акции:

- создание актуальной нормативной базы для проведения ежедневной оценки стоимости чистых активов паевых инвестиционных фондов;

- создание ПИФов с защитой капитала;

- регулирование, создание и государственная поддержка инвестиционных (финансовых) консультантов;

- защита прав миноритарных акционеров при «реорганизации с заинтересованностью», защита прав владельцев привилегированных акций при реорганизации;

- защита существующих акционеров при размещении нового вида/типа акций;

3) в сегменте взаимодействия с микрофинансовыми организациями (МФИ):

- полный запрет на рекламу привлечения и размещения средств в займы для нерегулируемых компаний;

- выведение с рынка неработающих и недобросовестных МФИ;

- интеграция в систему защиты прав потребителей финансовых услуг, в том числе присо-

единение МФИ к институту финансового омбудсмена;

- разработка базовых стандартов по защите прав потребителя и управлению социальным риском: положения договора микрозайма, возможность ограничения несоразмерности штрафов и предельной долговой нагрузки на заемщика, требования к операционной прозрачности;

- распространение норм законодательства о потребительском кредитовании на МФИ с учетом их специфики, в том числе по расчету полной стоимости кредита.

Отдельным направлением стратегии взаимодействия населения и участников финансового рынка выступает развитие электронного взаимодействия, которое в настоящее время активно обсуждается в финансовом сообществе и инициируется Банком России.

Низкий уровень «цифровизации» (электронного взаимодействия, использования электронных технологий) на российском финансовом рынке является главным сдерживающим фактором для выполнения операций в электронной форме, предоставления наиболее полных возможностей использования финансовых услуг значительной доле населения Российской Федерации. Объем операций на финансовом рынке, предполагающих использование бумажного документооборота, не отвечает современным мировым тенденциям, препятствует его росту за счет привлечения новых участников, лишает рынок необходимых темпов развития, затрудняет правовое регулирование наряду с защитой интересов граждан, ограничивает международную конкурентоспособность страны.

Целью внедрения электронного взаимодействия является создание «сквозных», непрерывных цепочек электронного взаимодействия, недопущение и устранение разрывов в них, а также последовательное уменьшение доли бумажного документооборота вплоть до его полного исключения. Достижение этих целей будет способствовать снижению издержек и вовлечению в операции на финансовом рынке новых участников. Уменьшение доли бумажных документов приведет и к снижению барьеров для входа на рынок. Привлечение новых участников, включая тех, кто находится в отдаленных и труднодоступных районах страны, является ключевым фактором увеличения «глубины» рынка, укрепления его устойчивости, формирования схем использования «длинных денег» в российской экономике, в том числе (а в перспективе – преимущественно) в электронной форме.

При этом переход от привычной для потребителя финансовых услуг формы бумажного взаимодействия к электронной затрудняет целый ряд барьеров психологического (поведенческого) характера. Многие из них обусловлены неосведомленностью граждан либо недостатком у них информации о возможности использования электронных (безналичных) способов совершения тех или иных финансовых операций. К таким барьерам относятся:

- Привычка населения пользоваться наличными деньгами, отсутствие актуальной потребности менять что-либо в устоявшемся порядке вещей.

- Восприятие гражданами, а также некоторыми участниками финансового рынка, операций, совершаемых через механизмы электронного взаимодействия, как более опасных, имеющих повышенные риски.

- Восприятие операций, совершаемых безналичным способом, как сложных (ввиду отсутствия опыта или привычки, необходимости запоминать пин-код, пароль, вводить реквизиты документа и пр.). Нежелание нести дополнительные расходы за электронные расчеты или опасение таких расходов (в виде комиссий за совершение безналичных операций, обслуживание карты и иных).

- Опасение того, что операции, совершаемые безналичным способом, в частности платежные, являются недостаточно легитимными.

- Эмоциональный дискомфорт от самой операции: стресс, неуверенность, связанные с отсутствием опыта; боязнь или нежелание контактировать с техникой («бездушной машиной»); страх совершить ошибку, «потеряв» при этом деньги.

- Опасение невозможности совершить операцию из-за недостаточно развитой инфраструктуры: недостаточное количество банкоматов/терминалов; недостаточное покрытие точек продаж товаров/услуг функционалом по приему карты/электронных платежей.

- Сомнения в конфиденциальности совершаемых операций; нежелание раскрытия своих финансовых операций государственным структурам.

- Противоречие религиозным убеждениям потребителей: отрицание верующими людьми технологии электронной идентификации личности / автоматизированного учета персональных данных, в частности, электронных документов [4].

По мнению специалистов, еще более затрудняют развитие электронного взаимодействия финансовых институтов и гражданского общества правовые барьеры, в том числе отсутствие нормативно закреплённой системы регулирования элек-

тронного документооборота и электронного предоставления услуг, недостаточная юридическая практика признания и представления электронных документов при разрешении споров в суде, консервативный подход к идентификации клиентов финансового рынка и другие.

Имеются также нерешенные технологические проблемы развития электронного взаимодействия на финансовом рынке. Например, проблемы совместимости средств квалифицированной электронной подписи, разработанных различными компаниями и отсутствие механизмов быстрого и надежного управления отзывом сертификатов, в которых задействованы как владельцы сертификатов, так и удостоверяющие центры.

Несмотря на значительные положительные экономические и социальные эффекты электронного взаимодействия на финансовом рынке, нельзя забывать о повышающихся рисках киберпреступлений и мошенничества. Поэтому дальнейшее внедрение инноваций на финансовом рынке во многом будет зависеть от безопасности данных инноваций для гражданского общества.

В заключение, необходимо отметить, что формирование стратегии взаимодействия финансовых институтов и гражданского общества должно основываться на приоритете интересов общества. Финансовые институты должны корректировать свои действия с учетом клиентоориентированного подхода. Государство как регулятор модернизации финансовой системы обеспечивает соответствующие правовые условия эффективного взаимодействия на финансовом рынке.

Библиографический список

1. Бернстайн, П. Фундаментальные идеи финансового мира: Эволюция / Пер. с англ. / П. Бернстайн – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 247 с.
2. Боди, З. Финансы / Пер. с англ. / З. Боди, Р. Мертон. – М.: Изд-во: Вильямс, 2007. – С. 15–16.
3. Гацалов, М. М. Современный экономический словарь-справочник / М. М. Гацалов. – Ухта: УГ-ТУ, 2002. – С. 211.
4. Доклад С. А. Швецова на парламентских слушаниях «Преодоление барьеров, препятствующих развитию электронного взаимодействия – ключевой фактор дальнейшего развития финансовых рынков и модернизации экономики» (09.06.2014). – URL: <http://www.cbr.ru/sbrfr/interaction/files/1b.pdf>

5. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года (разработан Минэкономразвития России) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144190/

6. Распоряжение Правительства РФ от 22.07.2013 № 1293-р «Об утверждении Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года». – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW;n=150175>

7. Распоряжение Правительства РФ от 25.12.2012 № 2524-р «Об утверждении Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации». – URL: <http://base.garant.ru/70290226/>

8. Российская экономика в 2013 году. Тенденции и перспективы. – Вып. 35 – М.: Институт Гайдара, 2014. – 540 с.

9. Сводная таблица планируемых к реализации мер насчитывает 233 предложения по нормотворчеству во всех сферах финансового рынка, ранжированных согласно оценке приоритетности // Международный финансовый центр – URL: <http://mfc-moscow.com/index.php?id=127>

10. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 г.: утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2008 г. № 2043-р. – <http://base.garant.ru/12164654/>

11. Страховой рынок России в 2013 году. – URL: <http://ins.1prime.ru/news/0/%7BA4218021-059E-47BF-BDE8-6CA1378686BC%7D.uif>

12. Федеральный закон от 21.12.2013 года № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_166040/

13. Федеральный закон от 28.12.2013 г. № 420-ФЗ «О внесении изменений в статью 27.5-3 Федерального закона «О рынке ценных бумаг» и части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации». – <http://base.garant.ru/70552636/>

14. Федеральный закон от 27.07.2011 года № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_170133/

Сведения об авторах

- АФАНАСЬЕВА** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры маркетинга и управления персоналом ФГБОУ ВО «Курский государственный университет», г. Курск
Людмила Александровна
контактная информация: Ala1909@yandex.ru
- АЛМОСОВ** – кандидат экономических наук, доцент, декан факультета Государственного и муниципального управления ФГОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Волгоградский филиал, г. Волгоград
Александр Павлович
контактная информация: vsamol@yandex.ru
- БИЧИНЕВ** – аспирант Института бизнеса и делового администрирования ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», г. Москва
Андрей Андреевич
контактная информация: andrey5.andrei@yandex.ru
- БОНДАРЕВА** – старший преподаватель кафедры экономики и финансов Волгоградского филиала РАНХиГС
Светлана Александровна
контактная информация: s.a.bondareva@mail.ru
- БРЕХОВА** – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики и финансов ФГОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Волгоградский филиал, г. Волгоград
Юлия Викторовна
контактная информация: brechova7@mail.ru
- ВОРОНОВ** – магистрант кафедры менеджмента ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный аграрный университет», г. Новосибирск
Николай Викторович
контактная информация: 7kiparis@mail.ru
- ВЫСОЧКИНА** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента, Института экономики и управления (СП) ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского», г. Симферополь
Марина Викторовна
контактная информация: vysochina.marina@yandex.ru
- ГОМАЮНОВА** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и менеджмента ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный социально-педагогический университет», г. Волгоград
Тамара Михайловна
контактная информация: gomaunov-sa@mail.ru
- ГРЕБЕННИКОВА** – ассистент кафедры маркетинга и управления персоналом ФГБОУ ВО «Курский государственный университет», г. Курск
Мария Александровна
контактная информация: mary.grebennikova@ya.ru
- ГУБАНОВА** – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит», ФГОБУ ВПО Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Калужский филиал, г. Калуга
Елена Витальевна
контактная информация: el-gubanova@yandex.ru
- ДАЙНЕКИН** – аспирант кафедры экономики и финансов ФГОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Волгоградский филиал, г. Волгоград
Алексей Эдуардович
контактная информация: daynekin@gmail.com

- КОМАРОВА** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента и маркетинга, ВАВТ МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РФ
Анна Викторовна
контактная информация: av-komarova@yandex.ru
- КОНДРАТЬЕВА** – аспирант 4-го года обучения по направлению подготовки 38.06.01 «Экономика» Волгоградского филиала РАНХиГС
Ольга Евгеньевна
контактная информация: olgakondrateva25@mail.ru
- КОРОБЕЙНИКОВ** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры страхования и финансово-экономического анализа ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный аграрный университет», г. Волгоград
Дмитрий Александрович
контактная информация: korobeinikov77@yandex.ru
- КОРОБЕЙНИКОВА** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры страхования и финансово-экономического анализа ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный аграрный университет», г. Волгоград
Ольга Михайловна
контактная информация: korobeinikov77@yandex.ru
- КОРОБКИН** – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономических и правовых дисциплин УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», г. Гомель, Республика Беларусь
Анатолий Зиновьевич
контактная информация: kafedra126@mail.ru
- КРАСОВА** – студентка ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»
Екатерина Александровна
контактная информация: crasova.kat@yandex.ru
- ЛАВРОВА** – аспирант кафедры «Экономика, управление персоналом и маркетинг» ФГБОУ ИВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет» (МГГЭУ), г. Москва
Елена Левонтьевна
контактная информация: elena.lavrova.1@yandex.ru
- ЛАРИЧЕВА** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и менеджмента ФГБОУ ВО «Брянский государственный технический университет», г. Брянск
Елена Анатольевна
контактная информация: helenette@yandex.ru
- ЛАТЫШЕВ** – кандидат педагогических наук, доцент, доцент кафедры экономики и менеджмента ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный социально-педагогический университет», г. Волгоград
Денис Валентинович
контактная информация: dvlatishev@yandex.ru
- ЛИТВИНЕНКО** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Экономика, управление персоналом и маркетинг» ФГБОУ ИВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет» (МГГЭУ), г. Москва
Инна Леонтьевна
контактная информация: innalitvinenko@yandex.ru
- МГЕРЯН** – старший преподаватель кафедры корпоративных финансов и банковского дела ФГАОУ ВПО «Волгоградский государственный университет», г. Волгоград
Мано Агвановна
контактная информация: mano_86arm@mail.ru
- ОРЛОВЦЕВА** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Финансы и кредит», ФГБОУ ВПО Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Калужский филиал, г. Калуга
Оксана Михайловна
контактная информация: orlovtseva-567@yandex.ru

- ОСМАНОВА** – старший преподаватель кафедры менеджмента Институт экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского», г. Симферополь
Зарема Османовна
контактная информация: osmanova_zarema@mail.ru
- ПОПОВА** – магистрант I курса обучения по направлению подготовки «Финансы и кредит» ФГОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Волгоградский филиал, г. Волгоград
Екатерина Андреевна
контактная информация: apopova94@yandex.ru
- РЫБАСОВА** – кандидат политологических наук, доцент, доцент кафедры экономики и внешнеэкономической деятельности ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», г. Ставрополь
Марина Валерьевна
контактная информация: mrybasova@yandex.ru
- САВЧЕНКО** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры государственного и муниципального управления, Институт экономики и управления ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», г. Ставрополь
Ирина Петровна
контактная информация: savshenko@yandex.ru
- СВЯТОХО** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента, Институт экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского», г. Симферополь
Наталья Валентиновна
контактная информация: Svyatokho@yandex.ru
- СИДУНОВ** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и менеджмента ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный социально-педагогический университет», г. Волгоград
Алексей Александрович
контактная информация: Sidunov-82@mail.ru
- СИДУНОВА** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и менеджмента ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный социально-педагогический университет», г. Волгоград
Галина Ивановна
контактная информация: sgi555@mail.ru
- ТАРАСОВА** – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики, АНО ВО «Белгородский университет кооперации, экономики и права», г. Белгород
Татьяна Фёдоровна
контактная информация: tarasova-tf@mail.ru
- ТЕЛИТЧЕНКО** – кандидат экономических наук, генеральный директор ООО «Русь», п. Новый Рогачик (Волгоградская область)
Дмитрий Николаевич
контактная информация: Rusooo34@list.ru
- ФИЛИМОНОВА** – кандидат экономических наук, доцент, доцент Института бизнеса и делового администрирования ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», г. Москва
Наталья Николаевна
контактная информация: nnfilimonova@mail.ru
- ЧУМАКОВА** – ассистент кафедры экономики и финансов ФГОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», Волгоградский филиал, г. Волгоград,
Екатерина Александровна
контактная информация: chumakova.ea@mail.ru
- ШМУЛЁВ** – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и менеджмента ФГБОУ ВО «Брянский государственный технический университет», г. Брянск
Геннадий Александрович
контактная информация: helenette@yandex.ru

ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

Уважаемые коллеги!

Приглашаем к публикации в журнале

«НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ФИЛИАЛА РАНХиГС.
СЕРИЯ: ЭКОНОМИКА»

график приема и публикации статей

- № 1, 2016 – прием статей до 25 января, выход журнала – март 2016 года;
- № 2, 2016 – прием статей до 25 апреля, выход журнала – июнь 2016 года;
- № 3, 2016 – прием статей до 25 июля, выход журнала – сентябрь 2016 года;
- № 4, 2016 – прием статей до 25 октября, выход журнала – декабрь 2016 года.

публикация осуществляется **БЕСПЛАТНО**, номер журнала можно получить в научном отделе ВФ РАНХиГС (Волгоград, ул. Гагарина 8, ауд. 303) или будет выслан наложенным платежом по указанному Вами адресу.

ТРЕБОВАНИЯ К СТАТЬЯМ:

1. Объем 8–15 страниц, шрифт Times New Roman размером 14, через 1,5 интервала, поля по 2,5 см с каждой стороны, список литературы не больше 10 источников, таблиц и рисунков не более 5.
2. На русском и английском языках приводятся: а) фамилия и инициалы автора (ов); б) название статьи; в) аннотация (2–3 предложения); г) ключевые слова (6–8); д) библиографический список в соответствии с ГОСТ 7.01-2003, 7.05-2008.
3. Перед фамилиями авторов приводится УДК (классификаторы размещены, например, в Интернете).
4. Сведения об авторах, указываемые в журнале: ученые степень, звание, должность, место работы, e-mail.
5. 2 сканированных рецензии с заверенной подписью.
6. Форма получения журнала: адрес для пересылки наложенным платежом или получение в научном отделе. Может быть выслана электронная версия в формате PDF.

Статьи печатаются на русском или английском языках.

Журнал размещается в базе РИНЦ и учитывается при подсчете индекса цитирования;

Адрес для пересылки статей и последующей переписки:
vestnik-vags@yandex.ru

Научное издание

**НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК
ВОЛГОГРАДСКОГО ФИЛИАЛА РАНХиГС**
Серия: экономика. 2016. № 2.

*Точка зрения редакции и членов редколлегии
не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей*

Редакторы *М. И. Мульганова, Н. В. Никитина*
Компьютерная верстка *Г. В. Подшиваловой*

Свидетельство ПИ №ФС77-58707 от 23.07.2014

Подписано в печать 12.09.2016. Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная.
Гарнитура Times New Roman. Уч.-изд. л. 9,61. Физ. п. л. 15.
Тираж 1000 (1–100) экз. Цена свободная.

Волгоградский филиал ФГБОУ ВО РАНХиГС
400131, Волгоград, ул. Гагарина, 8.
vestnik-vags@yandex.ru
Издательство Волгоградского филиала ФГБОУ ВО РАНХиГС
400078, Волгоград, ул. Герцена, 10