



MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF THE RUSSIAN FEDERATION
RUSSIAN FOUNDATION FOR BASIC RESEARCH
GOVERNMENT OF THE NOVOSIBIRSK REGION
NOVOSIBIRSK STATE UNIVERSITY
OF ECONOMICS AND MANAGEMENT

CAN THE POWER OF SIBERIA INCREASE!?

International Scientific Forum
«Education and Entrepreneurship in Siberia:
Directions of Interaction and Development of Regions»
Novosibirsk, 2017 October, 12–13

Volume 4

NOVOSIBIRSK STATE UNIVERSITY
OF ECONOMICS AND MANAGEMENT

2018

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
РОССИЙСКИЙ ФОНД ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
ПРАВИТЕЛЬСТВО НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ
НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ «НИНХ»

МОГУЩЕСТВО СИБИРИ БУДЕТ ПРИРАСТАТЬ!?

Сборник докладов международного научного форума
«Образование и предпринимательство в Сибири:
направления взаимодействия и развитие регионов»
Новосибирск, 12–13 октября 2017 года

Том 4

НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ «НИНХ»

2018

УДК 332
ББК 65.049(2P53)
М74

Responsible for release:
V. V. Glinskiy, L. K. Serga



Can the Power of Siberia Increase!? : papers of the International Scientific Forum «Education and Entrepreneurship in Siberia: Directions of Interaction and Development of Regions» (Novosibirsk, 2017 October, 12–13) : in four volumes. — Vol. 4 / Novosibirsk State University of Economics and Management. — Novosibirsk : NSUEM, 2018. — 406 p.

ISBN 978-5-7014-0852-2 (vol. 4)

ISBN 978-5-7014-0848-5

The book contains reports presented at the International Scientific Forum «Education and entrepreneurship in Siberia: directions of interaction and development of regions». The key issues of introduction of innovations in the region, business, education, issues of development of territories, branches and types of economic activity, human and social capital, local government systems are discussed; the directions theoretical searches and proposals in various spheres of economics, sociology, law.

The book presents the experiences of researchers from different countries of the world, which will be interesting to scientists and practitioners engaged in analytical and research activities, undergraduate, graduate and postgraduate students.

ISBN 978-5-7014-0852-2 (vol. 4)
ISBN 978-5-7014-0848-5

© NSUEM, 2018

УДК 332
ББК 65.049(2Р53)
М74

Ответственные за выпуск:
В. В. Глинский, Л. К. Серга



Могущество Сибири будет прирастать!?: сб. докладов междуна­род. научного форума «Образование и предпринимательство в Сибири: направления взаимодействия и развитие регионов» (Новосибирск, 12–13 октября 2017 г.) : в 4 т. — Т. 4 / Новосиб. гос. ун-т экономики и управления. — Новосибирск : НГУЭУ, 2018. — 406 с.

ISBN 978-5-7014-0852-2 (т. 4)

ISBN 978-5-7014-0848-5

Книга содержит доклады, в которых обсуждаются направления внедрения инноваций в регионе, бизнесе, образовании, вопросы развития территорий, отраслей и видов экономической деятельности, человеческого и социального капиталов, систем местного самоуправления; теоретические поиски и предложения в различных сферах экономики, социологии, права.

В сборнике представлен опыт исследователей различных стран мира, который будет интересен ученым и специалистам-практикам, занимающимся аналитической и исследовательской деятельностью, аспирантам, магистрантам и студентам.

ISBN 978-5-7014-0852-2 (т. 4)
ISBN 978-5-7014-0848-5

© НГУЭУ, 2018

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 7. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОИСКИ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ (МОЛОДОЙ УЧЕНЫЙ)

Акулова А. Г. Профессиональное суждение – призма, обеспечивающая достоверность отчетности по МСФО	12
Амосова Е. В. Формирование центров деловой активности (на примере г. Красноярска)	15
Гладкова Н. А., Шибакова М. А. Налоговые инструменты поддержки малого и среднего бизнеса в Новосибирской области	18
Голдобин А. С., Исаева Ю. А. Построение имитационной модели для проведения оценки эффективности системы управления защитой информации	21
Дорогая Т. В. Учет процентов по целевым кредитам при долевом строительстве	24
Зайцев А. С. О доверенности муниципальных служащих, осуществляющих юридическое сопровождение (представительство) органов местного самоуправления	26
Засыпко А. А. Роль некредитных финансовых организаций в системе противодействия организации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма в РФ	29
Иванова А. И. Анализ статистических связей между уровнем инвестиционной привлекательности и притоком инвестиций в регионы РФ	32
Киселева А. А. Ключевые компетенции как методическая основа для разработки стратегии развития оборонно-промышленных предприятий	35
Климова Е. Н. Особенности социально-психологической адаптации государственных служащих	38
Конonenko Н. А. Организация учета материалов в хозяйствующем субъекте	41
Кривошеина Ю. В. Развитие туристической деятельности в Новосибирской области	44
Люц Е. В. Теоретические основы пруденциального надзора за доверительным управлением на рынке ценных бумаг	48
Малахова К. А. Учетная политика как инструмент управления учетным процессом: проблемы трактовки термина и ее назначения	51
Мартыанова А. А. Обоснование выбора оптимального метода амортизации	54
Маслакова В. В. Исследование инвестиций в сельском хозяйстве России в рамках реализации государственных программ	57
Микоян А. П., Тарасова О. В. Межрегиональное сотрудничество при реализации инфраструктурных проектов (на примере ВСМ «Москва–Казань»)	59
Морозов Д. Ю. Незаконный оборот наличных денежных средств и способы борьбы с ним	63
Осипов Р. К. Совершенствование порядка раскрытия информации о венчурных инвестициях в финансовой отчетности по российским и международным стандартам	66
Поликарпова В. А. Проблемы и перспективы развития инновационного предпринимательства в Алтайском крае	71
Рябушкин Н. Н. Многомерный подход к изучению бедности в России	74
Сагандыкова А. Д. Механизм контрактного регулирования финансовых рынков	79
Самоной Н. В. Статистический анализ тенденций и факторов роста пищевой и перерабатывающей промышленности	82
Семенов Н. С. Человеческий капитал в киберспорте: измерение и перспективы развития	84
Сергеев Д. А. Развитие предприятий розничной торговли формата гипермаркетов направления DIY в современных рыночных условиях	92
Солодовникова Д. А. Специфика использования периода окупаемости для оценки эффективности инвестиций	94
Тамбовская Д. В. Реакция рынка ценных бумаг на нефинансовые события	97
Тренихина А. В. Выявление взаимосвязи между манипулированием финансовой отчетностью и банкротством компаний	99
Хитренко А. И. Участие граждан в отправлении правосудия при разрешении экономических и иных споров	103
Чернышева А. А. Принципы формирования животноводческого кластера в структуре Самарской и Ленинградской областей	108

Чистякова Д. П. Факторы межпоколенных отношений: социолого-управленческий аспект.....	111
Якубко Я. С. Индекс развития человеческого потенциала Новосибирской области	115
Либан Камиль Ясин. Организация государственного финансового контроля РФ	116

РАЗДЕЛ 8. ИННОВАЦИИ В РЕГИОНЕ, ОБРАЗОВАНИИ, БИЗНЕСЕ

Абызова Е. В. Динамика инновационного развития регионов.....	120
Аверина И. С. Направления совершенствования институционального механизма стимулирования инновационной деятельности в современной России	124
Алексеев М. А., Дудин С. А. Методические вопросы идентификации искажения финансовой отчетности.....	128
Алексеев М. А., Фрейдина Е. В. Фреймовый метод организации знаний для обеспечения робастной устойчивости функционирования экономических систем	133
Афанасьева Л. С. Программы билингвального обучения в высшей школе: российский и зарубежный опыт	137
Бернер Эрхард. Жилищная проблема: рыночные неудачи, хаотичная политика и глобальное распространение трущоб	140
Биякова С. В., Тукмакова О. П. Подход к обучению переводу специальных текстов через освоение терминологии.....	151
Буленко Ю. А., Волкова О. С. Электронный документооборот как инновационный процесс в ПАО «Авиакомпания «Сибирь».....	154
Газизулина И. А. Операции с криптовалютой – биткоином в международном и региональном аспектах	158
Гордина Е. А. Обучение навыкам проведения презентации на иностранном языке студентов неязыкового вуза.....	161
Грищенко Н. Б. Риск-ориентированное регулирование региональных финансовых институтов.....	164
Громогласова Т. И. Особенности обучения иностранным языкам в электронной образовательной среде	166
Доме И. Н. Роль центров маржинального дохода в финансовой структуре университета	169
Домашенко Г. А., Федосов А. В. Проблемы производительности труда в России.....	174
Ерохин Д. В. Оценка роли банков с государственным участием в кредитовании реального сектора.....	178
Заякина Р. А. Сетевая топология предпринимательского университета: к постановке проблемы.....	182
Кляустер А. В. Формирование и использование резервов в бухгалтерском учете.....	186
Колесова О. В., Оплаканская Р. В., Фрейдин Е. О. Основные тренды развития университетских городов Сибири (на примере Томска, Новосибирска, Иркутска и Красноярска).....	189
Колычева В. А. Арт-инвестирование как бизнес инновация: pro et contra	193
Корнеева Е. И., Шаль А. В. Электронный университет ЮФУ	195
Краснова О. А. Анализ проблем и тенденций развития ИРО в России	198
Крейк А. И. Институциональный статус бизнеса.....	202
Латышев О. Ю., Терзиев В. К., Кюскиева-Арабска Е. Д. Экономическая социализация студентов в современном мире	205
Лебединская О. Г. Инновационная деятельность в высокотехнологичном бизнесе	209
Литвинова Н. П. Проблемы анализа и дешифровки организационной культуры предприятия	213
Мамаева Ж. Г. Возможности использования игровых имитационных моделей в обучении бухгалтеров.....	217
Маркелов В. А. Государственно-частное партнерство в сфере образования Новосибирской области	220
Маурер В. Ю. О типологии методов формально-логического анализа полнотекстовой информации.....	232
Миллер А. Е. Влияние принципов налогообложения на развитие экономики.....	236
Миллер Н. В. Наука о налогах в России: становление и развитие	239
Моринко И. А. Инновационная активность регионов Германии.....	242
Моринко И. А. Применение модели Юргена Хаушильда для оценки степени инновационности продукта.....	245
Немцева Ю. В., Зленко А. С. Методические аспекты разработки комплексного подхода к оценке рисков проектов реконструкции и строительства объектов нефтебазового хозяйства	248
Новикова О. С. Бурцева Е. В. Особенности преподавания восточных языков в неязыковых вузах Сибири	258

Осташенко Е. Г. Метод «кейс-технология» в формировании ключевых компетенций при подготовке бакалавров по бухгалтерскому учету.....	262
Попова Т. А., Попов Е. А. Влияние инвестиционной стратегии на справедливую стоимость опциона	265
Романова Н. Г., Вранчан Е. В. Пути формирования и развития предпринимательских способностей студентов	268
Рыжков О. Ю. Инновационная методология оценки стоимости.....	271
Рязанова Н. В. Анализ взаимосвязи понятий «гудвилл» и «интеллектуальный капитал»	276
Свердлина Е. Б. Деловая игра как инновационная модель подготовки бакалавров экономики.....	280
Соловьев В. И. Информационное обеспечение инновационной деятельности высокотехнологичных предприятий	284
Сторожева С. П., Микиденко Н. Л. Предпринимательские компетенции: практики признания и проверки.....	291
Сурков А. А. Роль стратегического планирования в развитии государства и регионов.....	297
Терешкина Н. Е. Система механизмов реализации государственной инновационной стратегии.....	299
Тимофеев А. Г. Инновационное развитие регионов: возможности и барьеры	303
Тимофеева А. Ю. Техническое образование как фактор развития предпринимательской активности	306
Тимофеева Г. В., Акмаева Р. И., Айтпаева А. А. Инновационные подходы к оценке уровня продовольственной безопасности в регионе.....	310
Титова Н. А., Колмакова Т. Б. Разработка концептуальной картины бренда инновационного промышленного кластера	315
Фрейдина Е. В., Лапшова Л. Н. Организационная диагностика для вскрытия причин, ограничивающих рост бизнеса	319
Хоменко Е. В. Развитие вузов как центров пространства создания инноваций в экономике региона	324
Чистякова В. И. Практико-ориентированный подход в обучении бакалавров профиля «Государственное и муниципальное управление».....	328
Чистякова В. И., Солодовникова А. В., Чистяков В. Н. Диагностика и особенности банкротства сельскохозяйственных организаций.....	332
Шмырева А. И. Аспекты оценки современного состояния мировой валютной системы	336
Эльдьева Н. А. Методические основы и типология регионов Российской Федерации по уровню развития малого и среднего бизнеса	339
Ярных Э. А., Лебединская О. Г. Проблемы оценки эффективности инноваций.....	342
Румянцев А. С. Методологические подходы к измерению инвестиционного роста в регионах России.....	345
Авров А. П., Аврова И. А. Схема разложения общих абсолютных и относительных приростов средних величин на отдельные составляющие в виде абсолютных приростов, связанных со структурными сдвигами	349
Авров А. П., Мананов Б. Б. Динамика средней продолжительности экономически активной жизни человеческого потенциала в Казахстане	353
Сухорукова Н. Г. Формирование у студентов профессиональной нормативно-ценностной структуры в образовательном пространстве вуза	358
Головина Н. А. Методические подходы к оценке эффективности деятельности базовых субъектов системы здравоохранения.....	361
Зырянова А. И. Подходы к разработке молодежной политики и оценке эффективности ее реализации.....	366
Мирошниченко Е. Б. О проблеме смешения контроллинга с подсистемами стратегического и тактического управления в организациях.....	370
Никифорова Л. Е., Цуриков С. В. Разработка антикризисной стратегии организаций на основе анализа эффективности действующей бизнес-модели.....	373
Савельченко И. А., Никифорова Л. Е. Социально-трудовой мониторинг как элемент системы управления интеллектуальным капиталом организации	378
Арлашкина О. В. Управление как система социального взаимодействия: структурно-функциональная модель.....	383
Ильиных С. А. Женщина в бизнесе: слагаемые успеха	387
Ровбель С. В., Куценко В. В. Традиции и управленческие инновации социальной защиты населения территории.....	391
Тарасова Г. М. Преобразования в экономике Китая на примере банковской системы	396
Об авторах.....	400

CONTENT

SECTION 7. THEORETICAL SEARCHES AND SUGGESTIONS (YOUNG SCIENTIST)

Akulova A. G. Professional Judgment in Terms of Ensuring Accurate Reporting According to IFRS.....	12
Amosova E. V. Formation of Centers of Business Activity in Krasnoyarsk.....	15
Gladkova N. A., Shibakova M. A. Tax Instruments to Support Small and Medium-Sized Business in the Novosibirsk Region	18
Goldobina A. S., Isaeva J. A. Building a Simulation Model to Assess the Effectiveness of the Management System Information Security	21
Dorogaia T. V. Accounting of Interest in Targeted Credits for Share Construction	24
Zaitsev A. S. On the Attorney of Municipal Servicing Officers Legal Support (Representation), Local Self-Government Bodies.....	26
Zasytko A. A. The Role of Non-Credit Financial Organizations in the System of Counteraction to the Money Laundering of Revenues Obtained by the Crime and Financing of Terrorism of the Russian Federation	29
Ivanova A. I. Analysis of Statistical Relations between the Level of Investment Attractiveness and the Inflow of Investments in the Regions of the Russian Federation	32
Kiseleva A. A. Key Competencies as a Methodological Basis for Creating a Development Strategy for Defense Industrial Enterprises	35
Klimova E. N. Features of Socio-Psychological Adaptation of Civil Servants	38
Kononenko N. A. Organization of Accounting of Materials in the Economic Entity	41
Krivosheina Y. V. The Development of Tourism in Novosibirsk Region	44
Lyuts E. V. Theory of Prudential Supervision on Investment Management	48
Malakhova K. A. Accounting Policy as a Tool of the Accounting Process Management: Problems of the Term Interpretation and its Assignment	51
Martyanova A. A. Rationale for Selecting the Optimum Method of Amortization.....	54
Maslakova V. V. Analysis of Investments in Agriculture of Russia in the Frame of Government Programs Implementation	57
Mikoyan A. P., Tarasova O. V. An Interregional Cooperation in the Implementation of Infrastructure Projects (an Example of HSH «Moscow–Kazan»)	59
Morozov D. Y. Illegal Circulation of Cash and Ways to Deal with it	63
Osipov R. K. Improving the Approaches to the Disclosure of Information on Venture Investments in the Financial Statements for the Russian and International Standards.....	66
Polikarpova V. A. Problems and Prospects of Development of Innovative Enterprise in the Altai Krai	71
Ryabushkin N. N. A Multidimensional Approach to the Investigation of Poverty in Russia	74
Sagandykova A. D. The Mechanism of the Contractual Regulation of Financial Markets.....	79
Samotoy N. V. Statistical Analysis of Trends and Growth Factors of Food and Processing Industry	82
Sementsov N. S. Human Capital in Cybersport: Measurement and Perspectives	84
Sergeev D. A. Development of Retail Business in the Format of DIY Hypermarkets in Modern Market Conditions	92
Solodovnikova D. A. Circumstances of Using Payback Period to Evaluate the Investments' Effectiveness	94
Tambovskaya D. V. Securities Market Reaction for Non-Financial Events.....	97
Trenikhina A. V. The Relationship Between the Manipulation of Financial Statements and Bankruptcy of Companies.....	99
Khitrenko A. I. Participation of Citizens in the Course of Justice under Resolution Economic and Other Disputes.....	103
Chernysheva A. A. Principles of Formation of an Animal Husbandry Cluster in the Structure of the Samara and Leningrad Regions	108
Chistyakova D. P. Intergenerational Relations: Social and Managerial Side	111
Yakubko Y. S. The Human Development Index of the Novosibirsk Region	115
Yasin Liban Kamil. Organization of State Financial Control of the Russian Federation	116

SECTION 8. INNOVATION IN THE REGION, EDUCATION, BUSINESS

Abyzova E. V. Dynamics of Innovative Development of Regions.....	120
Averina I. S. Directions of Improvement of Institutional Mechanism of Stimulation of Innovative Activity in Modern Russia	124
Alekseev M. A., Dudin S. A. Methodical Questions of Identification of Financial Statements Distortion ...	128
Alekseev M. A., Freydina E. V. Frame-Based Method of Organizing Knowledge to Ensure the Robust Stability of Economic Systems Functioning	133
Afanasieva L. S. Bilingual Education Programs in Universities: Russian and Foreign Countries Experience	137
Berner Erhard. Housing Disablement: Market Failures, Haphazard Policies and the Global Proliferation of Slums.....	140
Biyakova S. V., Tukmakova O. P. Approaches to Teaching the Translation of Texts for Specific Purposes through Teaching Terminology	151
Bulenko U. A., Volkova O. S. Electronic Document Management as an Innovative Process in Public Joint Stock Company Sibir Airlines	154
Gazizulina I. A. Operations with Cryptocurrency – Bitcoins in International and Regional Aspects	158
Gordina E. A. Teaching Foreign Language Presentation Skills to University Students.....	161
Grischenko N. B. Risk-Oriented Regulation of Regional Financial Institutions	164
Gromoglasova T. I. Peculiarities of Teaching Foreign Languages in E-Learning Environment.....	166
Dome I. N. The Role of Marginal Income Centers in the Financial Structure of a University	169
Domaschenko G. A., Fedosov A. V. Problems of Labor Productivity in Russia	174
Erokhin D. V. Evaluation of the Role of Partially Government Owned Banks in the Financing of the Real Sector.....	178
Zayakina R. A. Network Topology of Entrepreneurial University: Towards the Problem Statement	182
Klyaster A. V. The Formation and Use of Reserves in Accounting	186
Kolesova O. V., Oplakanskaya R. V., Freidin E. O. The Main Trends of Development of University Cities of Siberia (on the Example of Tomsk, Novosibirsk, Irkutsk and Krasnoyarsk)	189
Kolycheva V. A. Art Investment as Business Innovation: Pro Et Contra	193
Korneeva I. E., Shal A. V. Electronic University SFU	195
Krasnova O. A. Analysis of Problems and Trends of IPO in Russia	198
Kreyk A. I. The Institutional Status of Business	202
Latyshov O. Yu., Terziev V. K., Kiiskieva-Arabska E. D. Economic Socialization of Students in Contemporary World	205
Lebedinskaya O. G. Innovation in High-Tech Business	209
Litvinova N. P. Problems of Analysis and Decoding of Organizational Culture of an Enterprise	213
Mamaeva Zh. G. The Possibility of Using Games Simulation Models in Education of Accountants	217
Markelov V. A. Public-Private Partnership in the Education of the Novosibirsk Region	220
Maurer V. Y. On the Typology of the Methods of Formal Logical Analysis of Full-Text Information.....	232
Miller A. E. Influence of the Principles of the Taxation on Development of Economy	236
Miller N. V. Science about Taxes in Russia: Formation and Development	239
Morinko I. A. Innovation Activity of the Regions of Germany	242
Morinko I. A. Hauschild's Model Used to Assess the Degree of Innovativeness of the Product.....	245
Nemtseva Y. V., Zlenko A. S. Methodological Aspects of Developing Integrated Approach to Risk Assessment of Projects of Reconstruction and Construction of Oil Handling Terminals	248
Novikova O. S., Burtseva E. V. Peculiarities of Teaching Eastern Languages in Non-Linguistic Universities.....	258
Ostashenko E. G. Method of «Case-Technology» in Forming Key Competencies for Preparing Bachelors in Accounting	262
Popova T. A., Popov E. A. Influence of Investment Strategies on the Fair Value of the Option.....	265
Romanova N. G., Vranchan E. V. Ways of Formation and Development of Entrepreneurial Abilities of Students.....	268
Ryzhkov O. Yu. An Innovative Methodology for the Evaluation	271
Ryazanova N. V. Analysis of the Relationship of the Terms «Goodwill» and «Intellectual Capital».....	276
Sverdlina E. B. Business Game as an Innovative Model of Training of Bachelors of Economics.....	280
Solovjev V. I. Information Support of Innovation Activities of High-Tech Enterprises.....	284
Storozheva S. P., Mikidenko N. L. Entrepreneurial Competencies: Recognition and Verification Practices	291

Surkov A. A. The Role of Strategic Planning in the Development of the State and Regions	297
Tereshkina N. E. System of Realization Mechanisms of the State Innovative Strategy	299
Timofeev A. G. Innovative Development of Regions: Opportunities and Barriers	303
Timofeeva A. Yu. Technical Education as a Factor of Development of Entrepreneurial Activity.....	306
Timofeyeva G. V., Akmaeva R. I., Aitpayeva A. A. Innovative Approaches to Assessing the Level of the Region Food Security.....	310
Titova N. A., Kolmakova T. B. Development of a Conceptual Picture of the Brand of Innovative Industrial Cluster	315
Freydina E. V., Lapshova L. N. Organizational Diagnostics for Opening the Reasons for Limiting Business Growth.....	319
Khomenko E. V. Development of Universities as Centers of the Innovation Creation Sphere in the Economy of a Region	324
Chistyakova V. I. A Practice-Oriented Approach in Training of Bachelors of State and Municipal Management.....	328
Chistyakova V. I., Solodovnikova A. V., Chistyakov V. N. Diagnosis and Peculiarities of Bankruptcy of Agricultural Organizations.....	332
Shmyreva A. I. Aspects of the Assessment of the Current State of the Global Monetary System.....	336
Eldyaeva N. A. Methodical Bases and Typology of the Regions of the Russian Federation in Terms of the Level of Development of Small and Medium Business	339
Yarnykh E. A., Lebedinskaya O. G. Problems of Assessment of Efficiency of Innovations	342
Rumyantsev A. S. Methodological Approaches to Measuring Investment Growth in Russian Regions.....	345
Avrov A. P., Avrova I. A. Diagram of the Decomposition of General Absolute and Relative Growth of Average Values in Selected Components in the Form of Absolute Growth Related to Structural Shifts	349
Avrov A. P., Mananov B. B. Dynamics of the Average Length of Economically Active Life of Human Potential in Kazakhstan.....	353
Sukhorukova N. G. Formation of Students Professional Normative-Value Structure in Higher Educational Institution.....	358
Golovina N. A. Methodical Approaches to the Evaluation of the Activity of the Basic Subjects of the Health Care System	361
Zyryanova A. I. Approaches to the Development of Youth Policy and Evaluation of its Effectiveness.....	366
Miroshnichenko E. B. The Problem of the Replacement of Controlling by Subsystem of Strategic and Tactical Management in Organizations.....	370
Nikiforova L. E., Tsurikov S. V. Development of Anti-Crisis Strategy of an Organization Based on the Analysis of the Effectiveness of the Current Business Model.....	373
Savelchenro I. A., Nikiforova L. E. Social and Labour Monitoring as a Part of Management System of Company's Intellectual Capital	378
Arlashkina O. V. Management as a System of Social Interaction: Structural-Functional Model	383
Ilinykh S. A. A Woman in Business: the Ingredients of Success.....	378
Rovbel S. V., Kutcenko V. V. Traditions and Managerial Innovations of Social Protection of the Population of the Territory	391
Tarasova G. M. Transformations in China's Economy on the Example of Banking System.....	396
Authors	400

**ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СУЖДЕНИЕ – ПРИЗМА,
ОБЕСПЕЧИВАЮЩАЯ ДОСТОВЕРНОСТЬ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО****Акулова А. Г.**

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

В настоящее время отчетность, составленная по международным стандартам финансовой отчетности, является общепризнанным источником информации как для внешних, так и для внутренних пользователей. В связи с этим её достоверность является одной из важнейших характеристик, обеспечивающих верное принятие по данным отчетности управленческих и иных решений. Для достижения оптимального значения выделенной характеристики необходимо корректное генерирование и использование методик формирования отчетности по международным стандартам. Один из основных инструментов, обеспечивающих верное применение методик формирования отчетности по МСФО – учетная политика организации. То, насколько эффективно она применяется и отвечает требованиям текущего законодательства, напрямую зависит от профессионального суждения, составившего, актуализирующего и применяющего его бухгалтера, от его мнения о деталях хозяйственных операций.

Ключевые слова: профессиональное суждение бухгалтера, МСФО, РСБУ, трансформация отчетности, формирование учетной политики.

**PROFESSIONAL JUDGMENT IN TERMS OF ENSURING ACCURATE REPORTING
ACCORDING TO IFRS****Akulova A. G.**

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

Currently, financial statements prepared under international financial reporting standards, is a recognized source of information for both external and internal users. In this regard, its correctness is one of the most important characteristics for a making right managerial and other decisions based on it. The correct use of methodologies for preparing reporting according to international standards is necessary. One of the main instruments for the correct application of the methods of reporting under IFRS is accounting policies of an organization. It effective use and correspondence to the requirements of current legislation depends directly on the professional judgment of an accountant, on his or her opinion about the details of business operations.

Key words: professional judgment of an accountant, IFRS, RAS, transformation of financial statements, accounting policy formation.

В связи с все возрастающей глобализацией всех экономических процессов в мире и в России в частности, вопрос приведения финансовой отчетности организаций к единой форме приобретает все большее значение. Вопросами гармонизации показателей финансовой отчетности озадачен уже более 45 лет Фонд МСФО (до 2001 года Комитет по МСФО) – оригинальное название IFRS Foundation. Миссия фонда заключается в разработке международных стандартов финансовой отчетности, обеспечивающих прозрачность, «подотчетность» и эффективность на финансовых рынках по всему миру.

Стандарты МСФО обеспечивают прозрачность за счет повышения международной сопоставимости и качества финансовой информации, что позволяет инвесторам и другим участникам рынка принимать обоснованные экономические решения.

МСФО стандарты укрепляют «подотчетности» за счет сокращения информационного разрыва между поставщиками капитала и людьми, которым они доверили свои деньги. Стандарты

обеспечивают предоставление информации, необходимой для ведения управленческого учета. В качестве источника информации, сопоставимой по всему миру, стандарты МСФО также имеют жизненно важное значение для регулирующих органов по всему миру.

МСФО стандарты способствуют экономической эффективности, помогая инвесторам определить возможности и риски на финансовых рынках всего мира, тем самым улучшая распределение капитала. Для предприятий использование единого, надежного языка бухгалтерского учета снижает стоимость капитала и снижает расходы на международную отчетность [1].

В развитии международных стандартов и фонда заинтересованы финансовые организации из различных стран мира. Это подтверждается тем, что финансирование фонда МСФО происходит из различных источников из более чем 30 стран, в том числе и из России. Согласно данным опубликованным на официальном сайте фонда в 2015 году Министерством Финансов Российской Федерации были осуществлены инвестиции на сумму более 500 000 £. Для сравнения общая сумма инвестиций в Фонд из Китая составляет более 1 800 000 £ [2].

Таким образом на данный момент МСФО являются стандартами, цель которых гармонизация предоставляемой финансовой отчетностью информации в мире, то есть формирование отчетности понятной инвесторам из разных стран. В Российской Федерации помимо стимулирования развития фонда МСФО на законодательном уровне проводится работа по достижению сближения национальных стандартов учета и отчетности с МСФО: происходит расширение сферы применения МСФО и сближение национальных стандартов с МСФО. То есть происходит гармонизация принципов регламентирующих учет. Однако это процесс длительный и тормозящийся существенными объективными препятствиями:

- национальными, исторически сложившимися традициями учета;
- изменениями экономической и политической ситуаций в стране и мире;
- информационной потребностью пользователей финансовой информации
- и т.д.

Однако невозможность достижения в ближайшем будущем полного единства всех национальных бухгалтерских систем, не означает отсутствие возможности подготовки отчетности, соответствующей принципам МСФО.

На текущий момент теоретиками и практиками выделяются три основных метода подготовки отчетности по дополнительным к национальным стандартам (в том числе по МСФО):

- метод параллельного учета;
- метод трансляции проводок;
- метод трансформации отчетности.

Эти три метода существенно отличаются друг от друга, как по требуемым для реализации данным, так и по получаемым в сопровождении к отчетности регистрам. Сравнение основных методов в разрезе перечисленных аспектов проведены, такими авторами как М.К. Хусаинов, О.Ю. Осипенкова, А.А. Каюмов. Проведенное ими сравнение представлено в табл. [5, с. 84].

Методы формирования отчетности в дополнительных стандартах

Метод	Требуемые для реализации данные	Результат
Метод параллельного учета	Первичные документы	Проводки в различных учетных регистрах, соответствующих различным стандартам. Отчетность по МСФО и по РСБУ
Метод трансляции проводок	Проводки в национальных стандартах. Дополнительные проводки для МСФО	Учетные регистры для различных стандартов. Отчетность по МСФО и по РСБУ
Метод трансформации отчетности	Отчетность в национальных стандартах. Учетные регистры, аналитические ведомости и отчеты по статьям баланса, требующих корректировок между стандартами. Иная дополнительная аналитическая информация	Трансформационные таблицы. Отчетность по МСФО и по РСБУ

Наиболее популярным и часто доступным для реализации является метод трансформации отчетности. Ему во многих случаях отдается предпочтение в связи тем, что он является во многом менее трудоемким по сравнению с остальными методами. Методом параллельного учета, для которого в связи со спецификой характерен большой объем операций равный практически полному дублированию бухгалтерских проводок РСБУ с дополнением специфических операций

соответствующих расхождениям с МСФО. Методом трансляции проводок, для которого также характерен большой объем операций, как для метода параллельного учета, с отличительной особенностью периода формирования проводок по МСФО – не в момент формирования проводок по РСБУ, а позже.

Преимуществом метода трансформации отчетности является его большая экономичность по сравнению с другими методами, в связи с меньшим объемом операций, потребность в реализующих его специалистах и затрачиваемых на него человеко-часов.

Однако помимо очевидных достоинств метода трансформации отчетности, у него так же есть ряд существенных недостатков.

Основной из них это точность получаемых в результате трансформации показателей отчетности. Спецификой метода является преобразованием данных показателей отчетности, составленной по российским стандартам бухгалтерского учета в показатели отчетности по МСФО, то есть преобразование сводных данных полученных по одним стандартам в сводные данные по другим. В связи с этой особенностью велика вероятность в «пренебрежении» к не существенным, на первый взгляд, показателям отчетности по РСБУ и формировании не достоверной отчетности МСФО.

Помимо недостатка, вызванного особенностью метода трансформации отчетности, так же проявляет себя свойственный всем методам недостаток – потребность в высококвалифицированных специалистах. Способных оперативно отслеживать и корректно применять в рамках трансформации изменения и расхождения в законодательстве по РСБУ и по МСФО.

Для решения последней проблемы многими организациями привлекаются, на период формирования первой отчетности по МСФО, сторонние специалисты, помогающие выработать свойственную конкретной организации методику трансформации и утвердить положения учетной политики организации в рамках МСФО.

Однако при учете того, что национальное и международное законодательство регулярно претерпевает изменения, выработанная методика и положения учетной политики требует постоянно обновления, корректировок в соответствии с произошедшими изменениями. То есть подобное решение проблемы является временным, и в организации требуются специалисты способные отслеживать, анализировать, внедрять изменения в положения учетной политики и в процесс трансформации отчетности.

Нужны высококвалифицированные специалисты – бухгалтера обладающие нужными компетенциями, способные формировать профессиональное суждение на заданные вопросы, выражать мнения о деталях хозяйственных операций. Однако помимо необходимости обеспечивать постоянное соответствие применяемых методов и действующим стандартам, перед специалистами так же остро и регулярно встают вопросы по минимизации основного недостатка метода трансформации, и как следствие формирования достоверной отчетности по МСФО, сформированной с учетом требования приоритета содержания перед формой.

Литература

1. Who we are [Электронный ресурс] // IFRS : веб-сайт. URL : <http://www.ifrs.org/about-us/who-we-are/>
2. Financial supporters 2015 [Электронный ресурс] // IFRS : веб-сайт. URL : <http://www.ifrs.org/About-us/Documents/2015-financial-supporters.pdf>
3. Григорьева-Дорофеева О. И. Профессиональное суждение при формировании учетной политики организации // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2009. № 4 (14). С. 21-24.
4. Смирнова Е. А., Профессиональное суждение бухгалтера: понятие, сущность и содержание // Теория и практика общественного развития. 2012. № 10.
5. Хусаинов М. К., Осипенкова О. Ю., Каюмов А. А. Организация и обеспечение трансформации отчетности российских предприятий в отчетность по МСФО. М.: Финансы и статистика. 2015. 68 с.

—◆◆◆—

ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕНТРОВ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ Г. КРАСНОЯРСКА)

Амосова Е. В.

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет,
Санкт-Петербург, Россия

Данная статья посвящена анализу тенденций формирования нового подхода к организации деловой концентрации городов. Целью работы является описание основных аспектов образования центров деловой активности, выявление планировочной структуры территории. Большое внимание уделено раскрытию понятия «деловая активность», рассмотрению европейского опыта регенерации промышленных территорий, например, район «ОПЕРА-ХАУС» (Норвегия, г. Осло). В результате выявлены следующие принципы комплексного освоения центров деловой активности: устойчивости, рефункционализации; оптимизации экологической сети, доступности. Помимо этого, в работе определен перечень основных функциональных зон ЦДА: деловая, жилая, зона объектов общегородского значения, зона обслуживания, общественных пространств и транспортная инфраструктура. Разработана теоретическая градостроительная модель, базирующаяся на выявленных принципах и функциональном наполнении в применении к площадке исследования в г. Красноярске.

Ключевые слова: деловой район, деловая активность, центры деловой активности, особенности формирования центров деловой активности.

FORMATION OF CENTERS OF BUSINESS ACTIVITY IN KRASNOYARSK

Amosova E. V.

Saint-Petersburg State University of Architecture and Civil Engineering, Saint Petersburg, Russia

This article describes the tendency of forming a new approach to the organization of business concentration of cities. The aim of the work is to identify the planning structure of the territory of the formation of business activity centers. The article pays great attention to the introduction of a definition of “business environment”, consideration of the European experience in the regeneration of industrial areas, for example, the area “OPERA HOUSE”, Norway, Oslo. As a result, the following principles of complex development of business environment were revealed: sustainability, change of functionalization; optimization of ecological network, accessibility. Moreover, the article determines the list of the main functional zones of business environment centers: the business zone, the residential zone, the zone of objects of citywide importance, the service area, the public area and the transport infrastructure. The theoretical urban planning model is developed, which is based on the identified principles and functional content, applied to the research site in Krasnoyarsk.

Key words: centers of urban activity, centers of business environment, business districts, the formation of centers of business environment.

Город – ключевая социально-экономическая и организационная единица экономической эпохи. Кластеризация, увеличение плотности населения, взаимодействие, использование городской среды и удобство для пешеходов – все эти факторы вместе с инновациями и человеческим капиталом обеспечивают экономический рост, стимулируют процесс технического потенциала, развитие бизнеса. Развитие городов напрямую связаны с развитием промышленности и ускоренными процессами инноваций. Предприятия промышленности обычно образовывались на тех местах, где много сырья, обрастали путями связи. Регионы промышленности были организованы вокруг ведущей отрасли, с течением времени в этих городах на базе промышленности возникали специализированные деловые районы, обеспечивающие деловую активность регионов.

Термин «деловая активность» употребляется беспредметно для обобщенной характеристики процессов экономики. Стоит конкретизировать и определить составляющие «деловой активности» городов.

Из определения большой экономической энциклопедии следует, что «деловая активность – 1. Экономическая деятельность, конкретизированная в виде производства того или иного товара или оказания конкретной формы услуг. 2. Характеристика результатов деятельности фирмы на рынке, получаемая на основании данных анализа» [1, с. 362]. Широкий охват трактовки показывает исключительно деловую и экономическую составляющую.

Рассматривая деловую активность с точки зрения планирования территории, исследователь Ричард Флорида определяет города, как «место равнозначной концентрации сфер политики, культуры, городского хозяйства и искусства» [7, с. 146].

Если деловая активность городов представлена развитием экономики в глобальном масштабе, то концентрация основных деловых зон отражается в центрах деловой активности. Центры деловой активности – территория долгосрочного развития, сформированная интенсивными «узлами/ядрами/очагами», которые являются частью перечня признаков экономического, политического, социального и природного характера. Задача центров деловой активности – организовать деловую, финансовую, экономическую деятельность в городах, связать сложившиеся деловые узлы по средствам информации, транспортной системы, полифункциональным насыщением территорий, городской рекреацией и обслуживанием. Совокупность центров деловой активности образует систему, направленную на экономическое развитие города.

С течением времени происходит преобразование деловых зон в городах. Тенденция регенерации заброшенных территорий – одно из направлений образования «узлов» деловой активности.

Западноевропейский опыт определяет характер рефункционализации промышленных территорий. В мировой практике созданы и введены в эксплуатацию примеры создания центров деловой активности в структуре города. Например, Норвегия, г. Осло. Набережная мирового культурного объекта «ОПЕРА-ХАУС» представлена ни одиночным объектом, а включена в систему «узлов». «Узлы» образуют многофункциональное линейное пространство, в состав которого входят: район деловой активности «Баркод»; городская набережная, соединенная парками, скверами, аллеями и площадями; жилые кварталы; зоны обслуживания на протяжении всей береговой линии; территория объекта «ОПЕРА-ХАУС» с выходом к реке и др.

Территория набережной представляет бывшую портовую зону, измененную путем использования ряда методов: создание городского и туристического объекта «ОПЕРА-ХАУС»; деление территории на участки; размещение городской скоростной магистрали в туннель; объемно-пространственная композиция зданий; детальный подход к фасадам; ширина продольных и поперечных проходов на территории; устройство велосипедной инфраструктуры и организация ландшафтной системы. Территория обрела градостроительную уникальность и представляет сегодня городской «узел» экономического развития города. Объединение элементов происходит за счет пешеходно-транспортной сети, городской рекреации и учета ряда характеристик и особенностей места: прибрежная территория, бывшая промышленная зона, сохранение существующего озеленения, аэрация, раскрытие видовых перспектив. Важное значение играют общественные пространства: узловое, линейные и площадные, они выражены системой и обеспечивают непрерывность и безопасность движения.

Градостроительная модель размещения центров деловой активности строится на обоснованной структуре системных выявленных деловых зон в городе; равномерном размещении узлов центров деловой активности, говорящих о том, что чем более закономерно распределены объекты по территории, тем эффективнее они могут быть задействованы в процессы городской жизни и работать на пользу города. Регенерация промышленной зоны под центры деловой активности имеет актуальность в необходимости района деловой активности для полноценного развития города, в консолидации активных точек городского значения в центре, в избавлении от территории, представляющей потенциальную опасность и маргинальность.

Для опробации теоретической модели выбрана граница исследования – город Красноярск. В структуре города выявлены существующие сложившиеся деловые зоны, определены потенциальные территории для развития центров деловой активности, которые образуют системную связь экономических «очагов». Одной из выявленных площадок является территория бывшего промышленного завода – «Комбайновый завод», расположенной на берегу р. Енисей, в центральной части города со сложившейся застройкой вокруг. Стоит отметить резко континентальный климат региона, удаленность от центральной зоны страны, но при этом потенциал развития, центр связующих направлений и путей север-юг и восток запад. Население города: 1,06 млн человек, площадь исследуемой территории завода – 80 га.

Опираясь на данные генерального плана г. Красноярска до 2033 года, выбранная территория утрачивает статус промышленной зоны и определена как территория многофункционального использования. Основные составляющие, оказавшие внешнее влияние на территорию: близость к историческому центру; наличие ж/д вокзала и развитого ж/д транспорта; пространство для роста города; динамичное экономическое развитие города; наличие пространства для роста в виде неосвоенных территорий.

Изучив и проанализировав ареал исследования, теоретическую базу и примеры размещения и использования, формируется теоретическая градостроительная модель, в основу которой вошли ряд принципов, методов организации. Принцип устойчивости городской территории. Методы – разнофункциональность зон; полицентричность развития территории; связанность с со-

седними территориями. Принцип рефункционализации промышленных зон. К методам которого относятся – обновление функционального назначения пространства, использование новейших технологий путем создания центров деловой активности, сохранение истории места, внедрение инновационных процессов, изменение статуса территории. Принцип оптимизации экологической сети в городе. Методы раскрытия принципа – сохранение существующих природных ресурсов территории и организация непрерывной зеленой системы. Принцип особенности общедоступной транспортной сети. Методы – развитие интегрированной системы общественного транспорта, формирование внутренней транспортной системы.

В функциональной структуре центров деловой активности можно выявить шесть основных зон: деловая зона – составляющая центров деловой активности, основными точками притяжения которой являются деловые объекты: офисно-деловые здания, бизнес-центры, конференц-центры, а также связанное с ними сопутствующее обслуживание. Составляет большой процент территории. Жилая зона – сегмент центров деловой активности, включающие в себя жилые единицы (жилые микрорайоны, кварталы, комплексы, апартаменты с социальным обслуживанием). Объекты общегородского значения – театр, музей, выставочный центр, спортивные комплексы, концертные залы, научные центры и др. Зоны обслуживания – отдельно выделенные зоны, в состав которых входят объекты, расположенные на первых этажах, задающие ритм уличному движению, создающие сценарий движения и привлечение посетителей (кафе, магазины, мастерские, салоны и др.). Общественные пространства – территории взаимодействия людей и застройки через среду, развития вектора среды в пользу человека. Создание пространств под масштаб человека, живой природы, мест отдыха, безопасности и обзора, разграничения пространств для транспорта и пешехода. Транспортная инфраструктура – сеть автомобильных дорог, парковок, зоны ТПУ (транспортно-пересадочный узел), альтернативных вариантов общественного транспорта и пешеходное движение. Основная задача минимизировать нагрузку личным автомобильным транспортом за счет введения альтернатив общественному транспорту, создания ТПУ, разноуровневых паркингов с эксплуатируемой кровлей и зелеными насаждениями.

Для исследуемой площадки города Красноярска характерна линейная модель размещения. Территория расположена на протяжении городской набережной, и «узлы» деловой застройки размещены последовательно, с образованием сопутствующих функциональных зон и связаны единым транспортным каркасом, каркасом озеленения и системой общественных пространств. Каждый «узел» центра деловой активности обладает набором функций, но имеет основную главную функцию, которая несет смысловое и наиболее выгодное размещение в структуре территории и города.

Формирование теоретической градостроительной модели центров деловой активности на примере выявленной территории г. Красноярска с учетом планировочных и градостроительных особенностей позволяет рассматривать территорию не только как место организации бизнес-центров, но и как потенциал экономического роста через организацию «узлов» и пространства, что влечет развитие признаков экономического, политического и социального характера. Территория обладающая «узлами» насыщения способствует потенциалу развития перспективного использования и становления города и региона.

Литература

1. Азрилиян А. Н. Большая экономическая энциклопедия. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Ин-т новой экономики, 1997. 864 с.
2. Брук Д. История городов будущего / пер. с англ. Д. Симановский; [ред. П. Фаворов]. М. : Strelka Press, 2016. 436 с.
3. Джекобс Д. Смерть и жизнь больших американских городов / пер. с англ. Л. Мотылев ; [ред. А. Курилкин]. М. : Новое изд-во, 2011. 460 с.
4. Нефедов В. А. Как вернуть город людям. М. : Искусство-XXI век, 2015. 160 с.
5. Соколов Л. И. Центр города – функции, структура, образ. М. : Стройиздат, 1992. 352 с.
6. Флорида Р. Креативный класс. Люди, которые создают будущее / пер. с англ. Н. Яцюк ; [науч. ред. Р. Хусаинов]. М. : Манн, Иванов, Фербер, 2016. 384 с.
7. Флорида Р. Кто твой город? Креативная экономика и выбор места жительства / пер. с англ. Е. Лобкова ; [науч. ред. Д. Ткачев]. М. : Strelka Press, 2014. 368 с.
8. Холлис Л. Города вам на пользу: Гений мегаполиса / пер. с англ. М. Коробочкин ; [ред. А. Красникова]. М.: Strelka Press, 2015. 432 с.

НАЛОГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Гладкова Н. А., Шибакова М. А.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Предпринимательская деятельность является важнейшей составляющей рыночных отношений. Развитию малого и среднего бизнеса уделяется особое внимание не только в развитых, но и в развивающихся странах, поскольку, несмотря на относительно небольшие обороты производства и продаж, налоги от малого бизнеса формируют весомую часть бюджетных доходов. В связи с этим в современных условиях являются актуальными некоторые механизмы государственной поддержки малого и среднего бизнеса, в частности, налоговые льготы, преференции и имеющие место региональные особенности налогообложения. В статье представлен анализ последних в Новосибирской области в сравнении с другими регионами России. Проанализированы налоговые льготы для малого бизнеса в других странах и возможности их применения в России. Представлены рекомендации относительно налогообложения малого и среднего бизнеса в Новосибирской области.

Ключевые слова: Новосибирская область, малый и средний бизнес, налоговые инструменты, налоговые льготы.

TAX INSTRUMENTS TO SUPPORT SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESS IN THE NOVOSIBIRSK REGION

Gladkova N. A., Shibakova M. A.

Novosibirsk State University Economics and Management, Novosibirsk, Russia

Entrepreneurial activity is an important component of market relations. The development of small and medium-sized businesses is paid special attention not only in developed nation, but also in emerging countries, because, despite relatively small turnover of production and sales, taxes from small businesses form a significant part of budget revenues. In this regard, some mechanisms of state support for small and medium-sized businesses, in particular, tax benefits, preferences and regional peculiarities of taxation are relevant in modern conditions. An analysis of taxation peculiarities in the Novosibirsk Region in comparison with other regions of Russia is presented in the article. Tax benefits for small businesses in other countries and the possibility of their application in Russia are analyzed. Recommendations on the taxation of small and medium-sized businesses in the Novosibirsk region are presented.

Key words: Novosibirsk region, small and medium business, tax instruments, tax benefits.

В настоящее время малый и средний бизнес играет большую роль в создании рабочих мест, производстве товаров и услуг, стимулировании совокупного спроса, повышении инвестиционной привлекательности национальной экономики, появлении и внедрении инноваций и научно-технических новинок.

В связи с этим в современных условиях являются актуальными механизмы государственной поддержки малого и среднего бизнеса. Одним из направлений необходимо рассматривать налоговые льготы, преференции и региональные особенности налогообложения.

Выделяют ряд основных методов налогового стимулирования: уменьшение или обнуление налоговых ставок, налоговые каникулы, перенос убытков на будущее, ускоренная амортизация, инвестиционный налоговый кредит, выведение из-под налогообложения отдельных объектов, специальные налоговые режимы.

Для оценки положения малого и среднего предпринимательства в Новосибирской области (далее – НСО) рассмотрим основные экономические показатели их деятельности. Они представлены в табл. 1.

Таблица 1

Количество предприятий, среднесписочная численность занятых и оборот организаций малого и среднего предпринимательства (без учета микро предприятий) в Новосибирской области (данные представлены на 1 января)

Показатели	2014	2015	2016
Число предприятий, единиц	6 332	6 512	4 515
Среднесписочная численность занятых, человек	212 349	199 651	161 977
Оборот организаций, млн руб.	548 541,8	596 172,7	664 161,5

По данным табл. 1, в 2016 году количество малых и средних предприятий (далее – МиСП) сократилось на 30,67% по сравнению с 2015 годом, при этом в 2015 году по сравнению с 2014 годом оно выросло 2,84%. Среднесписочная численность занятых на МиСП в 2016 году по сравнению с 2015 годом сократилась на 18,87%, а в 2015 г. по сравнению с 2014 г. – на 5,98%. Однако, оборот МиСП растет из года в год, в 2015 г. – на 8,68%, а в 2016 г. – на 11,4%.

Данные о количестве МиСП в других регионах представлены в табл. 2.

Таблица 2

Количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, сведения о которых содержатся в реестре субъектов малого и среднего предпринимательства по состоянию на 01.08.2016

Российская Федерация	5 523 765	Приволжский ФО	1 016 076
Центральный ФО	1 636 987	Республика Татарстан (Татарстан)	148 133
г. Москва	674 845	Уральский ФО	482 238
Северо-Западный ФО	629 902	Свердловская область	188 661
г. Санкт-Петербург	316 483	Сибирский ФО	653 465
Южный ФО	569 388	Новосибирская область	131 522
Краснодарский край	267 092	Дальневосточный ФО	245 699
Северо-Кавказский ФО	188 631	Приморский край	84 268
Ставропольский край	97 868	Крымский ФО	101 379
		Республика Крым	79 401

Судя по данным табл. 2, наибольшее число субъектов МиСП сконцентрировано в г. Москве, г. Санкт-Петербурге и в Краснодарском крае.

Имеются следующие налоговые льготы и преференции, действующие на территории НСО для МиСП [8]:

- дополнительный перечень видов предпринимательской деятельности, относящихся к бытовым услугам, в отношении которых применяется патентная система налогообложения;
- налоговые каникулы для налогоплательщиков – индивидуальных предпринимателей, применяющих патентную систему налогообложения (далее – ПСН) или упрощенную систему налогообложения (далее – УСН), впервые зарегистрированных после 1 июля 2015 года, и осуществляющих некоторые виды предпринимательской деятельности;
- для инвесторов предусмотрено освобождение от уплаты налога на имущество организаций в части некоторого имущества и установление ставки по налогу на прибыль организаций в размере 13,5 %, в части, подлежащей уплате в областной бюджет НСО;
- другие.

В отличие от НСО, в других регионах предусмотрено дифференцирование налоговых ставок в зависимости от категорий налогоплательщиков по налогу, взимаемому в связи с применением УСН и установление налоговых вычетов по налогу на имущество организаций.

Так, например, в Краснодарском крае для плательщиков УСН, занятых в производственной, социальной и научной сферах, выбравших объект налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов» действует налоговая ставка в размере 5 %, по объекту «доходы» – 3 % [11].

Московские предприниматели, имеющие работающий малый бизнес, могут рассчитывать на получение налогового вычета по налогу на имущество в размере кадастровой стоимости на 300 кв. м площади [9].

В Санкт-Петербурге для налогоплательщиков, применяющих УСН и выбравших в качестве объекта налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов», ставка налога снижена до 7%, а также установлены новые инвестиционные налоговые льготы, направленные на стимулирование обновления основных фондов во всех отраслях экономики города.

В ходе исследования проанализирован зарубежный опыт в сфере налогообложения МиСП. Общие сведения о доле МиСП в ВВП развитых стран представлены в табл. 3 [2, с. 96].

Таблица 3

Доля МСБ в ВВП развитых стран на 2016 г.

Показатель	США	Канада	Япония	Германия	Франция	Италия	Великобритания	Россия
Доля МСБ в ВВП страны	54	43	51,6	57	49,8	55	52	21
Доля общей занятости	54	47	69,5	69,3	56,6	71	56	27

Анализируя мировой опыт налогообложения МиСП, необходимо отметить, что в большинстве цивилизованных стран введено дифференцирование налоговых ставок для разных видов бизнеса, в том числе и для субъектов малого предпринимательства. Например, в Великобритании основная ставка корпоративного налога составляет 35%, а специальная пониженная ставка для малого бизнеса – 25%. Италия еще в 1986 году в отдельных регионах ввела освобождение новых фирм от корпоративного и местного налога на 10 лет. Франция с 1988 года освобождает вновь созданные фирмы от корпоративного налога на 2 года, а в последующие 3 года они платят 25%, 50% и 75% от его величины соответственно. Бельгия стимулирует малые венчурные фирмы, создающие высокие технологии, освобождением от налога на 10 лет.

Прогрессивная шкала налогообложения, как показывает практика, благоприятно сказывается на развитии и активности малого и среднего бизнеса. Однако для России данный вопрос является проблемным и спорным. Вопрос введения данной системы в России упирается в популярность теневого бизнеса. Например, даже Президент РФ В.В. Путин еще в 2010 году неоднократно высказывал своё мнение о том, что плоскую шкалу менять не следует, и причины такой позиции: «жульничество и коррупция, и уходы от уплаты» [12].

Довольно интересные меры поддержки малого бизнеса демонстрирует Франция: начинающих предпринимателей при создании фирм в экономически слабых районах освобождают от уплаты налогов в социальные фонды, предоставляют им льготные кредиты, выплачивают подъемные. С учетом большой дифференциации темпов развития регионов РФ, данная мера позволила бы в перспективе сгладить существующую ситуацию. В частности, девять районов НСО являются чисто сельскими, где сельскохозяйственные земли занимают около 60% территории. Но даже в этих районах потенциал развития сельской экономики используется недостаточно. Это объясняется существенным сокращением численности сельского населения: в некоторых районах в период с 2000 до 2015 гг. сокращение численности составило 24 и 30%. Для сохранения обжитых территорий, сельскохозяйственного производства, необходимо произвести модернизацию сельской экономики, ввести налоговые льготы для МиСП и развивать сельские муниципальные образования [1, с. 81-83].

Правительства Франции и Германии позаботились также и об экономической грамотности начинающих предпринимателей, выделяя необходимые средства для проведения разнообразных тренингов, семинаров, мастер-классов. Это позволяет предпринимателям избежать ошибок с налоговыми отчислениями, с ведением бухгалтерского и налогового учета и т.д. В РФ только в последние годы стали популяризоваться различные бизнес-инкубаторы, Центры инноваций социальной сферы и т.д. Такие нефинансовые меры налоговой поддержки способствуют улучшению налоговой безопасности МиСП. При этом можно использовать отдельные примеры опыта управления налоговыми рисками, отраженные в научной литературе [4, с. 79].

Проведенное исследование позволило сформулировать следующие выводы.

В НСО реализован широкий комплекс мер, позволяющий МиСП использовать налоговые стимулы в целях повышения их деловой активности. В дополнение к достигнутым результатам необходимо организовать проведение мероприятий по популяризации успешного опыта налоговых мер поддержки в регионах с указанием показателей, улучшающих экономическое положение территории.

Представленное краткое рассмотрение зарубежного опыта позволяет сделать вывод о том, что существует множество мер налоговой поддержки малого и среднего бизнеса, и не все из этих мер подходят РФ в силу специфики ее экономического и социального развития. Вышеописанный практический опыт может быть успешно адаптирован и использован для развития данного сектора предпринимательства РФ.

Использование опыта других регионов и зарубежных стран возможно в результате качественно организованной экспертизы и налогового прогнозирования для МиСП и бюджетно-социального эффекта для НСО.

Литература

1. Актуальные проблемы развития Новосибирской области и пути их решения / под ред. А. С. Новоселова, А. П. Кулаева: в 2 ч. Часть 1. Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2014. 312 с.
2. Развитие малого предпринимательства в современных условиях на пространстве ЕАЭС / А. И. Агеев, С. В. Кочубей, Е. А. Матченко и др. М. : Ин-т экон. стратегий, 2016. 23 с.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (части первая и вторая): М. : Омега-Л, 2016. 800 с.

4. Выжитович А. М. Управление налоговыми рисками при реализации стратегий аутсорсинга предприятиями в процессе реструктуризации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 8. С. 75-84.
5. Выжитович А. М., Булгакова И. А., Гаврилюк Е. А. Экономическая обоснованность расходов предприятий на аутсорсинг для целей налогообложения // Развитие территорий. СИУ. филиал РАНХиГС. 2015. № 3. С. 12-17.
6. Выжитович А. М., Терешин А. В. Налоговый климат и развитие экономики // ЭКО. 2008. № 8. С. 154-162.
7. Офиц. сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Новосибирской области. URL: <http://novosibstat.gks.ru/> (дата обращения: 10.09.2017).
8. О налогах и особенностях налогообложения отдельных категорий налогоплательщиков в Новосибирской области : закон Новосибирской области от 16.10.2003 года № 142-ОЗ // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
9. О налоге на имущество организаций : закон г. Москвы от 05.11.2003 № 64 // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
10. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : федер. закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
11. Об условиях применения упрощенной системы налогообложения на территории Краснодарского края : закон Краснодарского края от 08.05.2015 № 3169-КЗ // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
12. Маслов Г. Путин против введения прогрессивного налогообложения [Электронный ресурс] // INFOX : веб-сайт. URL: <https://www.infox.ru/news/23/economy/finance/50450-putin-protiv-vvedenia-progressivnogo-nalogooblozhenia>, свободный (дата обращения: 10.09.2017).

— ◆ ◆ ◆ —

ПОСТРОЕНИЕ ИМИТАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАЩИТОЙ ИНФОРМАЦИИ

Голдобина А. С., Исаева Ю. А.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Умный завод в качестве модели современного предприятия является приоритетным направлением в промышленности, включая оборонно-промышленный комплекс. Построение умного завода стало возможным при использовании ИОТ устройств [3].

Построение и эксплуатация систем защиты информации подобных объектов нуждается в исследовании для определения эффективных подходов на всех стадиях жизненного цикла. Одним из важнейших направлений является построение и оценка эффективности системы управления защитой информации.

Основное назначение системы управления – это своевременная выработка и реализация управляющего воздействия на управляемый объект. Показателем эффективности является вероятность своевременного принятия и реализации правильного решения.

Исходя из анализа примерной структуры объекта исследования [1], целесообразно проводить на трех уровневой имитационной модели, представляющей собой однофазную систему массового обслуживания разомкнутого типа, с неограниченной входной емкостью, то есть без отказов в обслуживании, с ограничением по времени пребывания заявок в системе, определяемым критическим временем длительности цикла управления и абсолютной надежностью [2].

Ключевые слова: ИОТ, информационная безопасность, трёхуровневая имитационная модель, оценка эффективности, система управления защитой информации.

BUILDING A SIMULATION MODEL TO ASSESS THE EFFECTIVENESS OF THE MANAGEMENT SYSTEM INFORMATION SECURITY

Goldobina A. S., Isaeva J. A.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The smart factory as a model of a modern enterprise is a priority in the industry including defence industrial complex. The construction of the smart plant became possible with the use of IOT devices [3].

The construction and operation of information security systems of such objects needs to be explored to identify effective approaches at all stages of the life cycle. One of the most important areas is the construction and evaluation of the effectiveness of the management system information security.

The main purpose of the management system is a timely development and implementation of the control action to the managed object. Performance indicator is the likelihood of the timely making and implementing right decisions.

Based on the analysis, the approximate structure of the object of study [1], it is expedient to conduct on three-level simulation model, representing a single-phase system of mass service type, with unlimited input capacitance, that is, without denial of service, with a time limit of stay orders in the system, define the critical duration of the control cycle and absolute reliability [2].

Key words: IOT, information security, three-level simulation model, efficiency evaluation, information protection management system.

В связи с появлением новых видов автоматизированных систем управления, возникла проблема обеспечения защиты информации в промышленности. Машины и механизмы, установленные на современных заводах и фабриках, генерируют множество данных. Из этого потока информации можно узнать многое, от реальной эффективности того или иного станка до наиболее вероятных сроков его эксплуатации. Для тех, кто руководит заводом, эти знания бесценны. В данных кроются секреты темпов внедрения новой продукции и непрерывной динамической оптимизации, в них есть вся производственная статистика по каждому рабочему. Данные позволяют получить доступ к так называемой «родословной продукта», которая дает заказчикам возможность отследить всю цепочку поставок. Развитие промышленной индустрии стало результатом появления умных технологий. Одним из направлений в этой отрасли является умный завод в составе оборонно-промышленного комплекса.

Такой завод в качестве модели современного предприятия является наиболее приоритетной для большинства видов промышленности. Построение умного завода, как правило, строится на основе многоуровневых ERP систем, где на нижнем уровне располагаются станки с числовым программным управлением (ЧПУ). Технологическое развитие, приведшее к четвертой промышленной революции, трансформирует сущность ЧПУ от автоматизированных систем в инфраструктуру Internet of things. Одним из известных умных заводов является завод Siemens, повысивший уровень автоматизации до 75% благодаря анализу данных [3].

Internet of things (далее IoT) – это сети физических объектов, которые имеют встроенные технологии, датчики и приводы. Они позволяют осуществлять взаимодействие с внешней средой, передавать данные о своем состоянии и принимать данные извне. Встроенные технологии связаны через проводные или беспроводные сети, с использованием протокола IP, и действуют, часто, без вмешательства человека. Интернет вещей состоит из слабо связанных между собою разрозненных сетей, каждая из которых была развернута для решения своих специфических задач.

Интернет – в данном контексте используется преимущественно, как транспортная сеть с обязательным применением VPN. Что обеспечивает достаточный уровень, как криптозащиты, так и межсетевое экранирование. Это необходимое условия, для обеспечения минимальных гарантий безопасной работы техники и приложений.

Информационный аспект позволяет рассматривать IoT (рис. 1) как межсетевое взаимодействие физических устройств, программное обеспечение, датчики, исполнительные механизмы и сеть, которые позволяют этим объектам собирать и обмениваться данными.

Важным применением IoT, как распределенной системы управления является распределенный мониторинг и контроль операций инфраструктур. Инфраструктура IoT может использоваться для мониторинга любых событий или изменений, которые представляют угрозу безопасности или увеличивают риск. Он также может использоваться для эффективного планирования ремонтных работ, координируя задачи между поставщиками услуг и пользователями этих объектов. IoT-устройства могут также использоваться для управления критической инфраструктурой.

Использование устройств IoT для мониторинга и операционной инфраструктуры улучшает координацию управления инцидентами и реагирование на чрезвычайные ситуации. Использование устройств IoT повышает качество обслуживания, времени простоя и сокращения затрат на эксплуатацию во всех областях, связанных с инфраструктурой.

Интернет вещей является новой сетевой технологией управления, основанной на распределении датчиков и физических устройств в объекте управления. Также IoT содержит несколько принципиально новых технологических решений, которые не содержат другие системы управления. Прежде всего, это возможность реконфигурирования управленческих информационных потоков в зависимости от трафика и нагрузки на узлы сети. Интернет вещей содержит интеллектуальные узлы, которые позволяют реализовывать распределенное управление. Также содержит собственные вычислительные ресурсы, которые позволяют решать задачи оптимизации.

Построение и эксплуатация систем защиты информации новых объектов защиты, нуждается в исследовании, для определения эффективных подходов на всех стадиях жизненного цикла. Одним из важнейших направлений является построение и оценка эффективности системы управления защитой информации.

Основное назначение системы управления – это своевременная выработка и реализация управляющего воздействия на управляемый объект (средства защиты информации, персонал, операционные системы, программное обеспечение и др.). Показателем эффективности является вероятность своевременного принятия и реализации правильного решения.

Эталонная модель IoT состоит из четырёх уровней [1]. А также содержит возможности управления и обеспечения безопасности, связанные с данными уровнями. Исходя из анализа примерной структуры объекта исследования, целесообразно проводить построение на трехуровневой имитационной модели [2], представляющей собой однофазную систему массового обслуживания разомкнутого типа, с неограниченной входной емкостью, то есть без отказов в обслуживании, с ограничением по времени пребывания заявок в системе, определяемым критическим временем длительности цикла управления и абсолютной надежностью.

Компоненты системы, должны обеспечивать надлежащую безопасность для защиты от различных уязвимостей.

1. Уровень устройств/шлюзов: Защита от «мошеннического» сервера, который отсылает злонамеренные команды и пытается прослушать приватные данные датчиков, отправляемые устройствами.
2. Уровень сети/транспорта: защита от «мошеннического» устройства, отсылающего ложные результаты измерений, которые могли бы повредить данные, сохраняемые в приложении.
3. Уровень поддержки услуг и приложений: подмены устройств.
4. Уровень приложений: защита от некорректного использования данных, которые исполняются на уровне приложений.

Исходя из основных целей системы, была построена трехуровневая имитационная модель процессов управления защитой информации для определения ее эффективности, под которой понимается вероятность своевременного принятия и реализации правильного решения, а также некоторые частные характеристики процесса управления.

Исходя из основных задач системы, была построена трехуровневая имитационная модель процессов управления защитой информации для определения ее эффективности [4], под которой понимается вероятность своевременного принятия и реализации правильного решения, а также некоторые частные характеристики процесса управления.

Данная система управления представляет собой однофазную систему массового обслуживания разомкнутого типа с неограниченной входной емкостью, то есть без отказов в обслуживании, с ограничением по времени пребывания заявок в системе, определяемым критическим временем длительности цикла управления и абсолютной надежностью.

В результате работы появляется возможность оценить эффективность управления системы защиты информации по 14 показателям и получить следующие результаты моделирования:

- статистические характеристики оцениваемых показателей (текущее, минимальное, максимальное, среднее значение);
- графики текущих и средних значений оцениваемых показателей;
- гистограммы и статистические функции распределения значений оцениваемых показателей.

Литература

1. ITUT Y.2060 (06/2012) Overview of the Internet of things [Электронный ресурс]. URL : <https://www.itu.int/rec/T-REC-Y.2060-201206-I>
2. Пат. 2451965 Российская Федерация, МПК G05B 15/00. Способ трёхуровневого управления техническими средствами и система для его осуществления / Селифанов В. А. ; патентообладатель ВАИУ «ФГБОУ ВПО» Минобороны России. заявл. 13.04.2011; опубл. 27.05.2012. 23 с.
3. Пламмер, Л. Как умный завод использует данные для повышения качества продукции и улучшения продуктивности работы [Электронный ресурс]. URL : <https://www.intel.ru/content/www/ru/ru/it-managers/iot-siemens-smart-factory.html>
4. Селифанов В. В. Оценка эффективности системы защиты информации государственных информационных систем от несанкционированного доступа // Интеграция науки, общества, производства и промышленности : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. Уфа : Аэтерна, 2016. С. 109-113.



УЧЕТ ПРОЦЕНТОВ ПО ЦЕЛЕВЫМ КРЕДИТАМ ПРИ ДОЛЕВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Дорогая Т. В.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

В статье рассматриваются проблемы формирования инвентарной стоимости объекта долевого строительства в связи с значительными изменениями закона о долевом строительстве в июле 2017 года. Нововведения введены законом от 29.07.2017 года № 218-ФЗ «О публично-правовой компании по защите прав граждан – участников долевого строительства при несостоятельности (банкротстве) застройщиков и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Одним из изменений является включение в закрытый список расходов за счет целевых средств, это включение расходов по гашению процентов по целевым кредитам. В связи с новой нормой автор в статье рассматривает какой порядок применять к учету таких процентов. В частности, учитывать в составе прочих расходов, о чем ранее писали все авторы. Или включать проценты в первоначальную стоимость объекта долевого строительства, так как теперь они должны гаситься за счет целевых средств.

Ключевые слова: застройщик, проценты, целевой кредит, первоначальная стоимость.

ACCOUNTING OF INTEREST IN TARGETED CREDITS FOR SHARE CONSTRUCTION

Dorogaia T. V.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The article considers the problems of formation of the inventory value of the shared construction project in connection with significant changes in the law on shared construction in July 2017. The innovations were introduced by the Law of 29.07.2017 No. 218-FZ "On a public-law company for the protection of the rights of citizens participating in shared construction with insolvency (bankruptcy) of developers and on introducing amendments to certain legislative acts of the Russian Federation." One of the changes is the inclusion in the closed list of expenditures from the targeted funds, this includes the costs of interest deduction for targeted loans. In connection with the new rule, the author in the article considers what order to apply to accounting for such interest. In particular, take into account in the composition of other costs, as previously written by all authors. Or include interest in the initial value of the shared construction object, since now they must be extinguished at the expense of the target funds.

Key words: developer, interest, target loan, initial cost.

С 01.01.17 г. по ст. 18 Закона 214-ФЗ деньги участников долевого строительства можно направлять на возмещение процентов по целевому кредиту, выданному на строительство этого объекта. Рассмотрим с данной статье есть ли возможность в налоговом и бухгалтерском учете учитывать данные проценты в стоимости строящегося объекта (увеличивать стоимость строительства)? Или застройщики должны по-прежнему учитывать проценты по целевым кредитам в составе прочих и внереализационных расходов.

С 01 января 2017 года в п. 10 части 1 ст. 18 закона 214-ФЗ указано, что денежные средства с расчетного счета застройщика могут использоваться на уплату процентов и погашение основной суммы долга по целевым кредитам на строительство (создание) указанных в пункте 1 настоящей части многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости, а также строительство (создание) иных объектов недвижимости в случаях, указанных в пунктах 7–9 настоящей части, с учетом требований статьи 18.1 настоящего Федерального закона [2, с. 23].

Обратим внимание, что целевые средства можно тратить только по целевому кредиту. То есть проценты и основная сумма долга по нецелевым кредитам и займам не может быть погашена за счет целевых средств. Проценты по займам и нецелевым кредитам учитываются на счет 91.2 «Прочие расходы» в бухучете и налоговом учете.

Ранее позиция многих авторов заключалась в том, что проценты в любом случае, независимо от условия договора участия в долевом строительстве и целей кредитного договора, должны учитываться в составе прочих расходов организации для целей бухгалтерского учета и в составе внереализационных расходов для целей налогового учета. Учет расходов по целевым кредитам следовало вести с применением счета 91.2 «Прочие расходы».

При этом изменения не были внесены ни в Налоговый Кодекс РФ, ни в ПБУ 15/08 «Учет расходов по займам и кредитам».

ПБУ 15/2008 регламентирует порядок учета затрат по полученным займам и кредитам в бухгалтерском учете. ПБУ № 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам» предусматривает увеличение стоимости объекта основных средств на сумму процентов по полученным займам (кредитам) в случае возможного отнесения данного объекта к инвестиционному активу. Для целей настоящего Положения под инвестиционным активом понимается объект имущества, подготовка которого к предполагаемому использованию требует длительного времени и существенных расходов на приобретение, сооружение и (или) изготовление. К инвестиционным активам относятся объекты незавершенного производства и незавершенного строительства, которые впоследствии будут приняты к бухгалтерскому учету заемщиком и (или) заказчиком (инвестором, покупателем) в качестве основных средств (включая земельные участки), нематериальных активов или иных внеоборотных активов [3, с. 2].

Но объекты долевого строительства договорам долевого участия, не являются инвестиционным активом. Так как квартиры не принимаются к бухгалтерскому учету в качестве основных средств ни застройщиком, ни дольщиками (физическими лицами). Такое мнение высказывали специалисты до внесения изменений в Закон 214-ФЗ.

При ведении налогового учета для целей налогообложения Налоговым кодексом Российской Федерации предусмотрены специальные нормы.

Согласно статье 257 НК РФ первоначальная стоимость основного средства определяется как сумма расходов на его приобретение, сооружение, изготовление, доставку и доведение до состояния, в котором оно пригодно для использования, за исключением налога на добавленную стоимость и акцизов, кроме случаев, предусмотренных Кодексом.

В отношении расходов на проценты по кредитам и займам Налоговый кодекс Российской Федерации содержит специальную норму, установленную подпунктом 2 пункта 1 статьи 265 НК РФ, согласно которой расходы в виде процентов по долговым обязательствам любого вида включаются в состав внереализационных расходов с учетом особенностей, предусмотренных статьей 269 НК РФ и, следовательно, не могут быть включены в стоимость основного средства в целях налогообложения. Затраты по уплаченным процентам по долговым обязательствам любого вида для целей налогообложения учитываются в составе внереализационных расходов в силу статьи 265 НК РФ с учетом особенностей, установленных статьей 269 НК РФ [1].

Статьей 18 Федерального закона от 30.12.2004 № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» установлен перечень целей, на которые застройщик может использовать денежные средства, уплачиваемые участниками долевого строительства по договору. Этот перечень является закрытым.

Таким образом, в случае соответствия произведенных затрат установленному названным Федеральным законом перечню такие расходы признаются для целей налогообложения произведенными в рамках целевого финансирования и не учитываются при определении налоговой базы по налогу на прибыль. А значит, учитываются в первоначальной стоимости объекта долевого строительства. В связи с тем, что проценты по целевым кредитам погашаются за счет целевых средств.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть 2) [Электронный ресурс] // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 30.12.2004 № 214-ФЗ // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
3. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008) [Электронный ресурс] : приказ Минфина России от 06.10.2008 № 107н // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».



О ДОВЕРЕННОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ЮРИДИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ (ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО) ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Зайцев А. С.

Сибирский университет потребительской кооперации, Новосибирск, Россия

Статья посвящена исследованию вопроса применения доверенности на представление интересов органа местного самоуправления, видам доверенности, делегированию полномочий, контролем за лицом наделенным отдельными полномочиями, а так же подходами к законодательному регулированию передачи отдельных полномочий в органах местного самоуправления. Предлагается и обосновывается возможность унифицированы формы доверенности на муниципальном уровне путем издания соответствующего муниципального-правового акта, ведением реестра и контроля за выданными доверенностями. Рассматривается особенность установления типа критериев к срокам доверенности и набору базовых и дополнительных полномочий делегированных представителю для осуществления поставленных задач.

Ключевые слова: местное самоуправление, муниципальное образование, делегирование отдельных полномочий, представление интересов, доверенность, судебное представительство, контроль за осуществлением деятельности муниципального служащего.

ON THE ATTORNEY OF MUNICIPAL SERVICING OFFICERS LEGAL SUPPORT (REPRESENTATION) LOCAL SELF-GOVERNMENT BODIES

Zaitsev A. S.

Siberian University of Consumer Cooperatives, Novosibirsk, Russia

The article is devoted to the study of the issue of applying the power of attorney to represent the interests of the local self-government body, the types of power of attorney, the delegation of powers, the control of the person with separate powers, as well as approaches to the legislative regulation of the transfer of certain powers in local self-government bodies. Proposed and justified the possibility of unified forms of power of attorney at the municipal level by issuing the relevant municipal-legal act, keeping the register and controlling the issued powers of attorney. We consider the peculiarity of establishing the type of criteria for the terms of the power of attorney and the set of basic and additional powers delegated to the representative for the implementation of the tasks assigned.

Key words: local self-government, municipal formation, delegation of individual powers, representation of interests, power of attorney, judicial representation, control over the performance of a municipal employee.

По общему смыслу доверенностью в соответствии с ст. 185 ГК РФ признается письменное уполномочие, выдаваемое одним лицом другому лицу или другим лицам для представительства перед третьими лицами.

Из смысла ст. 41 Федерального закона от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», от имени муниципального образования приобретать и осуществлять имущественные и иные права и обязанности, выступать в суде без доверенности могут глава местной администрации, другие должностные лица местного самоуправления в соответствии с уставом муниципального образования.

Законодательство, регулирующее муниципальную службу в Российской Федерации в свою очередь не содержит специального узко применимого к муниципальной службе термина доверенности, своего рода «специальной доверенности» [1, с. 3301].

Вышеизложенное в соответствии с действующим законодательством осложняет выполнение ряда функций и задач, поставленных перед муниципальным служащим и органом местного самоуправления в целом, а именно доверенность выдаваемая муниципальному служащему непосредственно от главы муниципального образования не дает права представлять орган местного самоуправления и на оборот.

В соответствии с ч. 2 ст. 53 ГК РФ, доверенность от имени органа местного самоуправления выдается за подписью его главы или иного уполномоченного на это Уставом муниципального образования лица, скрепленной печатью органа местного самоуправления [2, с. 410].

Доверенность направленная на получение или выдачу денег или других имущественных ценностей, подписывается также и главным (старшим) бухгалтером.

С учетом требований законодательства, предъявляемых к совершению доверенностей, а также основных правил нотариального делопроизводства доверенность должна содержать: указание на место ее совершения (село, поселок, район, город, область, республика полностью), дату

совершения доверенности (число, месяц, год) прописью, фамилию, имя, отчество физических лиц (представителя и представляемого), их даты рождения и место постоянного жительства или преимущественного пребывания, реквизиты документов, удостоверяющих их личность, полное наименование юридического лица (органа местного самоуправления), сведения о его государственной регистрации, индивидуальный номер налогоплательщика, юридический адрес и адрес фактического места нахождения, сведения о представителе органа местного самоуправления (основание полномочий, должность, фамилия, имя, отчество, возможно – дата рождения и место постоянного жительства или преимущественного пребывания, реквизиты документа, удостоверяющего его личность), объем полномочий представителя, срок, на который выдается доверенность, подпись руководителя юридического лица или иного лица, уполномоченного на это учредительными документами юридического лица, выдающего доверенность.

Сроки действия доверенности регулирует ст. 186 ГК, в силу которой срок доверенности не может превышать трех лет. Доверенность, выданная на срок более трех лет, будет действительна только в течение трех лет. Доверенность, выданная без указания срока действия, действительна на один год. Доверенность, для действия за границей, удостоверенная нотариусом без указания срока, будет действительна до отмены лицом, выдавшим доверенность. Доверенность, совершенная без указания даты, ничтожна [3].

Исходя из ст. 188.1 ГК РФ муниципальному служащему может быть выдана безотзывная доверенность

Орган местного самоуправления может указать в доверенности, выданной представителю, на то, что эта доверенность не может быть отменена до окончания срока ее действия либо может быть отменена только в предусмотренных в доверенности случаях (безотзывная доверенность) [5].

Такая доверенность в любом случае может быть отменена после прекращения того обязательства, для исполнения или обеспечения исполнения которого она выдана, а также в любое время в случае злоупотребления представителем своими полномочиями, равно как и при возникновении обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что данное злоупотребление может произойти [6].

Безотзывная доверенность должна быть нотариально удостоверена и содержать прямое указание на ограничение возможности ее отмены в соответствии с пунктом 1 настоящей статьи.

Лицо, которому выдана безотзывная доверенность, не может передоверить совершение действий, на которые оно уполномочено, другому лицу, если иное не предусмотрено в доверенности.

Доверенность должна содержать четко изложенные полномочия, конкретные указания, например:

Быть представителем органа местного самоуправления во всех судебных учреждениях, в том числе в судах общей юрисдикции, арбитражных и третейских судах, правоохранительных, государственных и компетентных органах Российской Федерации, в том числе в органах дознания, УВД, МВД, ГИБДД, в органах исполнительной власти и местного самоуправления, перед любыми физическими и юридическими лицами, со всеми правами, предоставленными законом заявителю, истцу, ответчику, защитнику, представителю, кредитору в деле о несостоятельности (банкротстве), с правом подачи и подписания заявлений, исковых заявлений в суды, арбитражные и третейские суды, жалоб, в том числе изменения предмета или основания иска, увеличения или уменьшения исковых требований, признания или отказа полностью или частично от исковых требований, предъявления встречного иска, со всеми правами предусмотренными ГПК РФ, получать корреспонденцию, с правом получения решения суда, определений суда, запросов, необходимой информации, ведения переговоров, с правом участия в исполнительном производстве, требовать проведения судебного разбирательства, с правом получения и предъявления исполнительных документов ко взысканию, отзыва исполнительных документов, с правом получения актов, постановлений, решений надзорных органов.

Муниципальному служащему предоставляется право подавать от имени органа местного самоуправления необходимые документы и заявления, в апелляционные инстанции, в порядке надзора в областных, краевых судах и Верховном суде Российской Федерации, вносить необходимые платежи, оплачивать госпошлину, расписываться за меня и выполнять иные действия, относящиеся по содержанию к исполнению полномочий, основанных на данной доверенности [4].

Из вышеизложенного можно сделать вывод что, муниципальный служащий наделяется всеми необходимыми для осуществления юридической деятельности полномочиями, но это не так, в соответствии с ст. 185.1 ГК РФ необходима нотариально удостоверенная доверенность для указанных в настоящей статье действий. Например, внесение изменений в учредительные документы.

Муниципальный служащий, которому выдана доверенность, должен лично совершить те действия, на которые он уполномочен. Он может передоверить их совершение другому лицу, если уполномочен на это доверенностью либо вынужден к этому силой обстоятельств для охраны интересов выдавшего доверенность лица.

Доверенность, выданная в порядке передоверия, является производной от первоначальной (основной) доверенности, поэтому не должна содержать противоречий с основной доверенностью. Доверенность, выдаваемая в порядке передоверия, должна быть нотариально удостоверена. Правило о нотариальном удостоверении доверенности, выдаваемой в порядке передоверия, не применяется к доверенностям, выдаваемым в порядке передоверия юридическими лицами, руководителями филиалов и представительств юридических лиц.

Основной доверенностью может быть также прямо предусмотрена невозможность передачи полномочий другим лицам. В этом случае представитель должен выполнять предоставленные ему полномочия лично. Передоверие не допускается в случаях, предусмотренных п. ст. 185.1 ГК РФ.

Перечень оснований прекращения доверенности содержится в ст. 188 ГК РФ. К таким основаниям относятся:

Перечень оснований прекращения доверенности хотя и сформулирован в названной статье как исчерпывающий, но в действительности таковым не является. Например, основанием прекращения доверенности является полная реализация полномочий, на совершение которых выдана доверенность. В случае признания доверенности недействительной в судебном порядке действие доверенности также прекращается. Возможны и иные основания прекращения доверенности [7].

В нотариальной практике наиболее часто приходится сталкиваться с таким основанием прекращения доверенности, как отмена доверенности лицом, выдавшим ее.

Лицо, выдавшее доверенность, может в любое время отменить доверенность и (или) передоверие. Соглашение об отказе от этого права ничтожно. Представитель, действующий по доверенности и сам выдавший доверенность в порядке передоверия, вправе во всякое время отменить передоверие.

Лицо, выдавшее доверенность и впоследствии отменившее ее, обязано известить об отмене лицо, которому доверенность выдана, а также известных ему третьих лиц, для представительства перед которыми дана доверенность (п. 1 ст. 189 ГК) [8].

Об отмене доверенности может быть сделана публикация в официальном печатном издании, а так же на официальном сайте органа местного самоуправления.

Основными проблемами доверенности на муниципальной службе являются:

Отсутствие на федеральном, региональном, местном уровнях утвержденных типовых форм доверенности, отсутствует реестр и методика нумераций доверенности, отсутствуют механизмы отзыва доверенности, не предусмотрены процедуры сдачи и хранения доверенностей до востребования, отсутствует практика контроля за лицом, использующим доверенность, недостаточно развито межведомственное взаимодействие и механизмы поворота действий совершенных лицом без согласования с руководством в личных целях.

Из вышеназванных причин можно сделать вывод, что неправильно составленная доверенность не компетентным лицом может создать ряд проблем, от не возможности в полном объеме осуществлять поставленные задачи, до возможного появления фактов содержащих коррупционный умысел.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от ред. от 31.01.2016) // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5. Ст. 410.
3. Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации (одобрена решением Совета при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства от 07.10.2009) // Вестник ВАС РФ. 2009. № 9.
4. Кустов С. С. Право на установление состава территории и границ муниципального образования как субъективное публичное право населения муниципального образования // Вестник ВГУ. Серия: Право. 2017. № 2. С. 86-95.
5. Методические рекомендации по удостоверению доверенностей (утв. решением ФНП от 07-08.07.2003, Протокол № 03/03) // Нотариальный вестник. 2003. № 11.

6. Приказ Минюста РФ от 15.03.2000 № 91 «Об утверждении Методических рекомендаций по совершению отдельных видов нотариальных действий нотариусами Российской Федерации» // Бюллетень Минюста РФ. 2000. № 4.
7. Федеральный закон от 07.05.2013 № 100-ФЗ «О внесении изменений в подразделы 4 и 5 раздела I части первой и статью 1153 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2013. № 19. Ст. 2327.
8. Федеральный закон от 02.10.2012 № 166-ФЗ (ред. от 21.12.2013) «О внесении изменений в Основы законодательства Российской Федерации о нотариате и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2012. № 41. Ст. 5531.

—♦♦♦—

РОЛЬ НЕКРЕДИТНЫХ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СИСТЕМЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ, И ФИНАНСИРОВАНИЮ ТЕРРОРИЗМА В РФ

Засыпко А. А.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Статья посвящена роли и функциям некредитных финансовых институтов в системе противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма. Для определения их места в системе раскрывается понятие некредитных финансовых организаций. Исследуется нормативно-правовое регулирование деятельности по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма в некредитных финансовых организациях. Рассматриваются актуальные вопросы, возникающие в данной сфере, и предлагаются возможные пути их решения.

Ключевые слова: некредитные финансовые институты, микрофинансовые организации, банк России, противодействие легализации (отмыванию) доходов, финансирование терроризма.

THE ROLE OF NON-CREDIT FINANCIAL ORGANIZATIONS IN THE SYSTEM OF COUNTERACTION TO THE MONEY LAUNDERING OF REVENUES OBTAINED BY THE CRIME AND FINANCING OF TERRORISM OF THE RUSSIAN FEDERATION

Zasytko A. A.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The article focuses on the role and functions of non-credit financial institutions in the system of counteraction of legalization of incomes, received by criminal way and financing of terrorism. The concept of non-credit financial institutions is defined to determine their place in the system. The legal regulation of counteraction to money laundering obtained in a criminal way and financing of terrorism by non-credit financial organizations are analyzed. Current issues arising in this field are revealed and possible solutions are suggested.

Key words: non-credit financial institutions, microfinance institutions, Bank of Russia and counteraction to money legalization (laundering), terrorism financing.

Актуальность темы обуславливается тем, что вопросы противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма (далее – ПОД/ФТ), обострились в связи со значительным объемом криминальных инвестиций, проникающих в легальную сферу экономики нашей страны. Политика российского государства направлена на то, чтобы перекрыть каналы финансированию терроризма, поскольку это его самое уязвимое место.

Отмывание незаконной прибыли преступных организаций наносит колоссальный ущерб российскому государству и способствует распространению терроризма и экстремистской деятельности. В Российской Федерации надзор за соблюдением законодательства в сфере борьбы с легализацией доходов, полученных преступным путем, осуществляют в основном Федеральная служба по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг) и Банк России. Однако, не смотря на меры и усилия госорганов по противодействию подозрительным операциям, на рынке регулярно появляются новые «серые» схемы, которые направлены на легализацию преступных доходов с использованием различных «технологий» обналичивания денег.

Одним из способов отмывания нелегальных доходов, применяемых преступными организациями, является легализация преступных доходов посредством перемещения капитала не только через банки, но и через российские некредитные организации. Такие организации выделены Банком России в отдельный тип финансовых организаций. Следует отметить, что в последние годы возрос спрос на услуги некредитных финансовых организаций. Можно сказать, что обуславливается это тем, что некредитные финансовые организации участвуют практически во всех сферах общественных отношений.

Прежде чем перейти к рассмотрению роли некредитных финансовых организаций в системе противодействия организации (отмыванию) доходов, полученных преступным путём и финансированию терроризма РФ, необходимо определить понятие самой некредитной организации.

Термин «некредитная финансовая организация» впервые закреплён Федеральным законом Российской Федерации от 23 июля 2013 г. № 251. Данным законом в Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» введена статья 76.1, в которой перечислены финансовые организации, имеющие статус некредитных (рис. 1).

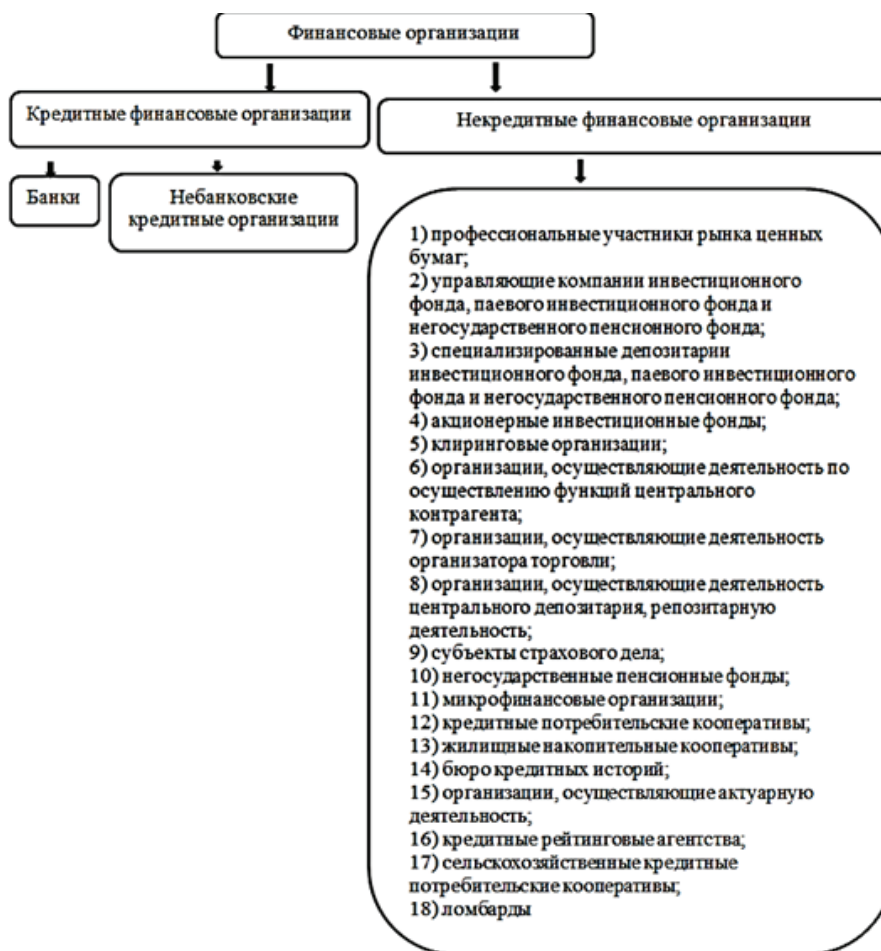


Рис. 1. Финансовые организации

Перейдём к рассмотрению вопросов, касающихся места некредитных финансовых организаций в системе ПОД/ФТ. Так, Федеральным законом № 115-ФЗ определен круг обязанностей организаций, осуществляющих операции с денежными средствами, включая некредитные организации, и их должностных лиц в сфере организации противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма при осуществлении расчетов.

Одна из основных обязанностей, возникающих у некредитных организаций, – это обязательство направлять в Росфинмониторинг информацию об операциях, которые подлежат обязательному контролю.

Вторая обязанность – идентификация лица (представителя и (или) выгодоприобретателя) до приема на обслуживание. Некредитные финансовые организации обязаны проводить надлежа-

щую проверку клиентов, поступающих на обслуживание, в целях управления риском вовлечения в сомнительные операции клиентов. В связи с этим введено Положение Банка России от 12.12.2014 № 444-П, в котором указаны способы фиксации сведений, полученных при идентификации, способы изучения юридических лиц с учетом требований подпункта 1.1 пункта 1 статьи 7 Федерального закона № 115-Ф.

Третья значимая обязанность – замораживать (блокировать) денежные средства (иное имущество), если лица – владельцы средств (имущества, счетов) входят в список организаций и физлиц в отношении которых имеются:

- 1) сведения об их причастности к экстремистской деятельности или терроризму;
- 2) достаточные основания подозревать их причастность к террористической деятельности (в том числе к финансированию терроризма) при отсутствии оснований для включения в указанный перечень (п. 5 ст. 7 ФЗ №115).

Некредитные организации обязаны формировать внутрикорпоративные механизмы и процедуры по осуществлению мероприятий по ПОД/ФТ. Требования к правилам внутреннего контроля утверждены Банком России 15.12.2014 г.

Следующая группа обязанностей связана с ролью некредитных организаций как участников платежных систем, как организаторов переводов денежных средств.

Так как некредитные финансовые организации участвуют в различных сферах общественных отношений, одним из основных способов отмывания нелегальных доходов, применяемых преступными организациями, являются злоупотребления в процессе деятельности данных организаций. К примеру, преступники могут создать благотворительную организацию и с ее помощью осуществлять переводы для финансирования терроризма и легализации доходов, полученных преступным путем. В представленном случае физические и юридические лица, спонсирующие эту организацию, могут даже не догадываться о ее противозаконной деятельности.

Весьма распространенным способом легализации преступных доходов является создание юридического лица, занимающегося законным бизнесом и смешиванием прибыли, получаемой от предпринимательской деятельности, с прибылью от преступной деятельности. Обычно такие компании используют различные подложные механизмы при осуществлении бухгалтерских операций. Преимущество использования такой схемы в том, что это создание успешного механизма для отмывания и потенциальная возможность продажи всего или части бизнеса неосведомленным о его сущности инвесторам.

В новой редакции Положения Банка России 12.12.2014 № 444-П (в ред. от 18.08.2016) регулятор указал, что сведения о целях установления и предполагаемом характере деловых отношений с некредитной финансовой организацией, сведения о целях финансово-хозяйственной деятельности, а также сведения о финансовом положении и о деловой репутации устанавливаются некредитной финансовой организацией в отношении клиентов – физических лиц, которым присвоена повышенная степень (уровень) риска клиента.

По непонятным причинам аналогичная оговорка отсутствует в отношении иных клиентов – юридических лиц, иностранных структур без образования юридического лица, индивидуальных предпринимателей, физических лиц, занимающихся в установленном законодательством Российской Федерации порядке частной практикой. Полагается, данный пробел необходимо восполнить.

Полагается, внутренний контроль некредитных организаций должен опираться на принцип «трех линий защиты», в соответствии с которым первой линией защиты является так называемый фронт-офис – сотрудники и подразделения, ответственные за достижение бизнес-целей организации; второй линией защиты выступают риск-менеджмент, Служба внутреннего контроля, которые отвечают за разработку и внедрение политик и процедур, а также за их реализацию на различных стадиях бизнес-процессов и в технологической среде; третья линия защиты – внутренний аудит – осуществляет в числе прочего мониторинг и оценку эффективности системы внутреннего контроля.

Необходимо определить понятие системы органов внутреннего контроля, выделяя органы управления НФО и подразделения (лиц), непосредственно осуществляющие внутренний контроль в соответствии с законодательством Российской Федерации и внутренними документами НФО. Важно обратить внимание на систему органов внутреннего контроля, существует необходимость установления структуры подчиненности и порядок взаимодействия указанных органов.

В завершении следует сказать, что эффективное функционирование системы противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, способно оказать действенное воздействие на пресечение террористической деятельности экстремистов. Стоит заметить, что законодательство в данной сфере развивается. Однако, необходимы дальнейшие исследования,

поскольку изменения законодательства отстают от меняющихся «технологий» обналичивания денег и использования различных схем. Система ПОД/ФТ должна быть эффективна сама по себе в условиях постоянно меняющейся внешней среды и получать при этом достаточно внимания высшего руководства финансовой организации.

Литература

1. О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма : федер. закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ (ред. от 29.07.2017) // Собрание законодательства РФ. 13.08.2001, № 33 (часть I). ст. 3418.
2. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) : федер. закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.09.2017) // Собрание законодательства РФ. 15.07.2002. № 28. ст. 2790.
3. Положение об идентификации некредитными финансовыми организациями клиентов, представителей клиента, выгодоприобретателей, бенефициарных владельцев в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма : утв. Банком России 12.12.2014 № 444-П (ред. от 18.08.2016) // Вестник Банка России. 2015. № 14.
4. Положение о требованиях к правилам внутреннего контроля некредитных финансовых организаций в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма : утв. Банком России 15.12.2014 № 445-П (ред. от 28.07.2016) // Вестник Банка России. 2015. № 14.
5. О мерах по противодействию использованию микрофинансовых организаций и их услуг в целях легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма : письмо Банка России от 31.12.2014 № 238-Т // СПС КонсультантПлюс
6. Чуйкова Н. М. Анализ состояния современной системы противодействия легализации доходов в некредитных финансовых организациях // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2016. № 5 (89). С. 109-121.

АНАЛИЗ СТАТИСТИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ МЕЖДУ УРОВНЕМ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И ПРИТОКОМ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОНЫ РФ

Иванова А. И.

Новосибирский государственный университет, Новосибирск, Россия

Исследование посвящено оценке взаимосвязи между уровнем инвестиционной привлекательности и притоком инвестиций в основной капитал в регионах Российской Федерации. В качестве методов исследования автором был использован эконометрический анализ – построение модели панельных данных. В качестве показателя, характеризующего уровень инвестиционной привлекательности в регионах РФ, был использован рейтинг инвестиционной привлекательности, рассчитываемый российским аналитическим агентством «Эксперт».

Ключевые слова: инвестиции; инвестиционная привлекательность региона; инвестиционный рейтинг.

ANALYSIS OF STATISTICAL RELATIONS BETWEEN THE LEVEL OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS AND THE INFLOW OF INVESTMENTS IN THE REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Ivanova A. I.

Novosibirsk State University, Novosibirsk, Russia

The study focused on the correlation between the level of investment attractiveness and the inflow of investments in fixed capital in the Russian regions. The author used econometric analysis – construction of a model of panel data. The study used rating of investment attractiveness calculated by Russian analytical agency «Expert».

Key words: investments; Investment attractiveness of the region; Investment rating.

Научно-техническое и социально-экономическое положение государства и общества в значительной степени зависит от объема и структуры инвестиций, поступающих в экономику данной страны. Вопрос привлечения как иностранных, так и отечественных инвестиций в российскую экономику приобрел особую актуальность в последние годы, что связано с растущей неопреде-

ленностью геополитической ситуации, ослаблением рубля и падением мировых цен на экспортимые Россией сырьевые товары. Поэтому в современной ситуации при разработке инвестиционной стратегии, как на федеральном, так и на региональном уровнях, важно оценивать, какие технические, институциональные, экономические факторы в большей степени влияют на инвестиционные решения, и в какой степени инвесторы руководствуются рейтингами инвестиционной привлекательности, публикуемыми различными аналитическими агентствами.

Целью данного исследования является оценка взаимосвязи между уровнем инвестиционной привлекательности и притоком инвестиций в основной капитал в регионах Российской Федерации.

Теоретической базой исследования являются работы Г. Г. Бродмана, О. Б. Березинской, А. Л. Ведева, В. Б. Дасковского, В. Б. Киселева, Г. В. Ждан, О. В. Кузнецовой, О. С. Мариева, Т. В. Тепловой в области инвестиций; работы А. Аникеевой, Л. Н. Булгаковой, Я. Дерябиной, Г. А. Унтуры, И. И. Ройзман, И. В. Гришиной, А. Г. Шахназарова, К. Гусевой, Т. Дорожински, А. Куна-Маршал, посвященные инвестиционной привлекательности регионов, отчеты аналитического агентства «Эксперт РА», содержащие методику расчета рейтинга инвестиционной привлекательности, а также работы отечественных исследователей в данной области и актуальные публикации современных аналитиков и экспертов.

В качестве основы оценки уровня инвестиционной привлекательности был выбран рейтинг инвестиционной привлекательности, публикуемый рейтинговым агентством «Эксперт».

Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов российского рейтингового агентства «Эксперт» был создан в 1996 году с целью учета национальных и региональных особенностей при оценке уровня инвестиционной привлекательности регионов. При разработке методики составления рейтинга учитывался как отечественный, так и зарубежный опыт анализа и оценки инвестиционной привлекательности различных стран. За период с 1996 по 2017 гг. методика расчета рейтинга неоднократно изменялась, что связано с изменением социально-экономической ситуации в стране и развитием нормативно-правовой базы [4].

Рейтинг строится на основе официальной информации Федеральной службы государственной статистики, статистики федеральных ведомств, а также на основе анкетирования представителей экспертного, инвестиционного и банковского сообществ.

Инвестиционная привлекательность в рейтинге оценивается по двум параметрам: инвестиционный потенциал и инвестиционный риск. Суммарный потенциал состоит из девяти частных: трудового, финансового, производственного, потребительского, институционального, инфраструктурного, природно-ресурсного, туристического и инновационного. Интегральный риск – из шести частных рисков: финансового, социального, управленческого, экономического, экологического и криминального.

Взаимосвязь между рейтингом инвестиционной привлекательности рейтингового агентства «Эксперт» и уровнем отечественных и иностранных инвестиций на душу населения была рассмотрена в статье Г. А. Унтуры «Анализ статистических связей между рейтингами инвестиционного климата и фактическими инвестициями в регионах России». Автором были использованы данные, охватывающие период с 1996 по 2002 гг., в качестве методов была использована логистическая регрессия. В результате расчетов было установлено, что взаимосвязь между инвестиционной привлекательностью регионов и фактическими объемами инвестиций существует только для отдельных лет (1997 г., 2000 г.) и существенно меняется в зависимости от лагов и выборки регионов, обладающих разным уровнем финансового и инновационного потенциала [5, с. 209-210].

В данной работе оценивается взаимосвязь между рейтингом инвестиционной привлекательности рейтингового агентства «Эксперт» и притоком инвестиций на душу населения в регионах РФ с использованием модели панельных данных за период с 2001 по 2016 гг.

Модель имеет следующий вид:

$$G_{i,t} = \alpha_0 + \alpha_1 R_{i,t-\tau} + \alpha_2 I_{i,t-1} + \alpha_3 GRP_{i,t-1} + \alpha_4 P_{i,t-1} + \sum_i^N D_i + \sum_t^T D_t + \varepsilon_{i,t}, \quad (1)$$

где i – индекс региона, $i = 1, \dots, 77$;

t – количество периодов, $t = 1, \dots, 15$;

τ – величина лага, $\tau = 1, \dots, 5$;

$G_{i,t}$ – приток инвестиций в основной капитал на душу населения в регионе i в году t ;

$R_{i,t-\tau}$ – место региона i в рейтинге инвестиционной привлекательности РА «Эксперт» в году $t-\tau$;

$I_{i,t-1}$ – объем инвестиций в основной капитал на душу населения в регионе i в году $t-1$;

$GRP_{i,t-1}$ – объем валового регионального продукта на душу населения в регионе i в году $t-1$;

$P_{i,t-1}$ – объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по виду экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых» в регионе i в году $t-1$;

D_i – региональный индивидуальный фиксированный эффект;

D_t – временной фиксированный эффект;

ε_{it} – стандартные ошибки.

При помощи статистических методов было установлено, что инвестиционные рейтинги влияют на приток инвестиций в экономику региона с лагом равным 5 лет. Поэтому при построении модели прием $\tau = 5$.

Таблица 1

Результаты оценивания модели

	Коэффициент	t-статистика (p-value)
Инвестиции в основной капитал на душу населения в году t-1	-0,576	-15,09 (0,000)*
ВРП на душу населения	0,085	5,16 (0,000)*
Объем отгруженных товаров, выполненных работ и услуг по виду экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых»	0,054	2,8 (0,005)*
Рейтинг инвестиционной привлекательности	-	1,86 (0,0475)*
Региональный индивидуальный фиксированный эффект	Да	
Временной фиксированный эффект	Да	
Количество наблюдений	770	
Количество регионов	77	

* – значимость при 5% уровне значимости

Автокорреляция и гетероскедастичность были проверены тестами Дарбина-Уотсона и Бреуша-Пагана, согласно тесту Хаусмана наиболее подходящей оказалась модель с фиксированными эффектами.

На основании полученных результатов можно сделать вывод о том, что рейтинг инвестиционной привлекательности, рассчитываемый рейтинговым агентством «Эксперт», оказывает влияние на реальные инвестиционные процессы в регионах РФ. Также среди факторов, влияющих на приток инвестиций в российские регионы, можно выделить валовой региональный продукт, инвестиции в предыдущих периодах, а также наличие полезных ископаемых в регионе.

Литература

1. Аникеева А. Актуальные проблемы инвестиционных рейтингов регионов России // Инвестиции в России. 2005. № 5.
2. Дерябина Я. Сравнительный анализ подходов к оценке инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов // Инвестиции в России. 2003. № 8.
3. Панасейкина В. С. Оценка инвестиционной привлекательности территориальных образований: основные концепции // Общество: политика, экономика, право. 2010. № 2. С. 27-32.
4. Методика составления рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России компании «РАЭК-Аналитика» [Электронный ресурс] // Официальный сайт Рейтингового агентства РАЕХ («Эксперт РА»). URL: <http://raexpert.ru/docbank//109/d31/3e8/5564b5d35605a92af9b47c6.pdf>
5. Унтура Г. А. Анализ статистических связей между рейтингами инвестиционного климата и фактическими инвестициями в регионах России // Регион: экономика и социология. 2004. № 1. С. 200-210.
6. Nowicki M. The Investment Attractiveness of the Regions and the Sub-regions of Poland 2010. Poland, Gdansk : The Gdansk Institute for Market Economics, 2010.

—♦♦♦—

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ КАК МЕТОДИЧЕСКАЯ ОСНОВА ДЛЯ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Киселева А. А.

независимый исследователь, Новосибирск, Россия

В статье рассмотрены вопросы формирования стратегии развития предприятий оборонно-промышленного комплекса, особый статус которых обуславливает ряд ограничений процесса стратегического планирования, предопределяет направления и границы формирования возможных альтернатив развития, а также усложняет организацию стратегического управления на предприятии ОПК. Подготовлено обоснование использования концепции ключевых компетенций в качестве методической основы формирования стратегий развития предприятий ОПК, поскольку ключевые компетенции находятся в сфере ответственности предприятия и ими можно целенаправленно управлять. С целью организации управления компетенциями в статье предложен способ количественной оценки элементов ключевой компетенции предприятия.

Ключевые слова: предприятия оборонно-промышленного комплекса, стратегия, ключевые компетенции, управление компетенциями.

KEY COMPETENCIES AS A METHODOLOGICAL BASIS FOR CREATING A DEVELOPMENT STRATEGY FOR DEFENSE INDUSTRIAL ENTERPRISES

Kiseleva A. A.

Independent Researcher, Novosibirsk, Russia

This article focuses on a strategy development of defense contractors, which stand-alone status determines a number of strategic planning limitations predefines directions and boundaries of strategic alternatives' development and complicates organizational managements of enterprises operating in the defense industry. The rationale for the core competences' methodology used for defense contractor's strategic development was substantiated as core competencies lie within an enterprise's responsibility and can be purposefully managed. The methodology of the core competencies' definition and description was suggested to organize core competencies' management.

Key words: defense contractors, management strategy of defense contractors, key competences, competence management.

Выбор темы исследования определяется рядом обстоятельств: конверсией, сложными процессами восстановления и развития предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК), задачами диверсификации продукции специального назначения и гражданской продукции, а также интеграционными вопросами, которые интенсивно протекают в ОПК.

Достаточно серьезная теоретико-методологическая база в сфере организационно управленческих исследований в оборонно-промышленном комплексе уже создана, но это не исключает необходимость более детальной проработки отдельных важных вопросов функционирования предприятий ОПК, таких, как например, стратегия развития предприятий. Изучение федеральных, региональных и отраслевых проблем ОПК позволяет выделить общие и особенные черты построения стратегии развития оборонно-промышленных предприятий.

К концептуальной сложности разработки стратегии любой современной компании добавляется особая специфика оборонно-промышленных предприятий, то есть свойственные только им институциональные, отраслевые, внутрифирменные проблемы функционирования, создающие барьеры на пути разработки подходов к управлению предприятиями.

Как отмечают авторы одной из монографий, посвященных стратегическому управлению, с позиций стратегического менеджмента и его современной парадигмы (ресурсного подхода) важным конкурентным преимуществом компании в современных условиях становится наличие и осознание ключевых компетенций компании [6, с. 75].

Это означает, что устойчивые конкурентные преимущества получают предприятия, которые начинают стратегический анализ с рассмотрения своих наиболее значимых способностей и ресурсов, иначе говоря, ключевых компетенций.

Однако со времени появления публикаций, составляющих основу концепции ключевых компетенций, исследователи сформулировали лишь некоторые общие принципы осознания и выделения организационных компетенций компании.

В последние годы процесс генезиса методов выявления и последующего использования ключевых компетенций последовательно раскрывается в работах ученых ИЭОПП СО РАН. Новый методический подход, предложенный исследователями Института экономики СО РАН, позволя-

ет выявить организационные компетенции предприятия на основе групповой работы специалистов компании совместно с привлеченными экспертами. Адаптация элементов нового подхода помогла решить сложные проблемы стратегического управления на одном из предприятий ОПК Алтайского края, что позволило системно подойти к определению направлений развития предприятия, акцентируя внимание на его стержневых продуктах, развитии динамических способностей, формировании стратегических программ его развития.

Однако процесс идентификации компетенций и выявления стержневых продуктов нельзя считать завершающим этапом при использовании концепции ключевых компетенций.

Поэтому в настоящей статье изложены результаты исследования, целью которого являлось дальнейшее совершенствование методики в части разработки инструментария раскрытия содержания и анализа ключевых компетенций в сфере производства специальной техники.

Сложность создания такого инструментария определяется тем, что производство спецтехники высокотехнологично, динамично, масштабно и многопланово. Управление им требует разнообразных знаний и владения специальной внутренней информацией. Для анализа и раскрытия ранее идентифицированных компетенций применен метод глубинного интервью, позволяющий проводить в ходе встреч с респондентами дополнительные разъяснения (консультации) и уточнять вопросы интервью, направляя рассуждения респондентов в нужное русло. Схема проведения интервью для раскрытия содержания ключевых компетенций представлена на рис. 1.

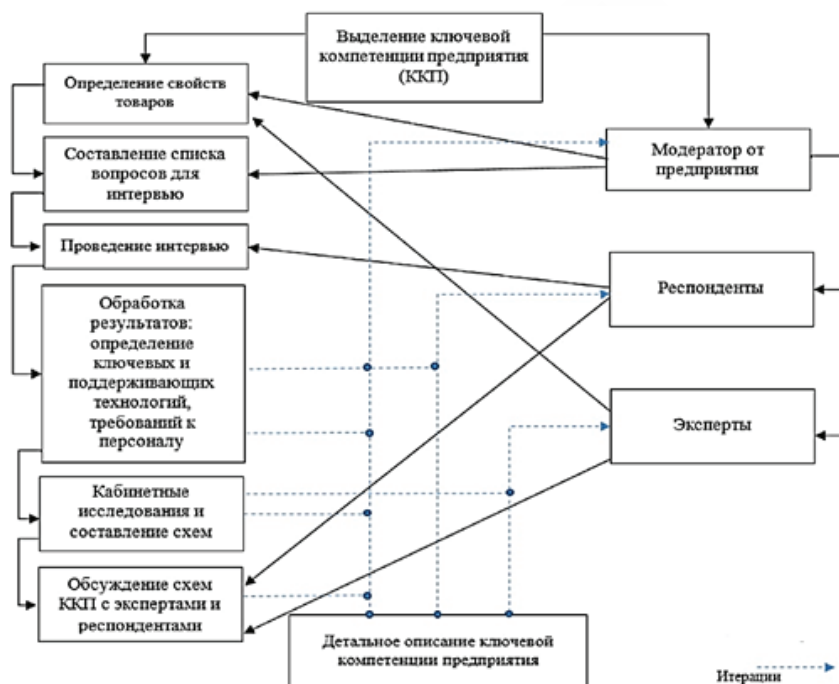


Рис. 1. Схема проведения интервью для раскрытия содержания ключевых компетенций

В соответствии с предложенной схемой, ретроспективный анализ выделенных составных частей, параметров и характеристик ключевых компетенций обсужден с экспертами, кроме того проведена оценка устойчивости компетенций и перспектив их развития.

Ключевые компетенции присущи исключительно конкретному предприятию, и потому именно сотрудники предприятия располагают важнейшими знаниями о ключевых компетенциях, на основании которых однозначно определяются точки максимально эффективного приложения способностей и ресурсов для их совершенствования и развития.

Естественно, что в первую очередь руководители базовых бизнес-процессов предприятия способны адекватно описать важные отличительные признаки, построить их иерархию и оценить степень совершенства.

В настоящее время различные авторы называют до 10 отличительных признаков, которые можно использовать как критерии достоверности выводов о наличии у предприятия ключевых компетенций. При этом все авторы признают, что основополагающими признаками являются те, что входят в состав перечня, называемого “тест Хэмела-Прахалада”, это: ценность для потребителя; уникальность навыков; универсальность применения.

Управление ключевыми компетенциями возможно если проследить тренды совершенствования признаков ключевых компетенций, установить “контрольные точки” в качестве ориентира для последующей разработки и реализации мер по развитию технологий, навыков, знаний, что и является элементами ключевой компетенции.

И это осуществимо, если имеется не только качественная, но и количественная оценка признаков ключевой компетенции.

Практическая реализация предложенного подхода проведена в ходе расширенных интервью со специалистами одного из предприятий комплекса ОПК Алтайского края. Было предложено определить уровень овладения на предприятии основными отличительными признаками ключевой компетенции, названной “автоматизированное прецизионное механообрабатывающее производство”.

Характеристика каждого признака разбита на основные составляющие, которые были доступны для наблюдения и измерения в процессе эволюции признака. Предложена шкала балльной оценки из трех уровней. Предлагается в качестве примера рассмотреть порядок определения и оценки уровня организации по признаку “ценность для потребителя” согласно табл. 1.

Таблица 1

Количественная оценка уровня организации признака “ценность для потребителя”

№ п/п	Уровень организации	Характеристика признака	Балл
1.	Незначительный	Учитывается часть специфических требований потребителей. Имеется бизнес-план развития новых продуктов, мероприятия по повышению качества	1–3
2.	Средний	Координируются действия между маркетинговыми, экономическими и техническими службами, имеются контакты специалистов этих служб и конечными потребителями для лучшего понимания их запросов	4–6
3.	Высокий	Существует полное понимание специфических требований потребителей, отработаны процедуры внедрения новых технологий, согласованы правила по поводу обязанностей партнеров, совместного тестирования новых продуктов. Сняты разногласия по поводу обязанностей при внедрении нового	7–10

Оценка уровня организации проведена и для двух других признаков ключевой компетенции: “уникальность” и “универсальность”.

Затем по предложенным критериям эксперты оценили фактическую степень достижения уровня организации признаков ключевой компетенции.

Проведенная количественная и качественная оценка важнейших признаков ключевой компетенции способна объективно отразить существующую ситуацию на предприятии, а также позволяет сделать вывод о существовании резерва по основным (важнейшим) признакам ключевой компетенции, и, следовательно, возможным направлениям дальнейшего совершенствования ключевой компетенции.

Таблица 2

Уровни организации важнейших признаков ключевой компетенции по оценке руководителей обобщенных систем управления предприятием (в баллах)

№	Специалисты предприятия	ценность для потребителей		уникальность		универсальность	
		факт	макс.	факт	макс.	факт	макс.
1	Главный инженер	9	10	8	10	7	10
2	Зам. ген. директора по экономике	9	10	9	10	9	10
3	Зам. ген. директора по производству	8	10	8	10	9	10
4	Зам. ген. директора по автоматизации	8	10	10	10	7	10
5	Зам. ген. директора по кадрам	8	10	7	10	8	10
6	Средний балл	8,2	10	8,4	10	8,0	10
7	Резерв развития	1,8		1,6		2,0	

Важность знаний об элементах ключевой компетенции состоит еще и в том, что позволяет установить личностный состав менеджеров-носителей базовых знаний о составных частях компетенций, исполнителей, участвующих в приобретении ресурсов, навыков, знаний и новых способностей, а также определить точки максимально эффективного приложения усилий для развития компетенций.

Таким образом, процесс идентификации и осмысления ключевых компетенций предприятия приносит ощутимую пользу. Индивидуальное и групповое обсуждение многих сфер деятельности повышает степень системности и обоснованности принятия решений, консолидирует менеджеров, снижает уровень противоречий между работниками предприятия, а также создает условия для взаимодействия заказчиков спецтехники и персонала предприятия.

Литература

1. Бажанов В. А., Соколов А. В. Инновационная значимость оборонно-промышленного комплекса России // ЭКО. 2008. № 3. С. 3-20.
2. Ефремов В. С., Ханьков И. А. Ключевая компетенция организации как объект стратегического анализа / Менеджмент в России и за рубежом. 2002. № 2.
3. Катькало В. Стратегическое планирование и развитие предприятий // Материалы девятого Всерос. симпозиума (Москва, 15-16 апреля 2008 г.) / под ред. Г. Б. Клейнера. Москва : ЦЭМИ РАН, 2008. С. 161-166.
4. Киселева А. А. Методические основы формирования стратегии развития предприятия оборонно-промышленного комплекса : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. Новосибирск, 2017.
5. Киселева А. А., Цомаева И. В. Механизмы и инструменты организационно-экономического развития предприятия военно-промышленного комплекса // ЭКО. 2014. № 10. С. 119-132.
6. Кравченко Н. А., Кузнецова С. А., Маркова В. Д. Инновации и конкурентоспособность предприятий / [под ред. В. В. Титова] ; ИЭОПП СО РАН. Новосибирск, 2010. 323 с.
7. Осадник В. А. Значение интеграции рыночного и ресурсного подходов для стратегического управления предприятием // Управление предприятием. 2001. № 4. С. 80-86.
8. Прогнозные сценарии развития ОПК Алтайского края / В. А. Бажанов, Е. И. Роговский, А. А. Киселева, В. В. Коновалов // ЭКО. 2015. № 11. С. 28-41.
9. Цомаева И. В. Развитие внутрифирменного управления мелкосерийным и серийным производством (на примере ОАО «Алтайский приборостроительный завод «Ротор») : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05. Новосибирск, 2015. 47 с.



ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ АДАПТАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

Климова Е. Н.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Формирование профессионально подготовленных кадров государственной службы является одним из основных инструментов реализации функций государства. В этой связи, адаптация специалистов, принимаемых на государственную службу, есть некий этап становления специалистов в системе управления. Особенность адаптации государственных служащих заключена в профессиональной социализации в рамках профессионального занятия. В докладе рассмотрены особенности социально-психологической адаптации государственных служащих. Рассмотрена важность социальных отношений в период адаптации сотрудников государственной службы. Определены основные условия, призванные оказывать влияние на успех социально-психологической адаптации государственных служащих. В заключение отмечено, что проблема социально-психологической адаптации государственных служащих представляется теоретически и практически значимой. Решение данной проблемы способствует формированию в органах государственной власти и местного самоуправления кадровой политики, адекватной социальным изменениям, позволяя оптимизировать социальные процессы и способствуя динамичному становлению и развитию профессиональных компетенций государственных служащих.

Ключевые слова: государство, государственный служащий, кадровая политика, социальные процессы, социально-психологическая адаптация, управление.

FEATURES OF SOCIO-PSYCHOLOGICAL ADAPTATION OF CIVIL SERVANTS

Klimova E. N.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

Formation of professionally educated civil servants is one of the main tools of implementation of state functions. Because of that, adaptation of specialists employed as civil servants is a step in specialist development in the management system. Peculiarities of civil servants adaptation are in professional socialization within the frames of professional activities.

In the report, the peculiarities of socio-psychological adaptation of civil servants are described. The importance of social relations in the period of adaptation of public service employees is considered.

Finally, the report highlights that the problem of socio-psychological adaptation of civil servants is theoretically and practically important. By solving the problem, it is possible to create human resources policy in national and local government adequate to social changes, which allows optimizing social processes and encouraging dynamic growth and development of professional skills of civil servants.

Key words: state, government employee, human resource policy, social processes, socio-psychological adaptation, management.

На настоящем этапе формирование профессионально подготовленных кадров государственной службы является одним из основных инструментов реализации функций государства. В этой связи, адаптация специалистов, принимаемых на государственную службу, есть некий этап становления специалистов в системе управления. Полноценная социально-психологическая адаптация государственных служащих призвана быть одним из важных условий эффективного формирования кадровой политики в сфере государственного управления.

Актуальность вопросов обусловлена тем, что одним из условий успешной деятельности специалистов государственной службы является соблюдение принципов институциональной сферы российского чиновничества, обоснованный анализ проблематики включения государственных служащих в процесс деятельности, их адаптация в профессиональной сфере деятельности.

Объект исследования – социально-психологическая адаптация государственных служащих. Научная новизна заключается в выявлении особенностей социально-психологической адаптации госслужащих.

Практическая значимость определяется возможностью применения полученных результатов исследования для своевременного выявления негативных социально-психологических проблем в адаптации государственных служащих и определения дальнейших направлений моделирования профессионального развития специалистов.

Государственный гражданский служащий субъекта Российской Федерации – гражданин, осуществляющий профессиональную служебную деятельность на должности государственной гражданской службы субъекта Российской Федерации и получающий денежное содержание (вознаграждение) за счет средств бюджета соответствующего субъекта Российской Федерации. В случаях, предусмотренных федеральным законом, государственный гражданский служащий субъекта Российской Федерации может получать денежное содержание (вознаграждение) также за счет средств федерального бюджета [1].

Несомненно, важную роль в процессе вхождения новых специалистов государственной службы в систему новых социальных отношений играют институты государства и местного самоуправления. Именно от четкого функционирования в этой области зависит качество деятельности отдельного сотрудника и процесс управления, в целом. Обусловлено это рядом причин.

Во-первых, при возникновении кризисных проявлений в общественной жизни происходит усиление дисфункции в деятельности государственных и муниципальных служащих, оказывающее достаточно отрицательное влияние на эффективность работы органов государственной власти и местного самоуправления. Наряду с этим, именно активная социальная адаптация к преобразованиям, происходящим в обществе, позволяет облегчить процесс включения государственных служащих в прохождение государственной и муниципальной службы и реформирование общества.

Во-вторых, без действенной оценки механизма социально-психологической адаптации государственных и муниципальных служащих практически невозможно моделировать направления их профессионального развития в период происходящих реформ.

В-третьих, без анализа вопросов адаптации государственных служащих невозможно эффективное управление кадрами, а также решение вопросов повышения социальной и профессиональной компетентности.

Особенность адаптации государственных служащих заключена в профессиональной социализации в рамках профессионального занятия.

В результате профессионализации и включения людей в профессиональные группы социализационный процесс приобретает коррекционный характер. Это в полной мере относится к профессиональной социализации лиц, осваивающих профессию государственных служащих [2].

Адаптация включает в себя взаимное приспособление работника и организации, основывающееся на постепенной вработываемости сотрудника в новых профессиональных, социальных и организационно-экономических условиях труда.

Очевидно, что успешнее адаптируются к изменениям работники, факторы успешности которых тяготеют к «положительному полюсу: в социальном плане работники с более высоким уровнем образования результативнее в освоении новых знаний, умеют и готовы учиться, обладают развитой познавательной активностью, имеют устойчивые социальные связи, позитивно воспринимают изменения сквозь призму прошлого положительного опыта» [3].

Повышение эффективности государственной службы невозможно без внедрения в систему управления государственными служащими передовых технологий управления [4]. В этой связи важным является рассмотрение условий, призванных оказывать влияние на успех социально-психологической адаптации.

Одним из направлений при отборе персонала является его оценка. Важность этого определена тем, что большая часть сотрудников органов государственной службы – специалисты, вновь принятые в учреждение. В этой связи проблема подбора кадров является одной из насущных. Ведь, по сути, окончательную оценку по отдельному сотруднику можно дать только тогда, когда специалист начал свою профессиональную деятельность, либо обучение.

В процессе отбора на государственной службе используются те же подходы, что и в других сферах деятельности. Так, собеседование помогает получить данные о его мотивах, навыках, знаниях, уровне профессиональной подготовки, коммуникационных данных и т. п. Другим методом оценки является тестирование, в основу которого положено решение задач в области получения количественных показателей, определяющих уровень подготовки претендента. В большинстве предприятий наиболее используемы в кадровой работе: анкетирование кандидата в стандартной или произвольной форме; экспертный опрос; групповая дискуссия.

Немалую роль в механизме приема на государственную службу занимает конкурсный отбор. Именно конкурсы позволяют выйти на более качественный уровень работы с персоналом. Следует отметить, что проведение конкурсов требует материальных и интеллектуальных затрат. Тем не менее, проведение конкурса становится обязательным кадровым методом при замещении вакантной должности государственной и муниципальной службы.

Другим важным условием для вхождения специалиста государственной службы в трудовую деятельность является обучение и переподготовка, поскольку рассмотрение профессиональной деятельности подразумевает успешное овладение профессией. Для молодых специалистов это – некая платформа теоретических знаний плюс практическое овладение профессией на месте работы.

Одним из параметров для социально-психологической адаптации является испытательный срок. В течение периода испытаний можно выявить специалистов, которые не способны к данной деятельности. Именно испытательный срок позволяет выбрать наиболее достойных кандидатов на должность практически при равных процедурах (отбор, конкурс, анкетирование, и т.п.)

Огромное значение для поступающего на государственную службу сотрудника имеет помощь «наставника» в проведении процедуры введения нового сотрудника в должность. В учреждениях госструктуры такие планы принято разрабатывать для каждой категории.

К функциям и обязанностям наставника относятся: вводить в должность сотрудника; проводить обучение в рамках некоторых обязанностей; контролировать и оценивать выполнение сотрудником всех операций в течение испытательного и всего адаптационного срока; обеспечивать соблюдение вновь принятых сотрудников или стажеров правил внутреннего трудового распорядка; совместно с сотрудником внедрять индивидуальный план на испытательный период; представлять конкретные задания с определенными сроками их выполнения, производить контроль выполненной работы; на собственном примере показывать образец исполнения работы; изучать личностные и профессиональные качества вновь принятого, его различные способности; помогать ему в поддержании деловых взаимоотношений внутри коллектива. Таким образом, использование такого подхода позволяет сотруднику «вписаться» в коллектив, избежать множества различных конфликтов, которые могли бы возникнуть без помощи ему со стороны ответственного сотрудника.

Несомненный интерес в сфере социально-психологической адаптации государственных служащих представляет проблема социальной идентичности. В проблеме идентичности важно не то, к какой именно социальной группе относится человек, а то, с какой группой он отождествляет себя как личность и свою деятельность.

Социально-психологический климат в коллективе – не менее важный компонент в адаптации государственного служащего. В данном случае речь идет о динамично изменяющемся показателе, главной особенностью которого есть влияние на характер профессионального мышления, на процесс принятия управленческих решений, который проявляется в трудовой мотивации сотрудников и в групповых взаимосвязях.

Важной особенностью системы адаптации государственной службы является и то, что в отличие от коммерческой организации, процесс адаптации госслужащих регламентируется федеральным, региональным, местным законодательством. Организация и проведение мероприятий по адаптации государственных служащих достаточно эффективны, если вносят свой вклад в процесс вхождения в должность. В то же время происходит чрезмерная регламентация профессиональных действий и поведения госслужащего в организации и социуме.

Особенностями профессиональной деятельности госслужащего являются обширный круг коммуникаций и высокий уровень ответственности за принятые решения. Это способствует росту психологической напряженности в работе и требует наличия определенных адаптационных способностей у госслужащих.

Таким образом, проблема социально-психологической адаптации государственных служащих представляется теоретически и практически значимой. Решение данной проблемы способствует формированию в органах государственной власти и местного самоуправления кадровой политики, адекватной социальным изменениям, позволяя оптимизировать социальные процессы и способствуя динамичному становлению и развитию профессиональных компетенций государственных служащих.

Литература

1. О системе государственной службы РФ : федер. закон от 27.05.2003 г. № 58-ФЗ (с изм. от 23.05.2016 № 143-ФЗ) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Дрыгина Н. Н. Государственные служащие как социально-профессиональная группа // Молодой ученый. 2015. № 6. С. 526-530.
3. Милёхина О. В., Адова И. Б. Факторы успешной адаптации персонала к организационным изменениям // Сибирская финансовая школа. 2013. № 4 (99). С. 100-107.
4. Рязанцева М. В., Субочева А. О. Анализ кадровых технологий в государственной гражданской службе Российской Федерации // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2014. № 11. С. 409-413.



ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА МАТЕРИАЛОВ В ХОЗЯЙСТВУЮЩЕМ СУБЪЕКТЕ

Конonenko Н. А.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Данная статья посвящена анализу основных аспектов организации учёта материалов на предприятии: используемая предприятием единица учёта материалов; оценка и принятие к учёту, а также учёт транспортно-заготовительных расходов; оценка материалов при выбытии; первичная документация по учёту материалов; создание резерва под снижение стоимости материалов. Рассмотрена учётная политика Федерального казённого предприятия «Анозит» Куйбышевского района Новосибирской области и система бухгалтерского учёта в части движения материалов. По результатам анализа сделаны соответствующие выводы: дана оценка организации учёта материалов в хозяйствующем субъекте и её соответствию требованиям законодательных и нормативно-правовых актов по бухгалтерскому учёту.

Ключевые слова: материально-производственные запасы, материалы, учёт материалов, учётная политика.

ORGANIZATION OF ACCOUNTING OF MATERIALS IN THE ECONOMIC ENTITY

Kononenko N. A.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

This article is devoted to the analysis of the main aspects of the organization of accounting of materials in the enterprise: the unit of materials accounting used by the enterprise; assessment and acceptance for accounting, as well as accounting for transportation and procurement costs; valuation of materials on disposal; primary documentation for accounting of materials; creation of a reserve for reducing the cost of materials. The accounting policy of the Federal state-owned enterprise Anozit of the Kuybyshevsky district of the Novosibirsk region and the accounting system for the movement of materials are considered. Based on the results of the analysis, the relevant conclusions were drawn: an assessment of the organization of accounting of materials in an economic entity and its compliance with the requirements of legislative and regulatory acts on accounting.

Key words: material and industrial stocks, materials, accounting of materials, accounting policy.

Материалы принадлежат к категории материально-производственных запасов и представляют собой основной, наиболее дорогостоящий вид оборотных активов.

Содержанию, хранению, использованию, а также правильной организации поступления и выбытия материалов отводят достаточно большую роль, так как они являются одним из важнейших факторов необходимых для осуществления и расширения деятельности предприятия.

Постановка чёткой организации учёта материалов в производстве является весьма актуальной проблемой для многих хозяйствующих субъектов.

Ведение учёта материалов относится к достаточно трудоёмким участкам учётной деятельности, и большое значение имеет рассмотрение и решение таких вопросов, как правильное и своевременное документальное отражение операций по изготовлению, поступлению и выбытию материалов; оперативное обнаружение ненужных и излишних материалов; определение норм запасов и исполнение контроля за их соблюдением [4, с. 51].

Эффективность регулирования данных вопросов, прежде всего, зависит от правильного формирования в учётной политики хозяйствующего субъекта достоверной, полной и объективной информации об учёте материалов.

Учётная политика предприятия представляет собой ключевой инструмент управления хозяйственной деятельностью, в котором должны быть отражены следующие основные аспекты, связанные с учётом материалов:

- 1) используемая предприятием единица учёта материалов;
- 2) оценка и принятие к учёту, а также учёт транспортно-заготовительных расходов;
- 3) оценка материалов при выбытии;
- 4) первичная документация по учёту материалов;
- 5) создание резерва под снижение стоимости материалов [5, с. 116-117].

Рассмотрим организацию учёта материалов на основе учётной политики Федерального казённого предприятия «Анозит» (далее – Предприятие), Куйбышевского района Новосибирской области.

Целью Предприятия является обеспечение производства химической продукции специального и гражданского назначения, а также производство перхлората аммония, для вооружения и военной техники, находящихся в сфере национальных интересов РФ и определяющих национальную безопасность [6].

Согласно п. 3 ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» (далее – ПБУ 5/01) организация самостоятельно выбирает единицу бухгалтерского учёта материально-производственных запасов. Выбор осуществляется в зависимости от их характера, порядка приобретения и применения [2].

На Предприятии в соответствии с учётной политикой единицей учёта материально-производственных запасов является номенклатурный номер (шифр), который обеспечивает систематизированный перечень наименований материалов и иных материальных ценностей. Номенклатурный номер содержится в списке, называемый номенклатурой материальных ценностей и вписывается во все первичные документы по движению материалов.

Исходя из п. 15 Методических указаний по бухгалтерскому учёту материально-производственных запасов известно, что материалы принимаются к учёту по фактической себестоимости приобретения [3].

Материалы на Предприятии согласно учётной политике принимаются к бухгалтерскому учёту по фактической себестоимости, и не используются счета 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» и 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей».

Транспортно-заготовительные расходы, понесённые при приобретении материалов, включаются в стоимость этих материалов. В состав транспортно-заготовительных расходов Предприятие включает:

- 1) расходы по погрузке материалов в транспортные средства и их транспортировке, подлежащие оплате сверх цены этих материалов согласно договору;
- 2) комиссионные вознаграждения (стоимость услуг), уплачиваемые посредническим организациям;
- 3) плата за хранение материалов в местах приобретения, на железнодорожных станциях, портах, пристанях;
- 4) расходы на командировки по непосредственной доставке материалов;
- 5) другие расходы, непосредственно связанные с приобретением и доставкой материально-производственных запасов до склада покупателя.

Определение фактической себестоимости материальных ценностей, которые списываются в производство, можно осуществлять следующими способами оценки запасов:

- по фактической себестоимости каждой единицы;
- по фактической средневзвешенной себестоимости;
- по себестоимости первых по времени закупок (метод ФИФО) [3].

В соответствии с учётной политикой, на Предприятии при отпуске материально-производственных запасов в производство и ином выбытии их оценка производится по средней себестоимости (скользящая оценка). Средняя себестоимость единицы учёта определяется на дату выбытия как частное от деления общей стоимости на количество, определяемые из остатка и поступления по номенклатурному номеру.

Также, в учётной политике Предприятия указано, что оценка материально-производственных запасов на конец отчётного периода (кроме товаров, учитываемых по продажной (розничной) стоимости) производится по средней себестоимости.

Материально-производственные запасы, принадлежащие предприятию, но находящиеся в пути, принимаются к бухгалтерскому учёту в оценке, предусмотренной в договоре, с последующим уточнением фактической себестоимости.

Товары, приобретённые для продажи, оцениваются:

- по покупной стоимости (кроме столовой);
- по продажной стоимости с отдельным учётом наценок на счёте 42 (столовая).

Все операции, связанные с поступлением, передвижением и выдачей материалов, должны быть подкреплены первичными документами. Состав документов, которыми предприятие будет оформлять операции по движению материалов, должны быть закреплены в учётной политике.

Документальное отражение движения материалов утверждены постановлением Госкомстата России от 30 октября 1997 года № 71а. Их применение не носит обязательный характер, однако они содержат все реквизиты, которые обязательны для первичных документов согласно ст. 9 Федерального закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте» [1].

В качестве форм первичных учётных документов также могут применяться отраслевые формы, которые созданы соответствующими министерствами и другими органами федеральной исполнительной власти, и формы первичных документов, разработанные хозяйствующими субъектами.

В осуществлении бухгалтерского учёта запасов на Предприятии используются следующие формы унифицированных первичных документов:

- 1) Доверенность (формы № М-2 и М-2а);
- 2) Акт о приёмке материалов (форма № М-7);
- 3) Приходный ордер (форма № М-4);
- 4) Лимитно-заборная карта (форма № М-8);
- 5) Требование-накладная (форма № М-11);
- 6) Карточка учёта материалов (форма № М-17);
- 7) Накладная на отпуск материалов на сторону (форма № М-15).

В соответствии с п. 25 ПБУ 5/01 хозяйствующие субъекты обязаны создавать резерв под снижение стоимости материальных ценностей в случаях, если текущая рыночная стоимость, стоимость продажи запасов снизилась; запасы частично или полностью потеряли свои первоначальные свойства; запасы морально устарели [2].

Процедура формирования резерва под снижение стоимости материальных ценностей предусмотрена ПБУ 5/01, а также Методическими указаниями по ведению бухгалтерского учёта материально-производственных запасов.

Для отражения на счетах сумм снижения стоимости материалов Предприятие применяет синтетический счёт 14 «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей», который предназначен для уточнения оценки материалов. На Предприятии данный счёт включён в рабочий план счетов, а сам факт создания резерва отражен в учётной политике.

Таким образом, главной частью активов предприятия являются материалы, которые необходимы для осуществления и расширения его деятельности.

Организация полной и достоверной информации о наличии производственных запасов в хозяйствующем субъекте, их движении и оценке относится к довольно трудоёмким участкам учётной деятельности.

Учётная политика предприятия является одним из ключевых элементов политики управления хозяйственной деятельностью. Грамотный подход к её составлению обеспечивает эффективную организацию учёта в целом, направленную в конечном итоге на повышение результативности деятельности предприятия.

При формировании учётной политики в части учёта материалов необходимо отражать все вышеперечисленные аспекты. Оптимальная обеспеченность материалами, организация их учёта, ведёт к ритмичности и согласованности работы предприятия, минимизации затрат на производство продукции и улучшению его финансовых показателей.

Проведя анализ учётной политики рассматриваемого предприятия и системы бухгалтерского учёта в части движения материалов, можно прийти к выводу, что в ней отражены все основные аспекты организации учёта материалов. Её содержание в полной мере отвечает требованиям законодательных и нормативно-правовых актов по бухгалтерскому учёту.

Литература

1. О бухгалтерском учете : федер. закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 : приказ Минфина РФ от 09.06.2001 г. № 44н (ред. от 16.05.2016).
3. Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учёту материально-производственных запасов : приказ Минфина РФ от 28.12.2001 г. № 119н (ред. от 24.10.2016).
4. Аликова О. П., Медведева Л. Н. Организация учета материалов на производство продукции и их влияние на финансовые результаты в хозяйственных обществах // Научный альманах. 2015. № 11-1(13). С. 50-57.
5. Полубелова М. В., Шефер А. А. Организация учета материалов // Учет, анализ и аудит: проблемы теории и практики. 2014. № 13. С. 116-120.
6. Официальный сайт ФКП «Анозит». URL : <http://www.anozit.ru>

—♦♦♦—

РАЗВИТИЕ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Кривошеина Ю. В.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, Россия

В работе рассмотрено современное состояние и проблемы развития туристического бизнеса на территории Новосибирской области. С помощью статистических методов проведен анализ потоков иностранных и российских туристов. Предложены наиболее действенные инструменты, влияющие на увеличение потока туристов в Новосибирскую область. Выявлены и проанализированы туристические зоны и дана оценка каждой из них. Особое внимание уделено анализу инвестиций в туристскую сферу по каждому муниципальному району, а также объём инвестиций, направленных на развитие коллективных средств размещения. Определены наиболее перспективные туристические районы, имеющие потенциал к конкурентоспособности на российском туристическом рынке в целом. Предложены наиболее действенные инструменты, влияющие на увеличение притока туристов в Новосибирскую область.

Ключевые слова: туристические потоки, конкурентоспособность, туристический рынок, инвестиции, туристический кластер, деловой туризм, событийный туризм.

THE DEVELOPMENT OF TOURISM IN NOVOSIBIRSK REGION

Krivosheina Y. V.

Siberian State Transport University, Novosibirsk, Russia

In the article, the modern condition and problems of development of tourist business on the territory of Novosibirsk region are analyzed. With the help of statistical methods, the analysis of the flows of foreign and Russian tourists is carried out. The most effective tools that increase the flow of tourists in Novosibirsk region are suggested. The tourist areas are identified, analyzed and assessed. Special attention is paid to the analysis of investments in the tourism sector in each municipal district, as well as the volume of investments aimed at the development of accommodation. The most promising areas that are able to compete in the Russian travel market are identified. The article suggests the most effective tools, which can increase the inflow of tourists to Novosibirsk Region.

Key words: tourist flow, competitiveness, tourist market, investment, tourism cluster, business tourism, event tourism.

Одним из гарантов экономической стабильности регионов является хорошо развитая туристическая деятельность. Большое количество регионов России имеют необходимый для этого потенциал, однако не используют его максимально эффективно.

К таким регионам относится, в том числе, Новосибирская область. Основной проблемой, сдерживающей развитие отрасли туризма, является отсутствие четкого позиционирования сибирского региона в целом в российском и международном информационном пространстве. По данным Ростуризма за 2016 г. Новосибирскую область посетило 280 тыс. иностранных туристов. Всего за семь лет рост туристического потока в Новосибирскую область составил 13% [3]. Данные о въезде иностранных и российских туристов на территорию НСО представлены в табл. 1.

Таблица 1

Въезд иностранных и российских туристов на территорию НСО 2010-2016 гг.

Год	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2020 г.
Численность, тыс. чел.	243,6	230	238	251,64	268	277,77	280	314

Как видно из табл. 1, туристические потоки в НСО стабильно увеличиваются. На основе прогнозирования, было выявлено, что, туристические потоки в НСО к 2020 г. возрастут минимум до 314 тыс. чел. Однако, в Стратегии социально-экономического развития НСО отмечено, что потоки могут увеличиться вплоть до 595 тыс. чел. (табл. 2) [4, с. 154]. Это лишь указывает на то, что необходимо принимать меры по привлечению инвестиций в сферу туристического бизнеса. Для увеличения иностранных потоков необходимо установить на территории города Новосибирска 72-часовой безвизовый режим, который принят на территории РФ, однако не во всех городах и более того не на всех видах транспорта.

Однако главным «инструментом» является качественный маркетинг, который решит проблему конкурентоспособности Новосибирской области на российском туристическом рынке.

Таблица 2

Показатели реализации стратегии развития туризма в НСО

Год	2006 г.	2010 г.	2015 г.	2020 г.	2025 г.
Число туристов, тыс. чел.	214,5	261	333	595	1045

Схематически Новосибирскую область можно разделить на три туристические зоны. Первая зона – международного значения (Новосибирск). Вторая зона – государственного значения – территории вокруг Новосибирского водохранилища. И третья зона – это периферийные районы региона (рис. 1).

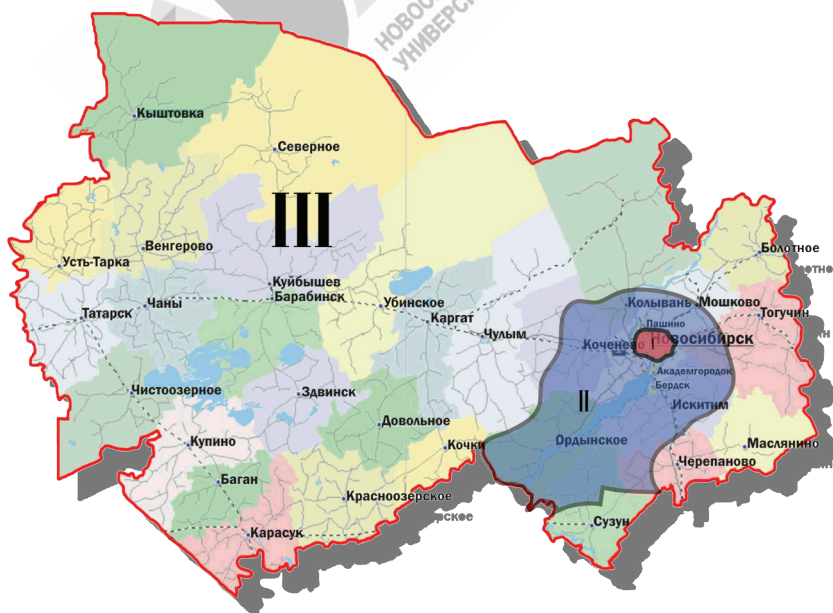


Рис. 1. Схема деления Новосибирской области на туристические зоны

Наиболее популярными туристическими направлениями туризма в Новосибирской области являются деловой туризм, образовательный, культурно-познавательный, рекреационный, событийный и оздоровительный.

Каждая из трёх зон имеет индивидуальный туристический потенциал. Первая зона – это в первую очередь деловой и образовательный туризм, а также культурный и научный. Вторая зона – это научный туризм (Академгородок – важнейший научный центр России), культурно-познавательный туризм. Оздоровительный туризм активно развивается в третьей туристической зоне (Доволенский санаторий, Курорт «Озеро Карачи»), а также культурно-познавательный. Что касается рекреационного и оздоровительного туризма, то он активно развивается в таких районах области, как Барабинский район, Доволенский, Сузунский. Потоки делового, событийного и образовательного туризма сосредоточены преимущественно в административном центре области – г. Новосибирске.

Одним из наиболее перспективных направлений является событийный туризм. Он может привлечь, как большие потоки российских туристов, так и иностранных. Например, в 2022 году в г. Новосибирске планируется провести молодежный Чемпионат мира по хоккею. Тем не менее, в настоящий момент, событийный туризм в Новосибирской области находится на относительно низком уровне.

В настоящее время в экономике НСО достаточно бурно развивается, так называемый, кластерный подход инновационного развития с целью поднятия конкурентоспособности в различных областях, в том числе в сфере туризма [7, с. 95].

Крупнейшим кластером, получившим финансовую поддержку государства, является «Озерный кластер» в Чановском районе. Уже в 2017 году кластеру будет оказана финансовая поддержка в размере 97 миллионов рублей федеральных средств [1].

Несмотря на ряд позитивных изменений в индустрии туризма, туристский потенциал Новосибирской области используется недостаточно эффективно. Его развитие во многом зависит от состояния наиболее конкурентоспособных туристско-рекреационных кластеров, требующих для своего развития не только природные и культурно-исторические ресурсы, но и специализированную инфраструктуру, профессиональные кадры, образовательные и научно-производственные центры, сферу развлечений и анимации [2]. Поэтому одной из основных целей является привлечение инвестиций. Исходя из табл. 3, можно сделать вывод, что с 2013 года происходит прирост инвестиций в указанную сферу. Более того в 2015 году темп роста составил более 200%. Стоит отметить, что большая часть инвестиций – это частные инвестиции.

Таблица 3

Инвестиции, направленные на развитие коллективных средств размещения в Новосибирской области

Год	2012	2013	2014	2015	2016
Инвестиции, млн руб.	143,5	101,8	103,8	265,4	288,1

Среди всех инвестиций, направленных на развитие туристической деятельности в Новосибирской области, наибольшие потоки идут в Чановский район и город Новосибирск. Например, за период 2011-2016 гг. объём инвестиций в Чановский район составил 832 млн рублей. Это объясняется тем, что проект «Озеро Карачи» входит в федеральную программу развития туризма [1]. Продолжают поступать инвестиции в развитие лечебного туризма Доволенского района. В 2015 г. было вложено 12 млн. рублей в строительство скважины минеральной воды на территории санатория «Доволенский». Наиболее стабильные инвестиционные потоки всё же приходятся на город Новосибирск – как центр делового, исторического, спортивного и культурного туризма. Например, только один аквапарк, открывшийся в 2016 г. был построен на инвестиции, объём которых составил 4,5 млрд рублей.

Полный перечень инвестиционных вложений в районы Новосибирской области в период 2012-2016 гг. представлен в табл. 4.

Увеличение притока инвестиций позволит не только обновить инфраструктуру, но и обеспечить создание дополнительных рабочих мест.

При этом рост валового регионального продукта улучшит качество жизни населения и показатели рейтинга по уровню Индекса человеческого развития [6, с. 115].

Стоит заметить, что высокий уровень туристической деятельности достигается путём совершенствования транспортной инфраструктуры, экономики, средств коллективного размещения, объектов спортивного отдыха и др.

Инвестиционные проекты туристской сферы [5, с. 29]

Муниципальный район	Объём инвестиций, млн руб.
Барабинский район	116,5
Болотнинский район	100,0
Венгеровский район	78,8
Доволенский район	195,4
Здвинский район	9,8
Карасукский район	36,0
Колыванский район	112,1
Коченевский район	145,3
Куйбышевский район	150,0
Купинский район	15,4
Маслянинский район	58,0
Кыштовский район	84,3
Новосибирский район	175,0
Чановский район	832,0
Чистоозёрный район	89,1
Ордынский район	77,3
Сузунский район	149,9

Таким образом, Новосибирская область имеет все необходимые условия, для превращения в конкурентоспособный туристический центр России. В настоящий момент в муниципальных районах туризм развит лишь на местном уровне, поэтому не является конкурентоспособным на российском туристическом рынке. Наиболее высоким туристическим потенциалом обладают г. Новосибирск, г. Бердск, наукоград Кольцово и Чановский район. Тем не менее, требуется большое количество работ для поднятия уровня НСО в сфере туризма. Для этого необходимо проводить мероприятия в следующих направлениях:

- Привлечение массового контингента туристов за счёт развития событийного туризма
- Улучшение и обновления транспортной инфраструктуры
- Увеличение информационной поддержки
- Внесение изменений маркетинговой политики
- Стимулирование инвестиционной активности в сфере туризма

Литература

1. О федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)» : постановление Правительства РФ от 2 августа 2011 г. № 644 « (с изм. и доп.) // Собрание законодательства РФ. 2010 г. № 1230-р.
2. О долгосрочной целевой программе «Развитие туризма в Новосибирской области на 2012-2016 годы» : постановление Правительства РФ от 02 сентября 2011 года № 385-п (с изм. и доп.) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
3. RUSSIA. TRAVEL [Электронный ресурс] : нац. турист. портал. URL : <http://www.russiatourism.ru> (дата обращения: 12.06.2017).
4. Стратегия социально-экономического развития Новосибирской области до 2025 года: [Электронный ресурс]. URL : http://стерх-нск.рф/media/upload/files/razvitie_nso_do_2025.pdf (дата обращения: 13.06.2017).
5. Туристский потенциал Новосибирской области [Электронный ресурс]. Новосибирск, 2012 / М-во экон. развития Новосиб. обл. URL : http://www.sibarm.com/sites/default/files/downloads/290/74turisiskiy_potencial_novosibirskoy_oblasti.pdf (дата обращения: 13.06.2017).
6. Хекало О. Ю., Якубко Я. С. Индекс развития человеческого потенциала России // Инновационное развитие современной науки: проблемы, закономерности, перспективы : сб. ст. победителей II Междунао. науч.-практ. сост. 15 апр. 2017 г в г. Пенза. Пенза : Наука и просвещение, 2017. С. 115-117.
7. Хекало О. Ю., Кривошеина Ю. В. Развитие туристического бизнеса в России // Экономика и управление в XXI веке: стратегии устойчивого развития : сб. ст. победителей, II Междунар. науч.-практ. конф. состоявшейся 10 апр. 2017 г. в г. Пенза / отв. ред. Г. Ю. Гуляев. Пенза : Наука и Просвещение, 2017. С. 94-96.



ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРУДЕНЦИАЛЬНОГО НАДЗОРА ЗА ДОВЕРИТЕЛЬНЫМ УПРАВЛЕНИЕМ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Люц Е. В.

Омский государственный университет имени Ф.М. Достоевского, Омск, Россия

В работе рассматриваются направления применения инструментов пруденциального надзора для регулирования доверительного управления на рынке ценных бумаг. Пруденциальный надзор является многогранным термином: это процесс контроля за всеми этапами функционирования профессионального участника, установление количественных нормативов и ограничений, формальная проверка отчетности. Пруденциальный надзор за доверительным управлением направлен как на поддержание стабильности всего рынка ценных бумаг (макропруденциальный), так и на предотвращение банкротства управляющих (микропруденциальный). Автором предложена классификация видов данного феномена по результатам, субъектам, источникам, по фазам жизненного цикла, типу инструментов и предметам надзора. На ее основе сформулированы и упорядочены инструменты пруденциального надзора, которые учитывают особенности и принципы доверительного управления. Данный вид надзора позволяет диагностировать проблемы в деятельности управляющих на ранних этапах, что поможет снизить риски, обеспечить защиту интересов инвесторов.

Ключевые слова: доверительное управление, пруденциальный надзор, рынок ценных бумаг.

THEORY OF PRUDENTIAL SUPERVISION ON INVESTMENT MANAGEMENT

Lyuts E. V.

Dostoevsky Omsk State University, Omsk, Russia

The paper analyses approaches to prudential supervision on investment management. Prudential supervision is a multi-valued term: this is control process over all stages of financial intermediary business, establishing of norms and restrictions, formal check of reporting. Prudential supervision on investment management is targeted to support stability of overall securities market (macro-prudential), as well as to prevent bankruptcy of financial intermediaries (micro-prudential). Author proposes a classification of prudential supervision types by results, body of supervision, information sources, lifecycle phases, type of tools and points of supervision. Based on the classification, tools of prudential supervision, which take into account features and principles of investment management were formulated and arranged. Prudential supervision allows diagnosing issues in financial intermediaries business at early stages and it helps to lower risks and provides investors protection.

Key words: investment management, prudential supervision, security market.

Усложнение финансовых инструментов, рост доходов и сбережений населения, углубление разделения и специализации труда привели к тому, что многие инвесторы делегируют распоряжение своим капиталом профессиональным посредникам рынка ценных бумаг. Возникающие отношения именуются «доверительное управление на рынке ценных бумаг».

Доверительное управление выполняет ряд таких важных функций как трансформация сбережений в инвестиции, аллокация финансовых ресурсов [1, с. 52], расширение возможностей частных инвесторов и сохранение сбережений граждан [4, с. 61].

Основными участниками отношений по доверительному управлению являются учредитель доверительного управления, управляющий и бенефициар. С развитием регулирования финансовых рынков государство становится важным участником этих отношений, устанавливая правила взаимодействия управляющих и учредителей и защищая права и законные интересы последних.

К принципам доверительного управления на рынке ценных бумаг относятся: самостоятельность управляющего при распоряжении имуществом учредителя; доверие как основа отношений между управляющим и учредителем; риски, связанные с инвестированием в инструменты фондового рынка и передачей средств третьему лицу. Исходя из данных принципов, государство в роли регулятора должно обеспечить контроль за деятельностью управляющего, создав «доверительную среду» и снизив риски учредителя.

В научной литературе описано много форм, видов, методов и инструментов регулирования на рынке ценных бумаг [3, с. 110; 2, с. 236-237; 5, с. 151-161], однако большинство работ по регулированию доверительного управления сосредоточены на его нормативно-правовой форме [6; 7].

По нашему мнению, действия регулятора должны сфокусироваться на том, чтобы обеспечить стабильность работы управляющих, своевременно выявляя проблемы в их деятельности. В теории регулирования финансовых рынков такой метод называется пруденциальным надзором и широко применяется в банковском регулировании. В Российской Федерации в настоящее время

почти отсутствуют теоретические и практические разработки в области пруденциального надзора за доверительным управлением на рынке ценных бумаг. Для формирования теоретических основ необходимо проанализировать подходы к содержанию пруденциального надзора (в основном на примере банковского сектора), его видам, выделить цели, задачи и инструменты пруденциального надзора за доверительным управлением, его преимущества и недостатки.

Рассмотрение отечественных и зарубежных источников позволяет определить пруденциальный надзор как:

Совокупность повторяющихся действий в процессе контроля, которые состоят из лицензирования, дистанционного надзора, работы с проблемными институтами и ликвидационных процедур [8].

Набор определенных инструментов, объединенных в методы. Чаще всего в качестве таких инструментов выступают нормативы, а также ограничения на капитал, операции, требования к раскрытию информации, обособлению банковского бизнеса, страхования и операций на рынке ценных бумаг [10; 12].

Формальную проверку форм отчетности [9].

Систему мер, направленных на поддержание стабильности финансового рынка и ее отдельных участников, представляющую собой последовательное применение инструментов и методов надзора [13].

Существует две формы пруденциального надзора: микропруденциальный, который направлен на сохранение финансовой устойчивости отдельных финансовых институтов, и макропруденциальный, сосредотачивающийся на защите от краха финансовой системы в целом [11].

На основе проведенного анализа сформулируем базовые положения пруденциального надзора за доверительным управлением. Конечной целью надзора на макроуровне является обеспечение бесперебойного функционирования рынка ценных бумаг. Цель микроуровня – предотвращение ухудшения финансового состояния профессиональных участников, влекущее за собой банкротство и отзыв лицензии.

Задачи макро- и микропруденциального надзора:

- прогнозирование возможных отклонений от «равновесия» рынка доверительного управления и доверительных управляющих;
- определение системно-значимых профессиональных участников и разработка особого подхода к надзору за ними;
- диагностика рисков, связанных непосредственно с распоряжением имуществом учредителя;
- формирование системы показателей диагностики финансового состояния управляющих;
- разработка качественных критериев оценки деятельности профессиональных участников;
- обеспечение непрерывного и оперативного мониторинга деятельности управляющих;
- создание перечня мер для оздоровления управляющих;
- выработка мероприятий по контролю за соблюдением интересов клиентов профессиональных участников.

Основываясь на представленных целях и задачах, возможна разработка плана мероприятий по подготовке и внедрению пруденциального надзора на российском рынке ценных бумаг. Задачи пруденциального надзора можно трансформировать в разделы отдельных нормативно-правовых актов.

Помимо общепринятого разделение пруденциального надзора на макро- и микро- нами предлагаются следующие классификационные основания и единицы:

По результатам надзора: санкционный (предполагает безусловное наложение штрафов, ограничений и запретов) и протекционный (управляющие получают предписания, рекомендации и консультации для нормализации своей деятельности).

По субъектам надзора: надзор, осуществляемый государственными органами, надзор со стороны саморегулируемых организаций.

По источникам надзора: на основе публичных (открытых) форм отчетности и на основе специальных (закрытых) форм отчетности.

По фазам жизненного цикла профессионального участника: надзор за созданием (лицензирование), надзор за развитием (непрерывный мониторинг деятельности управляющего) и надзор за ликвидацией (контроль за соблюдением прав учредителей в ходе процедуры банкротства или ликвидации).

По типу инструментов надзора: надзор с использованием системы количественных критериев (нормативы и минимальные размеры) и надзор с использованием качественных критериев (формальные требования).

По предмету надзора: надзор за финансовым состоянием, надзор за принимаемыми рисками на имущество управляющего, надзор за контрактной практикой и надзор за раскрытием информации.

Используя три последних классификационные основания, составим матрицу инструментов пруденциального надзора за доверительным управлением на рынке ценных бумаг (таблица).

Инструменты пруденциального надзора за доверительным управлением на рынке ценных бумаг

Характеристики	Надзор за созданием	Надзор за развитием	Надзор за ликвидацией
Финансовое состояние	Минимальные размеры и структура капитала	Минимальный размер собственных средств, нормативные показатели ликвидности. Требования к формам и составу отчетности	Требования к порядку удовлетворения обязательств перед кредиторами
Риски	Требования к наличию и содержанию документации по предотвращению конфликта интересов, политики по ограничению рисков и разделению средств учредителей и управляющего	Нормативы достаточности, объем средств в доверительном управлении, предельные размеры вложений средств инвесторов в отдельные виды финансовых активов	Требования к порядку удовлетворения обязательств перед учредителями, соблюдению их интересов
Контрактная практика	Требования к минимальным реквизитам договоров доверительного управления	Динамика заключенных/расторгнутых контрактов, требования к видам заключаемых контрактов	Требования к разработке документации по порядку возврата средств учредителям
Раскрытие информации	Требования к наличию сайта	Требования к полноте, периодичности, срокам и формату предоставления информации. Требования к раскрытию обязательной, рекомендуемой и дополнительной информации	Требования к сроку и порядку раскрытия информации о ходе ликвидации управляющего и ее составу

Составлено автором

Говоря о пруденциальном надзоре применительно к доверительному управлению на рынке ценных бумаг, можно выделить следующие его положительные стороны:

- возможность ранней диагностики ухудшения финансового состояния управляющего, что повышает стабильность фондового рынка в целом;
- использование современной мировой практики регулирования;
- контроль за деятельностью профессиональных участников без непосредственного вмешательства в бизнес-процессы;
- рост доверия инвесторов к деятельности доверительных управляющих.

Основным недостатком пруденциального надзора является то, что он осуществляется на основе предоставляемой профессиональными участниками отчетности, достоверность которой при дистанционном надзоре практически невозможно проверить.

Таким образом, пруденциальный надзор за доверительным управлением на рынке ценных бумаг позволяет соблюсти интересы учредителей и принципы доверительного управления. Формирование инструментов и теоретических представлений о пруденциальном надзоре позволит обеспечить приток инвестиций на фондовый рынок, создать «доверительную среду» в отношениях управляющего и учредителя управления, что, в конечном счете, благоприятно отразится на финансовом рынке и экономике страны.

Литература

1. Вителев О. Ю., Татарина Л. Ю. Методический подход к доверительному управлению капиталом частных инвесторов: теория и практика // Сибирская финансовая школа. 2012. № 5(94). С. 52-56.
2. Горловская И. Г., Миллер А. Е. Регулирование услуг профессиональных субъектов рынка ценных бумаг: идентификационно-структурный подход : моногр. Омск : Изд-во Ом. гос. ун-та. 2010. 339 с.
3. Ивасенко А. Г., Никонова Я. И., Павленко В. А. Рынок ценных бумаг: Инструменты и механизмы функционирования. М. : КНОРУС. 2005. 272 с.
4. Качаянц М. Б., Якут О. С. Анализ состояния доверительного управления в российских инвестиционных компаниях // Горный информационно-аналитический бюллетень. 2004. № 9. С. 58-61.
5. Криничанский К. В. Финансовые рынки и институты : моногр. / Миасс : ГЕОТУР. 2014. 181 с.

6. Мороз М. И. Проблемы регулирования отношений по доверительному управлению // *Advances in law studies*. 2014. Т. 2, № 1. С. 11-13.
7. Муравьева Е. Правовое регулирование деятельности по доверительному управлению ценными бумагами // *Современное право*. 2007. № 6. С. 10-14.
8. Пашковская И. В. Небанковские финансовые посредники: становление системы регулирования и надзора // *Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал*. 2015. № 6 (28). С. 102-111.
9. Рукосуева А. А., Пономарев О. В. Центральный Банк Российской Федерации как орган банковского регулирования и банковского надзора // *Вопросы современной юриспруденции*. 2013. № 25. С. 90-96.
10. Юдина И. М. Финансовое регулирование: цели, инструменты, охват // *Финансы и кредит*. 2012. № 9 (489). С. 44-52.
11. Goodhart C. Linkages between macro-prudential and micro-prudential supervision [Электронный ресурс]. URL: <http://eprints.lse.ac.uk/64511/>
12. Mishkin F. S. Prudential Supervision: Why Is It Important and What A the Issues? [Электронный ресурс]. URL : <http://papers.nber.org/books/mish01-1>
13. Thompson G. J. Prudential supervision and the changing financial system // *Reserve Bank of Australia Bulletin*. 1996. April. P. 30-37.



УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ УЧЕТНЫМ ПРОЦЕССОМ: ПРОБЛЕМЫ ТРАКТОВКИ ТЕРМИНА И ЕЕ НАЗНАЧЕНИЯ

Малахова К. А.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Учетная политика является важнейшим документом, упорядочивающим учетные процессы в организации. В связи с этим крайне важно правильно понимать, какие аспекты включает данный термин, чтобы каждый из них нашел свое отражение в работе предприятия. В данной статье рассматривается проблема различных подходов к сущности и содержанию термина «учетная политика», а также ее роли в организации. Путем сравнения и анализа определений из МСФО и российского законодательства по бухгалтерскому учету, научной и учебной литературы было выявлено, что ни один термин не раскрывает полностью всех аспектов учетной политики. Поэтому было предложено авторское определение термина, объединяющее в себе все данные аспекты учетной политики.

Ключевые слова: МСФО, определение учетной политики, назначение учетной политики, учетная политика.

ACCOUNTING POLICY AS A TOOL OF THE ACCOUNTING PROCESS MANAGEMENT: PROBLEMS OF THE TERM INTERPRITATION AND ITS ASSIGNMENT

Malakhova K. A.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

Accounting policy is the most important document that regulates the accounting processes in the organization. In this regard, it is extremely important to understand correctly which aspects the term includes, so that each of them is reflected in the work of the enterprise. This article discusses the problem of different approaches to the essence and content of the term «accounting policy», also its role in the organization. By comparing and analyzing definitions from IFRS and Russian accounting legislation, scientific and educational literature, it was found that no one term discloses fully all aspects of accounting policy. Therefore, it was proposed a definition of the term that combines all these critical accounting policies.

Key words: IFRS, accounting policy definition, accounting policy assignment, accounting policy.

Термин «учетная политика» на данный момент имеет неоднозначные трактовки, что приводит к неоднозначному пониманию ее сущности хозяйствующим субъектом. А это в свою очередь отражается на работе предприятия и учетных процессах как в положительную, так и отрицательную сторону. Поэтому для попытки разрешения данной проблемы обратимся к формулировкам термина в законодательстве РФ, в Международных стандартах финансовой отчетности, а также к научной и учебной литературе по бухгалтерскому учету.

На данный момент существует специальное Положение по бухгалтерскому учету 1/2008 «Учетная политика организации», которое регламентирует порядок формирования, изменения и раскрытия учетной политики в организации. Согласно пункту 2 данного Положения учетная по-

литика – это «...совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности» [4].

Но кроме этого определения существуют другие трактовки данного термина в российских нормативных документах по бухгалтерскому учету. В Федеральном законе № 402-ФЗ в статье 8 учетная политика определяется через понятие «...совокупность способов ведения экономического субъектом бухгалтерского учета», но в данном определении не раскрывается содержание этих способов [1].

В Положении по бухгалтерскому учету и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации нет определения данного термина, но в пункте 8 присутствует список элементов, который утверждается при ее принятии: рабочий план счетов, формы первичных документов и другие элементы [3].

Исследуя вышеприведенные определения понятия «учетная политика», приходим к выводу, что наиболее полное определение можно увидеть только в ПБУ 1/2008, а значит частичное раскрытие в других документах может привести к разной интерпретации данного термина. Тем не менее, перечисление способов ведения бухгалтерского учета в ПБУ 1/2008 не охватывает весь их перечень, а некоторые способы могут пониматься неоднозначно. Например, обработка информации может включать как документирование, так и группировку учетных данных, но вместе с этим данные способы выступают как самостоятельные согласно ПБУ 1/2008.

В Международных стандартах финансовой отчетности термин «учетная политика» раскрывается в МСФО (IAS) 8 в пункте 5. Согласно данному стандарту учетная политика – это «...конкретные принципы, основы, общепринятые условия, правила и практические подходы, применяемые организацией при подготовке и представлении финансовой отчетности» [2].

Сравнивая понятия, указанные в МСФО и ПБУ, можно сделать вывод, что данные нормативные документы отражают разный подход к пониманию учетной политики. Международный стандарт в отличие от ПБУ не конкретизирует способы ведения учета, а также делает акцент на подготовке отчетности, что отражает их идейное отличие. МСФО в первую очередь удовлетворяет потребности внешних пользователей отчетности. А ПБУ главным образом служит для потребностей организации в области бухгалтерского учета.

Если обратиться к научной и учебной литературе по бухгалтерскому учету, то можно увидеть, что в ней также нет единого мнения в отношении формулировки термина «учетная политика». Примерами могут служить несколько определений, указанные в табл. 1.

Таблица 1

Формулировки понятия «учетная политика» в учебной и научной литературе по бухгалтерскому учету

Автор	Понятие «учетная политика»
Алборов Р.А.	«...совокупность выбранных приемов и правил (вариантов) организации, методики и технологии реализации способов (метода) бухгалтерского учета в организации с целью формирования максимально оперативной, полной, объективной и достоверной финансовой и управленческой информации о ее деятельности» [5, с. 278].
Астахов В.П.	«...выбор конкретных способов (вариантов) постановки учета соответствующих видов имущества и обязательств, исходя из условий хозяйствования и действующего законодательства» [6, с. 48].
Бабаев Ю.А., Петров А.М.	«...уникальное средство, с помощью которого, во-первых, осуществляется процесс реальной либерализации системы бухгалтерского учета; во-вторых, происходит совершенствование нормативной системы по бухгалтерскому учету и бухгалтерской отчетности; в-третьих, разрешаются противоречия действующего законодательства в реализации мероприятий, предусмотренных программой реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами» [7, с. 202].
Кондраков Н.П.	«...стандарт экономического субъекта, в котором отражены варианты учета и оценки объектов учета, по которым разрешена вариантность, а также форма, техника ведения и организации бухгалтерского учета исходя из установленных допущений и требований и особенностей ее деятельности (организационных, технологических, численности и квалификации учетных кадров, уровня технического оснащения учетных работников и др.)» [9, с. 87–88].
Мизиковский И.Е.	«...совокупность выбранных предприятием из числа альтернативных способов ведения бухгалтерского учета: первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения данных о хозяйственной деятельности предприятия, а также способов подготовки финансовой бухгалтерской отчетности в соответствии с конкретными условиями экономической жизни» [11, с. 286].
Черненко А.Ф.	«...является нормативным актом, регулирующим порядок учета на уровне организации» [12, с. 382].
Зальшкина Т.А.	«...это не только внутренний документ организации, закрепляющий выбор одного из нескольких альтернативных вариантов учета, но и один из инструментов управления организацией» [8, с. 9].

Приведенные формулировки различаются между собой по сущности и содержанию в отношении учетной политики. Различие в сущности учетной политики наглядно представлено в табл. 2. Она показывает, что авторы преимущественно делятся на две категории: те, кто видит учетную политику со стороны экономического содержания и те, кто видит ее со стороны юридической формы. Следует отметить, что оптимальным вариантом было бы рассматривать учетную политику с двух позиций одновременно, что дало наиболее полное понимание учетной политики.

Таблица 2

Различия в трактовках сущности учетной политики

Признак сравнения	Вариант трактовки понятия	Автор
Сущность учетной политики	Выбор конкретных способов, совокупность способов, приемов	Алборов Р.А, Астахов В.П., Мизиковский И.Е.
	Уникальное средство совершенствования и либерализации бухгалтерского учета	Бабаев Ю.А., Петров А.М
	Нормативный акт, внутренней документ, стандарт экономического субъекта	Кондраков Н.П, Черненко А.Ф., Зальшкина Т.А.

Различия в содержании учетной политики не так разительны. Главное отличие состоит в использовании разных терминов. Учетная политика может представлять совокупность: правил, приемов, методов, способов, вариантов и т.д.

Проведенный анализ показывает, что все указанные определения имеют недостаточно исчерпывающую характеристику понятия «учетная политика». В соответствии с этим предложим собственную формулировку данного термина.

Учетная политика – это совокупность принципов, методов, правил, которые выбираются из списка допустимых действующим законодательством РФ по бухгалтерскому учету или разрабатываются самостоятельно организацией, в случае отсутствия необходимого способа в законодательстве РФ, и целью которых является совершенствование бухгалтерского учета и формирование достоверных данных в бухгалтерской (финансовой) отчетности организации.

Обратимся к назначению учетной политики. С одной стороны, она создает унифицированную отчетность организаций с сопоставимыми данными, что позволяет внешним пользователям делать анализ на основе этой отчетности и принимать экономические решения. И это относится не только к инвесторам и кредиторам, а также к государству в лице налоговых органов. Для организаций с филиалами и обособленными подразделениями единая учетная политика позволяет выстроить единый подход к учету данных, что отражается в первую очередь на эффективности деятельности организации [10].

С другой стороны, благодаря возможности организации выбирать самостоятельно способы учета, учетная политика позволяет создать наиболее оптимальную организацию бухгалтерского учета для достижения определенных целей: снижение себестоимости продукции, увеличение чистой прибыли и т.д. В дополнении к этому, подробная учетная политика снижает риск создания пробелов в учете, а вместе с этим и риск спорных ситуаций с налоговыми органами.

Но не всегда данные стороны учитываются в полной мере. Если организация подходит к формированию учетной политики исходя и юридической формы, содержащейся в отдельных определениях, то учетная политика будет выступать лишь унифицирующим документом, который не будет учитывать возможности улучшения направлений деятельности организации. Такую учетную политику можно назвать формальной.

Но если организация относится к учетной политике не только как к совокупности способов, упорядочивающих учетную работу организации, но и как к уникальному инструменту, способному, например, снизить налоговое бремя, то учетная политика уже выступает системой, имеющее экономическую сущность, которая оформлена в виде документа. В данном случае, она отражает все стороны учетной политики.

Из изложенного выше следует, что учетная политика – это важнейший элемент бухгалтерского учета организации, который является его основой. В зависимости от интерпретации термина и дальнейшего подхода к ее формированию зависит работа организации. Внимательный подход к разработке учетной политики позволяет усовершенствовать учетные процессы на предприятии и добиваться поставленных целей.

Литература

1. О бухгалтерском учете : федер. закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) (ред. от 27.06.2016) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
3. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации : приказ Минфина России от 29.07.1998 № 34н (ред. от 29.03.2017) (зарегистрировано в Минюсте России 27.08.1998 № 1598) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
4. Об утверждении положений по бухгалтерскому учету : приказ Минфина России от 06.0.2008 № 106н (ред. от 28.04.2017) (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») (зарегистрировано в Минюсте России 27.10.2008 № 12522) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
5. Алборов Р. А. Теория бухгалтерского учета : учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. Ижевск : Ижев. ГСХА, 2016. 410 с.
6. Астахов В. П. Бухгалтерский (финансовый) учет : учеб. для бакалавров. М. : Юрайт, 2014. 984 с.
7. Бабаев Ю. А., Петров А. М. Теория бухгалтерского учета : учеб. / под ред. Ю. А. Бабаева. 5-е изд., перераб. и доп. М. : Проспект, 2015. 240 с.
8. Зальшкина Т. А. Технология формирования эффективной учетной политики : автореф. дисс. ... канд. экон. наук. Новосибирск, 2006. 22 с.
9. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий) : учеб. 5-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2016. 584 с.
10. Корабельникова Л. С. Стандартизация процесса формирования учетной информации // Аудитор. 2016. Т. 2. № 7. С. 24-30.
11. Теория бухгалтерского учета : учеб. для СПО / Мизиковский И. Е. Ясенев В. Н. Кемаева С. А. Мизиковский Е. А. Мельник. М. В. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2015. 384 с.
12. Черненко А. Ф., Черненко Н. Ю., Башарина А. В. Учет и анализ бакалавров менеджмента : учеб. пособие. Ростов-н/Д : Феникс, 2012. 474 с.



ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА ОПТИМАЛЬНОГО МЕТОДА АМОРТИЗАЦИИ

Мартьянова А. А.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Статья посвящена проблеме выбора наиболее оптимального метода начисления амортизации между линейным и нелинейным. Оптимальным является тот метод, который позволяет достичь основной цели коммерческой компании – максимизировать рыночную стоимость. Автор указывает на то, что в современных условиях целью амортизационной политики, помимо прочего, должно быть противодействие обесценению вложенных в основные фонды средств вследствие инфляционных процессов, которые приводят к удорожанию вновь вводимых средств труда. В работе анализируется влияние использования одного из методов при учете налогооблагаемой прибыли по результатам деятельности компании. Для этой цели два денежных потока по одному инвестиционному проекту моделируются в электронных таблицах, рассчитываются основные показатели эффективности инвестиций. В соответствии с полученными показателями делается вывод об оптимальности того или иного метода начисления амортизации.

Ключевые слова: амортизация, эффективность инвестиций, линейный и нелинейный методы.

RATIONALE FOR SELECTING THE OPTIMUM METHOD OF AMORTIZATION

Martyanova A. A.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The article is concerned with the problem of choice of the best method of calculating depreciation among straight-line depreciation and non-linear depreciation methods. The best is the methods that allows reaching the main goal of any business – to maximize market value. The author indicates that in modern conditions the objective of the depreciation policy should be to oppose the impairment of investments in core funds due to inflation, which leads to the appreciation of the newly introduced means of production. The article analyzes the impact of using one of the methods when accounting for taxable profits on the results of the company's activities. For this purpose, two

cash flows of one investment project are simulated in the spreadsheets, and then the main indicators of investment efficiency are calculated. According to the obtained indicators, a conclusion is made about the optimality of one or another method of depreciation calculation.

Key words: depreciation, investment efficiency, straight-line depreciation and non-linear depreciation methods.

Как известно, основными источниками финансирования инвестиционных программ развития бизнеса являются чистая прибыль, эмиссия акций, кредиты и займы, а также амортизационные отчисления. В докладе речь пойдет о выборе наиболее оптимального метода начисления амортизации между линейным и нелинейным.

Оптимальным является тот метод, который позволяет достичь основную цель коммерческой компании – «повышение благосостояния акционеров». Эта цель означает, что компания должна максимизировать свою рыночную стоимость. Из этого следует, что компания должна финансировать те проекты, которые обладают максимальным значением NPV.

Несмотря на то, что с одной стороны, амортизация является частью расходов, с другой – чистого денежного потока, которым компания вправе распоряжаться по своему усмотрению. Об этом предприниматели нередко забывают и не получают все возможные выгоды.

Особое внимание следует уделить эффективности применения механизма нелинейной амортизации, который уже широко используется за рубежом, но в отечественной практике пока не получил должного признания. Возможно, своё влияние оказала теоретическая концепция, которая в качестве цели амортизации рассматривала исключительно обеспечение простого воспроизводства основных фондов.

В современных же условиях целью амортизационной политики должно быть не просто финансирование возмещения основных фондов, но также противодействие обесценению вложенных в основные фонды средств вследствие инфляционных процессов, которые приводят к удорожанию вновь вводимых средств труда.

Кажется, что такая политика уменьшает поток поступающих в бюджет средств, так как увеличивает расходы предприятий и, тем самым, уменьшает налогооблагаемую прибыль. Однако сокращая приток денежных средств по налогу на прибыль в бюджет «сегодня», при применении политики ускоренной амортизации позволяет предприятиям обновлять и модернизировать свои основные фонды, а значит выпускать на рынок более качественную и конкурентоспособную продукцию.

При сложившихся темпах технического развития и уровне инфляции как в РФ это наиболее актуально, так как сохранить стоимость капитала простыми линейными методами исчисления невозможно. И если государство стремится к развитию национального производства, то оно активно идет на установление ускоренных норм амортизации, так как это сохраняет вложенный в производство капитал и реально увеличивает производственные мощности. А в случае появления на рынке более совершенных технических средств ускоренная амортизация становится реальным источником инновационного развития предприятий.

В качестве примера для оценки были рассмотрены два варианта одного и того же инвестиционного проекта и выбирался наиболее эффективный из них. Для расчётов используется теоретическая модель инвестиционного проекта, сформированная в электронных таблицах. В первом варианте амортизация начисляется линейным методом, во втором – нелинейным. Исходные данные для расчета представлены в табл. 1.

Таблица 1

Исходные данные теоретической модели предприятия

Категория	Значение, руб.
1. Инвестиции на приобретение оборудования	5 000 000
1.1. В т. ч. НДС	762 712
2. Ежемесячный доход	472 000
2.1. В т. ч. НДС	72 000
3. Материальные затраты за месяц	100000
3.1. В т. ч. НДС	15254
4. Оплата труда за месяц	110 000
5. Сумма ежемесячной амортизации при линейном методе	88 277
6.1. Сумма годовой амортизации при нелинейном методе за 1 расчетный год	1 565 119
6.2. За 2 расчетный год	1 333 948

Окончание табл. 1

Категория	Значение, руб.
6.3. За 3 расчетный год	668 041
6.4. За 4 расчетный год	670 181
7. Прочие затраты	21 000
7.1. В т. ч. НДС	3 203
8. Потребность в оборотном капитале	500 000
9. Поступления при условной ликвидации	100 000
10. Выплаты при условной ликвидации	300 000

Условимся также, что средневзвешенная стоимость капитала (WACC) составляет 10%. По предложенным данным были сформированы чистые денежные потоки, представленные в табл. 2.

Таблица 2

Чистые денежные потоки при разных способах начисления амортизации в тыс.руб.

Показатель	Моменты (шаги)				
	0	1	2	3	4
	-5500	1991	2292	2012	2312
	-5500	2169	2347	1933	2234

Для оценки эффективности инвестиций, получившиеся денежные потоки сравниваются по таким показателям, учитывающим временную стоимость денег, как: NPV (чистая приведенная стоимость), IRR (внутренняя норма доходности), PI (индекс доходности), IS (индекс скорости удельного прироста стоимости). Результаты расчетов представлены в табл. 3.

Таблица 3

Показатели для оценки эффективности инвестиций

Показатель	При линейном методе	При нелинейном методе
NPV, тыс. руб.	1294	1390
IRR, %	9	10
PI, руб. / руб.	1,24	1,25
IS, руб. / руб.	0,059	0,063

Согласно выполненным расчётам, использование нелинейного метода амортизации оказалось наиболее эффективным. Это объясняется тем, что этот метод увеличивает чистый денежный поток на ранних стадиях реализации инвестиционного проекта, тем самым, увеличивая его текущую стоимость. В данном случае срабатывает одно из основных правил бизнеса: «сегодняшний рубль ценнее, чем завтрашний».

Литература

1. Барткова Н., Крупина Н. Амортизационная политика: формирование и анализ : моногр. М. ИНФРА-М. 2016. 302 с.
2. Коган А. Методология оценки внутренней и общественной эффективности реальных инвестиций : моногр. Новосибирск : НГАСУ (Сибстрин), 2014.
3. Сигидов Ю. Амортизация основных средств: вопросы теории и методики учета : моногр. М. : ИНФРА-М. 2017. 175 с.

—♦♦♦—

ИССЛЕДОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РОССИИ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ

Маслакова В. В.

Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева, Москва, Россия

Сельское хозяйство занимает важное место в мировой экономике. В этой связи инвестиционная политика в той или иной форме является необходимым элементом агропродовольственной политики стран. В статье описаны результаты реализации государственных инвестиционных программ в сельском хозяйстве, полученные с использованием статистических методов и инструментов. В статье также приводятся предложения по совершенствованию государственной инвестиционной политики. Особое внимание уделяется особенностям инвестирования, зависящим от степени инвестиционной привлекательности различных регионов, особенностей хозяйствующих субъектов – субъектов инвестирования, временных периодов и экономической ситуации в целом. Автор подчеркивает, что государственные программы должны быть нацелены не только на результат в качестве роста инвестиций в абсолютном выражении, но и должны способствовать стабильному росту и устойчивости экономики.

Ключевые слова: государственные программы, инвестиции в сельское хозяйство, капитальные затраты, реализация государственной политики, факторные и результативные переменные, гранты и субсидии.

ANALYSIS OF INVESTMENTS IN AGRICULTURE ECONOMY OF RUSSIA IN THE FRAME OF GOVERNMENT PROGRAMS IMPLEMENTATION

Maslakova V. V.

Timiryazev Russian State Agrarian University, Moscow, Russia

Agriculture occupies an important place in the global economy. In this respect, investment policies in one form or another is an essential element of countries agro- food policy. The article describes the results of implementation of state investment programs in agriculture, obtained using statistical methods and tools. The article also provides suggestions for improving the state investment policy. Special attention is paid to the investment characteristics that depend on the degree of investment attractiveness of different regions, features of business entities – subjects of investment, period and economic conditions in general. The author emphasizes that government programs should be aimed not just at the result in investment growth in absolute terms, but also to promote stable growth and a sustainable economy.

Key words: public programs, investment in agriculture, capital expenditure, implementation of the state policy a productive factor and the variables, grants and subsidies.

Сельское хозяйство занимает важное место в мировой экономике. Для большинства развивающихся стран, оно определяет развитие экономики страны. В развитых странах, несмотря на то, что доля сельского хозяйства в ВВП значительно ниже, оно остается важным источником получения прибыли.

Поддержание рентабельности в сельском хозяйстве на уровне, сравнимом с промышленным сектором и сферой услуг, является сложной задачей, связанной с особенностями индустриального сельскохозяйственного производства и рыночной экономики. В этой связи инвестиционная политика в той или иной форме является необходимым элементом агропродовольственной политики стран.

В современных условиях развития экономики ключевым фактором, стимулирующим рост производства, повышающим его экономическую эффективность, является инвестирование. Изучению инвестиционных процессов посвящены труды многих выдающихся ученых и экономистов, таких как Абыкаев Н.А., Агарков С.А., Астахова Е.А., Бланк И.А., Кулов А.Р., Мозжерина Т.Г., Савенкова Е.В., Санду И.С., Сигел Д.Г., Теплова Т.В., Шарп У.Ф. Инвестирование выступает одним из основных инструментов использования и распределения финансовых ресурсов, позволяющим вести эффективное расширенное воспроизводство с использованием новых технологий, средств производства, инновационных решений, следствием чего является повышение конкурентоспособности как отдельных хозяйствующих субъектов, так и экономики страны в целом.

Как объект статистического исследования инвестирование представляет собой сложный массовый социально-экономический процесс, присущие которому закономерности проявляются в статистических совокупностях. Наибольший интерес для целей настоящего исследования представляют следующие совокупности: во-первых, совокупности регионов, являющихся участниками государственных стратегических программ развития экономики, во-вторых, совокупности муниципальных образований, являющихся участниками муниципальных целевых программ раз-

вития, в-третьих, совокупности организаций, являющихся участниками реализации инвестиционных проектов, в-четвертых, совокупности отдельных инвестиционных проектов, реализуемых в сельском хозяйстве России. Особый интерес для статистического исследования представляют особенности осуществления инвестиций в сельском хозяйстве России.

Нами было проведено исследование концентрации и распределения инвестиций в сельском хозяйстве России. В качестве исходных данных использовалась информация об объемах инвестиций в сельском хозяйстве России и объемах производства продукции сельского хозяйства по субъектам РФ. Основные используемые показатели: показатели вариации, в том числе коэффициент вариации, показатели концентрации, в том числе индекс Херфиндаля-Хиршмана, коэффициент Джини.

Были получены следующие выводы. Дифференциация инвестиций в виде степени отклонения фактического распределения инвестиций от абсолютно равного их распределения составляет 55%, в то время как по объемам производства степень неравенства распределения составляет 41%.

Чтобы оценить концентрацию и характер распределения инвестиций по территориальному принципу была построена группировка по федеральным округам по данным об объемах инвестиций и производстве за 2015 год.

На основании полученных данных можно сделать следующие выводы. Рынок инвестиций в России является высоко концентрированным, на что указывает коэффициент Херфиндаля-Хиршмана (2 099,5 при пороговом значении равном 1 800). Наибольшая концентрация инвестиций достигается в ЦФО и ПФО, в таких субъектах как: Белгородская, Брянская, Воронежская области при недостатке инвестиций в Северо-Западном, Северо-Кавказском, Уральском и Дальневосточном федеральных округах.

На фоне существенных различий в распределении инвестиций по субъектам РФ, стоит отметить, что инвестиционные процессы в крупных организациях и малых формах хозяйствования также существенно различаются. Рассмотрим результаты анализа инвестирования в крупные и малые организации.

Объем инвестиций, направляемый в крупные предприятия, в 2014 году в 4,3 раза превышает показатель по субъектам малого предпринимательства. Прирост инвестиций в основной капитал крупных и средних предприятий до 2014 года демонстрирует положительную динамику. Снижение инвестиций в основной капитал крупных предприятий в 2014 году связано с событиями внешнеполитической деятельности, в том числе введенным эмбарго с 07 августа 2014 года на ввоз сельскохозяйственной продукции стран Евросоюза.

Вложения капитала при существующих экономических условиях оправданы преимущественно в крупных организациях. Рентабельность сельскохозяйственной деятельности крупных организаций превышает показатель субъектов малого предпринимательства на 2-7%.

Изучив особенности инвестирования в хозяйствующих субъектах, рассмотрим характер инвестиций в динамике. Нами изучены структура и особенности временного ряда инвестиций в основной капитал в сельском хозяйстве России за период с 2006 по 2015 год. В качестве исходной информации использованы квартальные данные об объемах инвестиций в основной капитал сельского хозяйства за анализируемый период.

Можно отметить, что за период с 2006 года (с даты принятия приоритетного Национального проекта «Развитие АПК») до 2015 года объем инвестиций в сельское хозяйство возрос на 7,24% в сопоставимых ценах. Однако, динамика показателя в рассматриваемом периоде неустойчивая. Снижение инвестиций в основной капитал в первом квартале 2007 года составляет 49% в текущих ценах, что объясняется общеэкономической ситуацией – началом мирового финансового кризиса, последствиями чего являлись кризис ликвидности (денежная масса с июля 2008 года по январь 2009 года сократилась на 18% [2]), падение цен на экспортную продукцию, падение котировок на биржевые индексы.

Таким образом, стоит сделать вывод, что государственные программы должны быть нацелены не только на результат в качестве роста инвестиций в абсолютном выражении, но и способствовать стабильному росту и устойчивости экономики.

На следующем этапе исследования была рассмотрена динамика ввода новых и реконструкции, модернизации имеющихся объектов в сельском хозяйстве в рамках реализации государственных программ.

Стоит сделать вывод, что высокая капиталоемкость проектов в области молочного и мясного скотоводства, а также длительные сроки их окупаемости, делают их менее привлекательными для инвесторов. С учетом того факта, что указанные направления являются приоритетными для экономики страны, показатели Доктрины продовольственной безопасности не выполняются по

молочному скотоводству. поголовье КРС за десять лет, начиная с 2006 года, снизилось на 13,3%, в том числе молочное стадо сократилось на 11,9% [7]. Стоит также отметить, что, несмотря на положительную динамику, доля специализированного мясного скотоводства в общем поголовье КРС остается на низком уровне для удовлетворения спроса на говядину. Согласно опыту развитых стран доля специализированного поголовья должна составлять 40–85% [8], тогда как в России эта величина составляет 15,7%.

Таким образом, приведем основные выводы исследования. Во-первых, программа требует дальнейших мер поддержки молочного, мясного скотоводства, совершенствования политики компенсации затрат, позволяющей снизить окупаемость, совершенствования нормативов отбора проектов. Во-вторых, для малых предприятий необходимо проводить адекватную государственную политику, позволяющую формировать механизм инвестиционного развития. В-третьих, государственные программы должны быть нацелены не только на результат в качестве роста инвестиций в абсолютном выражении, но и способствовать стабильному росту и устойчивости экономики.

Литература

1. Зинченко, А. П. Воспроизводство и социально-экономические преобразования в сельском хозяйстве России // АПК: экономика, управление. 2006. № 6. С. 7.
2. Играть по-крупному // АгроИнвестор. 2013. № 1.
3. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2013 году госпрограммы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы».
4. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2015 году госпрограммы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы».
5. Нешиной, А. С. Инвестиции : учеб. 8-е изд. М. : Дашков и Ко, 2013. 370 с.
6. Классика экономической мысли / В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, Дж. М. Кейнс, М. Фридман. М. : ЭКСМО-ПРЕСС, 2000. 896 с.
7. Офиц. сайт Федеральной службы государственной статистики. URL : <http://www.gks.ru>
8. Развитие мясного скотоводства в России [Электронный ресурс]. URL : <http://www.agro-ferma.ru/dayatelnost/ferma-krs/ferma-krs-stati/razvitie>
9. Статистический сборник «АПК России в 2014 году» / М-во сел. хоз-ва. М., 2015.

—♦♦♦—

МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ (НА ПРИМЕРЕ ВСМ «МОСКВА – КАЗАНЬ»)

Микоян А. П.

Новосибирский государственный университет, Новосибирск, Россия

Тарасова О. В.

Новосибирский государственный университет, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск, Россия,

ВСМ «Москва – Казань» является одним из приоритетных и самых капиталоемких инфраструктурных проектов РФ на перспективу до 2030 года. Реализация проекта будет способствовать повышению связности территорий России и мобильности населения. ВСМ пройдет по территории семи субъектов РФ: г. Москва, Московская область, Нижегородская область, Владимирская область, Республика Марий Эл, Чувашская Республика и Республика Татарстан. Основной проблемой, с которой связано задержка старта проекта, является нехватка финансовых ресурсов: инвестиционный пул сформирован лишь на 66%. В таких условиях актуальным направлением является исследование возможностей межрегионального сотрудничества для интенсификации работы по проекту. В данной работе с использованием авторской имитационной модели осуществляется прогноз эффектов проекта для бизнеса, регионов и федерального бюджета на 2035 г. Оцениваются перспективы сотрудничества между субъектами федерации, по которым должна пройти магистраль. Предлагается заключение межрегионального соглашения о льготах по налогу на имущество в течение 10 лет после начала строительства. Показано, что софинансирование не даст весомого эффекта с точки зрения чистого дисконтированного дохода компании ОАО «РЖД», приводя лишь к потере региональных эффектов.

Ключевые слова: инфраструктурные проекты, высокоскоростная магистраль, межрегиональное сотрудничество, имитационная модель, налоговые льготы.

AN INTERREGIONAL COOPERATION IN THE IMPLEMENTATION OF INFRASTRUCTURE PROJECTS (AN EXAMPLE OF HSH «MOSCOW – KAZAN»)

Mikoyan A. P.

Novosibirsk State University, Novosibirsk, Russia

Tarasova O. V.

Novosibirsk State University, Institute of Economics and Industrial Engineering of the Siberian Branch of the RAS, Novosibirsk, Russia

The Moscow-Kazan HSH is one of the priority and most capital-intensive infrastructure projects of the Russian Federation for the future until 2030. The implementation of the project will contribute to increasing the coherence of Russia's territories and mobility of the population. HSH will pass through the territory of seven subjects of the Russian Federation: Moscow, Moscow Region, Nizhny Novgorod Region, Vladimir Region, Republic of Mari El, Chuvash Republic and Republic of Tatarstan. The main problem with delay of the project start is the lack of financial resources: the investment pool is formed only by 66%. In such circumstances, the actual direction is to explore the possibilities for interregional cooperation to intensify the work on the project. In this paper, using the author's simulation model, the project effects for business, regions and the federal budget for 2035 are estimated. The prospects for cooperation between subjects of the federation, on which the highway should pass, are estimated. It is proposed to conclude interregional agreement on privileges on property tax for 10 years after construction began. It is shown that co-financing will not have a significant effect in terms of the net present value of OJSC Russian Railways, leading only to a loss of regional effects.

Key words: infrastructure projects, high-speed highways, interregional cooperation, simulation model, tax benefits.

Введение

Для России надежное транспортное сообщение – одно из ключевых направлений в социально-экономическом развитии страны. Удельный вес транспорта России в годовой структуре ВВП составляет около 10 %. В транспортной сфере работают и трудятся свыше 4,5 млн человек, или примерно 7 % общей численности работников производственной сферы.

Планируется, что в инфраструктурные проекты России до 2030 года будет инвестировано более 1 трлн долл. Основное направление инвестирования приходится на развитие железнодорожной инфраструктуры, почти половина из запланированной суммы.

Проект высокоскоростной магистрали «Москва–Казань» (ВСМ) включен в разработанный Минэкономразвития прогноз долгосрочного социально-экономического развития России до 2030 года и является приоритетным для выделения средств из ФНБ. Проект также предусмотрен в Транспортной стратегией РФ [3].

ВСМ «Москва–Казань» пройдет по территории семи субъектов Российской Федерации: Москва и Московская область (далее Москва и Московская область объединены), Нижегородская область, Владимирская область, Республика Марий Эл, Чувашская Республика и Республика Татарстан. Реализация проекта будет способствовать повышению связности территорий России и мобильности населения.

Основной проблемой, с которой связано задержка старта проекта, является нехватка финансовых ресурсов: инвестиционный пул сформирован лишь на 66 %. В таких условиях актуальным направлением является исследование возможностей межрегионального сотрудничества.

В нашем исследовании была поставлена цель – получить количественную оценку возможностей межрегионального сотрудничества при реализации инфраструктурного проекта высокоскоростной магистрали «Москва–Казань». Итогом работы станет предложение институционального механизма реализации проекта ВСМ Москва–Казань.

Социально-экономическое значение проекта

Строительство ВСМ «Москва–Казань» позволит решить важные социально-экономические задачи:

- повышение мобильности и деловой активности населения за счет сокращения времени поездок между городами в зоне тяготения магистрали; магистраль проходит по регионам,

в которых располагаются стратегические государственные корпорации, например, «Ростех», «Росатом», «Татнефть», «Лукойл» группа «ГАЗ»;

- улучшение транспортных связей регионов, росту экономического развития территорий.
- создание новых рабочих мест: на стадии строительства будет создано около 40 тыс. рабочих мест, а на стадии эксплуатации — 5,6 тыс. мест непосредственно занятых в перевозках;
- создание потока заказов для российского бизнеса: при реализации проекта объем заказов только на поставку строительной продукции составит более 270 млрд руб.
- разгрузка Транссибирской магистрали от пассажиропотока, увеличится пропускная способность грузов на 60 млн тонн [1].

В год запуска магистрали ожидается пассажиропоток в объеме более 10 млн чел, до 2030 года число потребителей ВСМ «Москва–Казань» увеличится до 18 млн чел.

Запуск высокоскоростного движения повысит уровень доступности рабочих мест и социальных объектов – это приведет к росту потребления товаров и услуг. Для удовлетворения растущего спроса, будут созданы дополнительные рабочие места, и возрастет строительство жилья. В результате мультипликативного эффекта ожидается большой дополнительный прирост внутреннего регионального продукта, так во Владимирской области прирост составит 58 %, в Нижегородской области +76 %, в Чувашской Республике 28 %, а в Республике Татарстан 27 % [4].

Вышесказанное позволяет сделать вывод о высокой заинтересованности регионов в реализации проекта, что дает почву для поиска эффективного механизма сотрудничества в целях интенсификации работ по проекту ВСМ.

Межрегиональные соглашения субъектов федерации имеют большое значение для экономического, культурного, научного развития регионов. В приложение к соглашениям составляются протоколы и программы, детализирующие конкретные обязательства сторон: организация совместных производств, постоянный обмен информацией, формы культурных и научных обменов и многое другое.

В нашем случае соглашение будет касаться институциональных условий реализации проекта ВСМ Москва-Казань и распределения эффектов от его реализации.

Характеристики проекта

Объем инвестиций в строительство ВСМ по последним оценкам составляет 1260 млрд руб. в прогнозных ценах. Эксплуатационная длина в сообщениях составит 770 км по направлению «Москва–Казань» (3 ч 30 мин), «Москва–Чебоксары» – 636 км (2 ч 50 мин), «Москва–Нижний Новгород» – 409 км (2 ч 00 мин), «Москва–Владимир» – 187 км (57 мин) [2].

В первый год для запуска строительства ВСМ «Москва–Казань» будет задействован собственный капитал: ОАО «РЖД» – 30 млрд руб., ФНБ – 150 млрд руб., федеральный бюджет – около 50 млрд руб., российские власти могут внести до 100 млрд руб. В последующие годы планируется активно использовать заемный капитал в многообразных формах – 250 млрд руб., а также 150 млрд руб. – путем выпуска инфраструктурных облигаций.

Подписанный в начале мая 2015 г. меморандум о сотрудничестве между Россией и Китаем предполагает, что китайский фонд Silk Road Fund внесет до 100 млрд руб.

Таким образом, остается не ясным, откуда можно привлечь остальные 430 млрд руб. (34 % требуемых). Возможно, часть этих средств выделят российские банки, а сохранение накопительной части пенсии позволит увеличить объем выпуска инфраструктурных облигаций.

Оценка эффектов от межрегионального сотрудничества при реализации ВСМ «Москва–Казань»

Оценка частных, региональных и федерального эффектов проекта на 2035 год (в ценах 2017 года) при различных конфигурациях внешних условий производилась с помощью имитационной модели согласования интересов [5], в которую внесены ряд модификаций для отражения особенностей мега-проекта.

Модель состоит из крупных расчетных блоков. Наибольшим изменениям были подвержены производственно-экономический блок и блок налоговых отчислений. Внесены корректировки по стоимости продукции: она складывается из тарифов по сегментам маршрута (6 сегментов: Москва–Владимир, Владимир–Нижний Новгород, Нижний Новгород–Чебоксары, Москва–Нижний Новгород, Нижний Новгород–Казань, Москва–Казань с заданной структурой распределения пассажиропотока). Также введены различные классы комфортности обслуживания: эконом и бизнес. Другой важной модификацией послужило разбиение регионального налога на имущество

пропорционально протяженности железнодорожного полотна, проходящего по территориям соответствующих субъектов.

Расчеты показали, что основным направлением государственной поддержки проекта должно стать предоставление льгот по налогу на имущество, так как софинансирование не дает весомого эффекта: ЧДД ОАО «РЖД» не изменяется (так как не изменяются объем вложенных компанией средств и объем прогнозируемых доходов). При этом потери региональных ЧДД значительны – до 100 %. Субъекты федерации, по территориям которых пройдет высокоскоростная магистраль, должны договориться о величине предоставляемых льгот. Первоначальный налог на имущество составляет 2,2 %, льготный по нашим расчетам должен составить – 1,2 % в Московской и Чувашской областях, 0,7 % во Владимирской и Нижегородской и остаться не измененным в республиках Марий-Эл и Татарстан. Налоговая скидка должна носить долгосрочный характер: действовать на протяжении 10 лет.

В результате подписания межрегионального соглашения о налоговых льготах, ОАО «РЖД» получает положительный чистый дисконтированный доход к 2035 году, в отличие от исходной ситуации (таблица).

Изменения эффектов участников в результате введения налоговых льгот (млрд руб.)

Субъект	Исходный	Со льготами
Московская область	17,82	10,36
Владимирская область	35,65	13,25
Нижегородская область	34,03	12,65
Чувашская Республика	22,69	13,18
Республика Марий-Эл	4,86	4,86
Республика Татарстан	8,96	8,96
Федеральный	-19,51	-19,51
ОАО «РЖД»	-40,54	7,40
Страна в целом	63,95	51,16

Видим, что результат компании ОАО «РЖД» стал положительным, оценки региональных эффектов, а также эффекта для страны в целом уменьшились. Однако, следует понимать, что реализация исходного сценария в принципе не возможна из-за отрицательного эффекта для бизнеса.

Заключение

Крупный транспортный проект ВСМ «Москва–Казань» ориентирован прежде всего на решение социальных задач: повышение мобильности и деловой активности населения, улучшение транспортных связей регионов, росту экономического развития территорий, создание новых рабочих мест. Он затрагивает семь субъектов федерации, поэтому должна быть осуществлена координация интересов и ресурсов для реализации общего проекта.

Предлагается заключение межрегионального соглашения о льготных налоговых ставках на 10 лет после начала строительства. Речь идет прежде всего о ставках по налогу на имущество, который находится в ведении регионов. Софинансирование не даст весомого эффекта с точки зрения чистого дисконтированного дохода компании ОАО «РЖД», приводя лишь к потере региональных эффектов.

В перспективе планируется проведение оценки устойчивости предложенного механизма к изменению ряда внешних условий: к изменению производительности проектов (прогноз пассажиропотока), к изменению суммарного объема требуемых инвестиций (удешевление и удорожание), к изменению тарифов на перевозку.

Литература

1. Колин А. В., Насыбуллин А. М., Айсина Л. Р. Скоростные грузовые поезда постоянного формирования на линии Москва-Казань // Вестник транспорта. 2016. № 10. С. 27-28.
2. Проект строительства участка «Москва-Казань» высокоскоростной железнодорожной магистрали «Москва-Казань-Екатеринбург» [Электронный ресурс]. URL: <https://opr.f.ru/files/MemoMoscow-KazanRU.pdf> (дата обращения 20.03.17).
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 18 марта 2016 г. № 449-п [Электронный ресурс]. URL: <http://government.ru/media/files/TZhxhMdzdPTgT9nANdQIsCLek8TdF7W5.pdf> (дата обращения 12.04.17).

4. «РЖД АО Скоростные магистрали» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.hsrail.ru/info/vsmmk/> (дата обращения 24.03.17).
5. Тарасова О. В. Согласование интересов участников освоения северных территорий : дис. ... канд. экон. наук / Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2013. С. 1–189.



НЕЗАКОННЫЙ ОБОРОТ НАЛИЧНЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И СПОСОБЫ БОРЬБЫ С НИМ

Морозов Д. Ю.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

В статье рассмотрен незаконный оборот наличных денежных средств, способствующий развитию «теневой» экономики. Выделены основные направления отмывания доходов, связанных с незаконным обналичиванием денежных средств через фирмы-однодневки. Выявлены мотивы ведения бизнеса в «теневом» секторе экономики. Выделены направления деятельности государственных органов по решению этой проблемы, а также сформированы признаки по выявлению фирм-однодневок. Рассмотрен уровень ответственности организаций и причастных лиц, занимающихся незаконным обналичиванием денежных средств. Государственные органы занимаются противодействием отмыванию доходов и предлагают различные пути решения данной проблемы через нормативно-правовые акты и фактическое уменьшение доли расчетов в наличной форме. Подведены результаты борьбы государства с незаконным оборотом наличных денежных средств, которые привели к повышению стоимости незаконного обналичивания денежных средств.

Ключевые слова: незаконный денежный оборот, теневая экономика, фирмы-однодневки, уголовная ответственность.

ILLEGAL CIRCULATION OF CASH AND WAYS TO DEAL WITH IT

Morozov D. Y.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The article examines the illicit turnover of cash, which contributes to the development of the “shadow” economy. The main directions of money laundering related to illegal cashing through one-day firms were outlined. In this article motives for doing business in the “shadow” sector of the economy were revealed. The directions of the activity of state bodies for solving this problem have been singled out, and also signs have been formed for the identification of one-day firms. Also the level of responsibility of organizations and stakeholders involved in illegal cashing of funds has been considered. State bodies are engaged in counteracting money laundering and offer various ways to solve this problem through regulatory legal acts and the actual reduction in the share of settlements in cash. The results of the struggle of the state with illegal circulation of cash funds, which led to an increase in the cost of illegal cashing of funds, were revealed in this article.

Key words: illegal money turnover, shadow economy, one-day firms, criminal liability.

В российской практике ведение бизнеса в теневом секторе экономики носит массовый характер. Осуществление деятельности в обход законодательства в настоящий момент – это общепринятое негласное правило ведения дел для закононоупослушных предпринимателей. Незаконный оборот денежных средств приводит к конкурентному неравенству, не давая легально действующим организациям составлять полноценную конкуренцию «черным обнальщикам». В последнее время меры в области ПОД/ФТ стали приносить ощутимый результат. Особенно это касается борьбы с незаконным обналичиванием денежных средств. Еще недавно незаконно обналичить денежные средства можно было практически в открытую, но сейчас ситуация существенно изменилась.

Главным способом незаконного оборота денежных средств принято считать заключение мнимой (фиктивной) сделки, которая фактически не выполняется.

В Федеральном законе от 07.08.2001 № 115-ФЗ (ред. от 31.12.2014) «О противодействии легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» раскрыто понятие «Обналичивание денежных средств», которое подразумевает легальную деятельность хозяйствующих субъектов, предполагающую перевод безналичных денежных средств, находящиеся на расчетных счетах организации, в наличные [1].

В свою очередь незаконное обналичивание сопровождается сокрытием лиц, заинтересованных в получении наличных средств, а также лиц, разрабатывающих и обслуживающих схемы по обналичиванию и получающих от этого доход в виде определенных процентов от сумм, переводимых из безналичной формы в наличную. Целью таких действий является получение в свое распоряжение неучтенных наличных денежных средств при одновременном снижении сумм подлежащих уплате налогов и сборов.

Выделяют следующие мотивы противоправного ведения бизнеса:

- повышение заработной платы сотрудников влечет за собой увеличение налоговых платежей. Поэтому часть заработной платы выплачивается «в конвертах»;
- распоряжение денежными средствами в целях личного потребления;
- создание и пополнение оборотных денежных средств криминальных группировок;
- уклонение от уплаты налоговых платежей путем сокрытия размеров получаемых доходов.

Налоговые органы сформировали признаки фирм-однодневок. Основными признаками являются:

- отсутствие кадрового состава;
- учредитель, руководитель и главный бухгалтер представлены в одном лице;
- уставный капитал предприятия составляет 10 000 руб.;
- отсутствие имущества, необходимого для ведения предпринимательской деятельности;
- очень низкая рентабельность продаж;
- рост и большая разница дебиторской и кредиторской задолженности [7];
- государственная регистрация осуществляется по несуществующему адресу юридического лица;
- постоянно действующий исполнительный орган отсутствует по месту нахождения юридического лица.

Активную борьбу с незаконными схемами вывода денежных средств ведут четыре ведомства: Федеральная налоговая служба, Росфинмониторинг, Центробанк и Министерство внутренних дел.

Федеральная налоговая служба предложила запретить создавать компании и руководить ими, тем лицам, у которых зарегистрированные ранее организации были признаны однодневками.

Минфин РФ предлагает перевести значительную часть финансовых операций юридических лиц в безналичную форму, чтобы сократить наличное обращение в целом. По их логике, чем меньше наличного денежного оборота, тем сложнее работать по схемам незаконного оборота денежных средств, в частности, незаконное обналичивание. Искоренять оборот наличных денежных средств чиновники планируют двумя путями:

- запретить компаниям выдавать зарплату наличными денежными средствами и обязать в расчетах с собственными сотрудниками использовать исключительно карточки;
- сделать обязательным практически для всех торговых точек прием пластиковых карт как средства оплаты [5].

Совет при президенте России по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства предложил увеличить уставный капитал новых компаний в 50 раз. То есть, для обществ с ограниченной ответственностью, он будет составлять 500 тыс. рублей, а для акционерных обществ – 5 млн рублей.

С 1 января 2015 года изменилась система контроля со стороны Федеральной налоговой службы. Налоговая декларация по налогу на добавленную стоимость, начиная с первого квартала 2015 года, включает в себя «Книгу покупок» и «Книгу продаж». Все данные в электронном виде автоматически загружаются в автоматическую систему контроля налога на добавленную стоимость (п. 8.1 ст. 88 НК). Соответственно, налоговые органы сразу будут видеть, какая компания занизила, не отчиталась или не заплатила налог на добавленную стоимость. Налоговые органы вправе направить запрос в адрес компании. Если ответа не последует или ответ будет не внятным, то расчётные счета такой компании будут автоматически заблокированы и назначена проверка (п. 5.1 ст. 23 и п. 3 и 3.1 ст. 76 НК). Далее налоговые органы пойдут по цепочке, исключая из неё компании, которые внешне чистые, но ничего кроме простой перепродажи не делающие (п. 1 ст. 105.14 и п. 1, 2, 6 и 7 ст. 105.1 НК) [3].

Для вывода из-под налогообложения выручки прибегают к созданию фиктивных расходов и завышению стоимости реализуемых активов. Предприниматели подлежат уголовной ответственности за уклонение от уплаты налогов (ст. 198 или 199 УК РФ).

Лицо, самостоятельно зарегистрировавшее фирму-однодневку и использующее ее для целей уклонения от уплаты налогов, подлежит ответственности по совокупности преступлений, предусмотренных ст. 198 (199) и ст. 173 «Лжепредпринимательство» УК РФ.

Действия лиц, предоставляющих услугу незаконного оборота денежных средств и учреждающих фирмы-однодневки, квалифицируются как незаконное предпринимательство (ст. 171 УК РФ) либо лжепредпринимательство (ст. 173 УК РФ).

Группа лиц, оказывающая услуги по незаконному обороту денежных средств, в зависимости от конкретной ситуации может нести ответственность по совокупности следующих преступлений:

- незаконное предпринимательство (ст. 171 УК РФ);
- за создание фирм-однодневок, если предоставлены заведомо ложные данные; незаконная банковская деятельность (ст. 172 УК РФ);
- если в состав преступной группы входит руководитель банка или другой кредитной организации [4].

Кроме того, на практике часто бывает, что противоправные действия совершаются в составе организованной группы. В таком случае они квалифицируются как организация преступного сообщества (ст. 210 УК РФ), а лица, обеспечивающие процесс обналичивания (координаторы, бухгалтеры, курьеры), привлекаются к ответственности как соучастники преступления. Конечно, это возможно в том случае, если только они не используются вслепую и осведомлены о характере выполняемой ими работы. Таким образом, лица, которые просто перевозят документацию, наличные деньги и получают за это среднюю (по рыночным меркам) зарплату, в результате недооценки опасности участия в обналичивании схем могут быть не просто привлечены к уголовной ответственности со всеми вытекающими негативными последствиями, могут оказаться до суда в следственном изоляторе, а потом получить совсем не условный срок по данной статье. Когда предприятие, созданное преступной группой, финансируется за счет средств, заработанных на «обналичке», такие действия подпадают под признаки состава ст. 174.1 «Легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных лицом в результате совершения им преступления» УК РФ. Если же такие организации оказывают услуги в виде совершения финансовых операций и сделок с денежными средствами, заведомо приобретенными преступным путем другими лицами, ответственность наступает по ст. 174 УК РФ.

В феврале 2016 г. в Банке России отметили, что стоимость незаконного обналичивания денежных средств в России возросла до 15%. Таким образом, комиссия за незаконное обналичивание выросла в среднем в 4-5 раз (в течение 2015 г. – в два раза). Такой рост обусловлен возрастающими объемами обналичивания в торговых розничных сетях [6]. В кризисных условиях, когда наблюдается не только серьезный дефицит в свободных оборотных средствах для практически любого бизнес-субъекта, а кредиты являются недоступными, наличные деньги становятся востребованными и недешевыми. Существенно упавшая покупательская способность и активность населения обуславливают стагнацию сферы розничной торговли, поэтому у крупных сетей и больших торговых точек есть соблазн повысить свою выручку, общий оборот за счет иных средств, поступающих отнюдь не от реализации своих товаров. При этом специалисты главного финансового регулятора страны отмечают, что операции по обналичиванию постепенно уходят из банковского сектора. Финансово-кредитные учреждения понимают, что на сегодняшний день такой вид извлечения дохода связан для них с повышенными рисками отзыва лицензии и потери всего бизнеса. И далеко не последнюю роль здесь сыграла жесткая позиция Банка России в этом вопросе, принимаемые на законодательном и правоприменительном уровнях меры по повышению прозрачности финансового сектора страны. Однако говорить о том, что обналичивание побеждено под мощным напором Банка России, пока еще очень и очень рано. Природа предпринимательской деятельности такова, что она традиционно ориентируется на те области финансово-хозяйственной деятельности и на те ее виды, которые приносят наибольшую прибыль с наименьшими затратами. А, как известно, где высокие доходы, там и повышенный интерес криминала. Анализ оперативной обстановки, складывающейся в сфере кредитно-финансовых отношений, как раз и говорит о неослабевающем внимании организованной преступности к институтам финансового посредничества.

Литература

1. О противодействии легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма : федер. закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ (ред. от 31.12.2014) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям : федер. закон от 28.06.2013 № 134-ФЗ (ред. от 29.07.2017) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 06.04.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.05.2015) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

4. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 30.03.2015, с изм. от 07.04.2015 // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
5. Архипова В. В. Теневая экономика и пути ее ограничения в России, 2009. № 2. С. 17-19.
6. Морозов Д. Ю. Незаконное обналичивание денежных средств. // Апробация. 2017. № 2 (53). С. 169-170.
7. Тимин Е. Теневой рынок обналички: схемы и способы их выявления // Практическое налоговое планирование. 2014. № 5.



СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОРЯДКА РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ О ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЯХ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ ПО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

Осипов Р. К.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Венчурное инвестирование подразумевает вложение денег в перспективный инновационный бизнес, который носит в себе как высокий риск невозврата денежных средств, так и недооцененность актива, который через определенное время может многократно увеличить свою стоимость. Поэтому в зависимости от экономического цикла наличие венчурных инвестиций (прямо или косвенно) влияет на финансовое состояние компании, принятие управленческих решений и инвестиционную привлекательность со стороны инвесторов. Это обуславливает необходимость ведения соответствующего учёта и отражения в отчётности информации о вложенных средствах компании в венчурные инвестиции. Статья посвящена несовершенству и различиям применения российских и международных стандартов учёта в отношении отражения информации о венчурных инвестициях в отчётности предприятия.

Ключевые слова: МСФО, ПБУ, ГААП, инвестиции, венчурные инвестиции.

IMPROVING THE APPROACHES TO THE DISCLOSURE OF INFORMATION ON VENTURE INVESTMENTS IN THE FINANCIAL STATEMENTS FOR THE RUSSIAN AND INTERNATIONAL STANDARDS

Osipov R. K.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

Venture investment means investment in a promising innovative business, which either is too risky because of high possibility of losses, or has underestimated assets, which can increase in value significantly in a short period. Because of this depending on the economic cycle, existence of venture investment (directly or indirectly) has influence on financial state of a company, on taking managerial decisions and on investment attractiveness for investors. Therefore, this determines the necessity of recording in the books the information about the venture investments of the company. The article defines the imperfection and differences in implementation of Russian and international reporting standards in respect to the information about venture investment of a company.

Key words: IAS, RAS, GAAP, investments, venture investments.

Одним из направлений современного развития российской экономики является совершенствование рыночных отношений, развитие которых мультипликативно влияет на увеличение рынка ценных бумаг [5, с. 268]. Модернизация компании, увеличение прибыли и привлечение инвестиций тесно взаимосвязано с фондовым рынком, который является довольно оперативным для привлечения капитала, если компания ведёт открытую политику в отношении предоставления необходимых документов внешним пользователям.

Финансовая отчетность является основополагающим документом для инвестора о финансовом состоянии организации на отчетную дату [4, с. 32]. Используя данные отчётности за несколько лет можно найти вектор развития, спрогнозировать показатели деятельности на несколько лет и определить рискованность вложения. Наибольший риск носит в себе инвестиционная деятельность организации, так как при вложении в высокорискованные (венчурные) инвестиции, в большинстве случаев, применяется метод долевого участия, тем самым перекладывается часть рисков на компанию инвестора. Венчурное инвестирование подразумевает вложение денег в перспективный инновационный бизнес, который носит в себе как высокий риск невозврата денежных средств, так и недооцененность актива, который через определенное время может много-

кратно увеличить свою стоимость. Поэтому, в зависимости от экономического цикла, наличие венчурных инвестиций (прямо или косвенно) влияет на финансовое состояние компании, принятие управленческих решений и инвестиционную привлекательность со стороны инвесторов. Это обуславливает необходимость ведения соответствующего учёта и отражения в отчётности информации о вложенных средствах компании в венчурные инвестиции.

Учёт венчурных инвестиций регламентируется ПБУ 19/02 «Учёт финансовых вложений» и МСФО (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные организации и совместные предприятия». Оба документа описывают порядок оценки, учёта и отражения в отчётности компании инвестиций. Венчурные инвестиции представляют собой долгосрочные инвестиции в новые компании и (или) приобретении доли в них. Первоначальная оценка и принятие к учёту данных инвестиций в МСФО и ПБУ равнозначно. Первоначальная оценка складывается исходя из стоимости приобретения, на основе которой они принимаются к учёту. Согласно МСФО 28 к учёту принимаются только те инвестиции, которые обеспечивают долю в компаниях более 20% и (или) компания имеет значительное влияние на принятие решений, в остальных случаях учёт регламентируется МСФО (IFRS) 9 [3, с. 3–8]. По ПБУ данного ограничения не предусмотрено. Расхождения стандартов обусловлено исходя из первоначальной цели применения документов.

Основным отличием стандартов, в отношении инвестиций, является отражение информации об их наличии в отчётности. Согласно ПБУ инвестиции классифицируются в зависимости от срока обращения (погашения) на краткосрочные и долгосрочные [6, с. 3–6]. Так как венчурные инвестиции являются долгосрочными, то оценить их эффективность для внешних пользователей без дополнительных документов становится невозможным. Для примера отражения венчурных инвестиций выбрана компания ПАО «Камаз», в отчётности к которой продемонстрировано вышесказанное.

Таблица 1

**Наличие и движение финансовых вложений ПАО «Камаз» за 2016 год (в тыс. руб.),
в соответствии с ПБУ 19/02 [8, с. 41]**

Наименование показателя	Период	На начало года		Изменения за период					На конец периода	
		первоначальная стоимость	накопленная корректировка	поступило	выбыло (погашено)		перевод из долгосрочных в краткосрочные	текущей рыночной стоимости и резерва под обесценение	первоначальная стоимость	накопленная корректировка
					первоначальная стоимость	накопленная корректировка				
Долгосрочные – всего	2016	29 360 909	(5 994 007)	6 082 698	(1 008 053)	24 559	(2 883 985)	550 925	31 551 569	(5 418 523)
	2015	20 409 483	(5 133 601)	13 236 170	(497 186)	-	(3 787 558)	(860 406)	29 360 909	(5 994 007)
в том числе:										
вклады в организации, акции которых имеют рыночные котировки	2016	117 369	957 572	-	-	-	-	374 721	117 369	1 332 293
	2015	117 369	771 446	-	-	-	-	186 126	117 369	957 572
вклады в дочерние компании	2016	24 964 831	(6 408 209)	320 354	(28 259)	24 559	-	11 028	25 256 926	(6 372 622)
	2015	17 316 361	(5 236 689)	7 662 387	(13 917)	-	-	(1 171 520)	24 964 831	(6 408 209)
вклады в совместные предприятия	2016	1 319 049	(458 648)	-	(956 472)	-	-	431 648	362 577	(27 000)
	2015	1 319 049	(449 134)	-	-	-	-	(9 514)	1 319 049	(458 648)
вклады в ассоциированные компании	2016	534 146	(84 722)	1 081 977	-	-	-	(266 472)	1 616 123	(351 194)
	2015	851 815	(219 224)	749	(318 418)	-	-	134 502	534 146	(84 722)
выданные займы	2016	2 425 514	-	3 976 378	(23 322)	-	(2 883 985)	-	3 494 585	-
	2015	804 889	-	5 573 034	(164 851)	-	(3 787 558)	-	2 425 514	-
прочие долгосрочные финансовые вложения	2016	-	-	703 989	-	-	-	-	703 989	-
	2015	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Из табл. 1 можно сделать вывод, что информация о венчурных инвестициях не представлена отдельно и, соответственно, оценить эффективное управление данным видом инвестиций невозможно. В отчётности, составленной в соответствии с МСФО 28 данный вид инвестиций так же не выделяют из общего числа. Вышесказанное продемонстрировано в табл. 2.

Таблица 2

Инвестиции ПАО «Камаз» за 2016 год (в млн руб.), в соответствии с МСФО 28 [7, с. 33]

В миллионах российских рублей	2016 г.	2015 г.
Балансовая стоимость на 1 января	1 782	1 431
Дополнительные вклады в существующие ассоциированные компании и совместные предприятия	-	100
Вклады в новые ассоциированные компании и совместные предприятия	37	252
Доля в финансовом результате ассоциированных компаний и совместных предприятий после налогообложения	670	16
Доля в дивидендном доходе ассоциированных компаний и совместных предприятий после налогообложения	(2)	(53)
Курсовая разница в прочем совокупном доходе	(82)	36
Перевод ассоциированных компаний в дочерние (Примечание 6)	(284)	-
Балансовая стоимость на 31 декабря	2 121	1 782

По табл. 1 и 2 можно сделать вывод об увеличении инвестирования компаний, но сопоставление данных этих таблиц является невозможным, так как отчётность по МСФО является консолидированной и отражает деятельность группы компаний, в том числе и доли участия в других предприятиях.

Отражение венчурных инвестиций в отчётности компаний США, страны с одним из наиболее развитых финансовых рынков, так же не предусмотрено. Учет финансовых инвестиций по US GAAP регламентируется стандартом SFAS 115 «Учет отдельных инвестиций в долговые и акционерные ценные бумаги» и дополняется APB 18 «Справедливый метод учета в обыкновенные акции». Согласно американскому учёту инвестиции должны отражаться в полном размере или частично либо по рыночной стоимости, либо по справедливой стоимости (что не предусмотрено в МСФО и ПБУ). В отличие от стандартов приведённых выше, в SFAS 115 более подробно расписаны нормы учёта доходов и убытков по инвестициям [2, с. 6-18]. Согласно APB 18 предусмотрено прекращение учёта инвестиций по методу долевого участия при превышении убытков по инвестициям над их балансовой стоимостью и отражение их как дополнительные убытки [1, с. 3-5]. Отличительной чертой стандарта является нормативная возможность отдельного отражения чрезвычайных предметов, являющимися существенными в прибылях (убытках) инвестора. В соответствии со стандартом к данным предметам можно отнести венчурные инвестиции, однако в больших организациях определить долю венчурных инвестиций является невозможным, так как их доля в общем числе инвестиций стандартных производственных компаний довольно мала. Для демонстрации вышесказанного на практике была выбрана публичная компания «Ford Motor Company», инвестиции которой представлены в табл. 3.

Таблица 3

Инвестиции публичной компании «Ford Motor Company» за 2016 год (в млн долл.), в соответствии со стандартами SFAS 115 и APB 18 [9, с. 127]

	Основной капитал	Капитал в избытке номинальной стоимости акций	Нераспределенная прибыль / (Непокрытый убыток)	Накопленный другой совокупный доход / (Убыток)	Казначейские акции	Итого	Собственный капитал, относящийся к неконтролируемым интересам	Общий капитал
Баланс на 31 декабря 2015	41	21421	14414	(6257)	(977)	28642	15	28657
Чистый доход	-	-	4596	-	-	4596	11	4607
Прочий совокупный доход / (убыток), за вычетом налога	-	-	-	(756)	-	(756)	(1)	(757)

	Основной капитал	Капитал в избытке номинальной стоимости акций	Нераспределенная прибыль / (Непокрытый убыток)	Накопленный другой совокупный доход / (Убыток)	Казначейские акции	Итого	Собственный капитал, относящийся к неконтролируемым интересам	Общий капитал
Выпущенные обыкновенные акции (включая компенсационные выплаты по акциям)	–	209	–	–	–	209	–	209
Казначейские акции / другие	–	–	–	–	(145)	(145)	(3)	(148)
Объявленные выплаты по дивидендам	–	–	(3376)	–	–	(3376)	(5)	(3381)
Баланс на 31 декабря 2016	41	21630	15634	(7013)	(1122)	29170	17	29187

Исходя из табл. 3, можно сделать вывод об отдельном отражении инвестиций, наличие которых является незначительным для влияния на инвестируемые компании, но единая сумма не даёт полного представления об инвестиционной политике компании. Наличие списка компаний и только доли в них не предоставляет внешнему пользователю необходимую информацию об эффективности вложений в эти компании, в отличие от МСФО 28, где компании и информация представленная по ним даёт возможность, в условиях нынешнего информационного общества, найти информацию об этих организациях и составить инвестиционный портфель исходя из рисков, таким образом выделив долю венчурных инвестиций и тем самым оценив насколько рискованно компания инвестирует в нынешних экономических условиях и насколько рискованно финансирование в её деятельность.

Оценка рискованности инвестирования компании является одним из основополагающих критериев для вложения собственных средств инвестора. Все инвесторы заинтересованы в увеличении собственных инвестированных средств и в зависимости от экономического цикла они готовы идти на риск ради получения наибольшей выгоды, однако этот риск должен иметь определённые ограничения, следовательно, инвесторы заинтересованы в получении наиболее полной информации о деятельности компании, в частности в области инвестирования. Следовательно, для привлечения новых инвесторов организации необходимо предоставлять качественную и наиболее прозрачную отчётность, отражая ранжированный, наиболее информативный для внешнего пользователя перечень инвестиций. За основу ранжирования можно взять мировые критерии характеристики инвестиций по уровню риска. В табл. 4 продемонстрирована предлагаемая классификация раскрытия информации о долгосрочных инвестициях ПАО «Камаз» по степени риска.

Ранжирование инвестиций в отчётности по степени риска, предложенное в табл. 4, предоставит пользователю наиболее полную и достоверную информацию об инвестиционном портфеле и векторе инвестирования и позволит производить анализ компании внешними пользователями наиболее оперативно и достоверно.

Сравнительный анализ МСФО 28, ПБУ 19/02 и стандартов US GAAP показал несовершенство отражения в отчётности венчурных инвестиций. Обособленное выделение данного вида инвестиций по стандартам не предусмотрено. В МСФО 28 выделяются компании и доля участия в них. На основе данной информации при помощи информационных ресурсов возможно проведения анализа и выделения венчурных инвестиций, однако достоверность данной информации может быть относительна. Для усовершенствования отечественных и зарубежных стандартов необходимо классифицировать инвестиции компании по степени риска, как было предложено выше. Опубликованный отчёт с предложенной классификацией инвестиций сделает отчётность предприятия более прозрачной для внешних пользователей и позволит получить наиболее достоверную и полную информацию в отношении инвестированных средств, что даст возможность сделать эффективный анализ и выделить долю венчурных инвестиций, как следствие это му определить уровень рискованности инвестиционной политики предприятия.

Предложение по классификации раскрытия инвестиций в отчётности, в зависимости от уровня риска, на примере компании ПАО «Камаз» за 2016 год

Инвестиции	Наименование компании	На 31.12.2015				Изменения за отчётный период		На 31.12.2016			
		Доля в компании	Сумма в млн	Доля в общем итоге	Доля в общем итоге (по рискам)	Абсл. вел. в млн	в % разнице групп	Доля в компании	Сумма в млн	Доля в общем итоге	Доля в общем итоге (по рискам)
Безрисковые	АО «Винакомин»	37,64%	36	2,02%	2,02%	-6	-0,61%	37,64%	30	1,41%	1,41%
Низкорисковые	ОАО «ТМЗ»	18,87%	248	13,92%	78,90%	-248	-19,59%	-	-	-	59,31%
	ООО «КАМАЗ-Марко»	50,00%	29	1,63%		2		50,00%	31	1,46%	
	ООО «МБ Тракс Восток»	50%	802	45%		4		50%	806	38,00%	
	ООО «ЦФ КАМА»	49%	327	18,35%		94		49%	421	19,85%	
Среднерисковые	ООО «Палфингер Кама Цилиндры»	-	-	-	11,56%	47	6,88%	47%	47	2,22%	18,44%
	ОАО «Камаз Файненшл Сервисиз ГМбХ»	50%	206	11,56%	138	50%		344	16,22%		
Высокорисковые	ООО «НИИ-КЭУ»	50%	10	0,56%	2,02%	-2	-0,61%	50%	8	0,38%	1,42%
	ОАО «ВИСТ Групп»	34%	26	1,46%	4	34%		22	1,04%		
	Прочие	24-50%	98	5,50%	5,50%	314	13,92%	24-50%	412	19,42%	19,42%
Итого			1782	100%	100%	339			2121	100%	100%

Также в отчётности по российским правилам необходимо предусмотреть отражение не только финансового портфеля компании по рискам, но и краткая информация о компаниях доля влияния на которые является весомой, аналогично стандарту МСФО 28, так как результаты данных компаний прямо или косвенно влияют на общий финансовый показатель компании-инвестора. После внесения соответствующих поправок в ПБУ 19/02 данный стандарт станет более совершенным, а отчётность, составленная по данному положению, будет наиболее приспособлена к потребностям внешних пользователей.

Литература

- Accounting Principles Board № 18 «The Equity Method of Accounting for Investments in Common Stock» [Электронный ресурс]: March 1971 // Доступ из СПС «Financial Accounting Standards Board».
- Statement of Financial Accounting Standards № 115 «Accounting for Certain Investments in Debt and Equity Securities» [Электронный ресурс]: May 1993 // Доступ из СПС «Financial Accounting Standards Board».
- Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные организации и совместные предприятия» [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 28.12.2015 № 217н // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
- Огнева А. А., Кочережко Л. А., Еприкова Т. Ю. Проблемы перехода российских организаций на международные стандарты финансовой отчетности // Фундаментальные и прикладные исследования: сб. науч. тр. II Всерос. конф. молодых ученых. Новосибирск: Изд-во НГТУ. 2016. С. 31-33.
- Осипов Р. К. Проблемы отражения результатов инновационной деятельности в отчетности по российским и международным стандартам // Актуальные проблемы и перспективы развития бухгалтерского учёта, экономического анализа и аудита: тр. регион. конф. / НГУЭУ. Новосибирск. 2016. С. 267-271.
- Положение по бухгалтерскому учёту «Учёт финансовых вложений» (ПБУ 19/02) [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 10.12.2002 № 126н // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
- Финансовая отчётность ПАО «Камаз» по МСФО за 2016 г. [Электронный документ] // Официальный сайт ПАО Камаз. URL: <http://kamaz.ru/investors-and-shareholders/financial-statements/ifrs/>

8. Финансовая отчетность ПАО «Камаз» по РСБУ за 2016 г. [Электронный документ] // Официальный сайт ПАО Камаз. URL : <http://kamaz.ru/investors-and-shareholders/financial-statements/ras/>
9. Финансовая отчетность публичной компании «Ford Motor Company» по US GAAP за 2016 г. [Электронный документ] // Официальный сайт Ford Motor Company. URL : <http://shareholder.ford.com/~media/Files/F/Ford-IR/annual-report/2016-annual-report.pdf>



ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Поликарпова В. А.

Рубцовский институт (филиал) Алтайского государственного университета, Рубцовск, Россия

Инновационное предпринимательство – это вид коммерческой деятельности целью которого является получение прибыли за счет создания технико-технологических нововведений и распространение инноваций во всех сферах народного хозяйства. Оно отличается от простого предпринимательства тем, что использует новые пути развития предприятия, такие как создание новых технологий, использование новых форм управления, создание новых продуктов и другие. Данная статья посвящена проблемам и перспективам развития инновационного предпринимательства в Алтайском крае. Выделены основные сферы предпринимательской деятельности, в которых в настоящее время распространено использование инноваций, раскрыто содержание современных проблем их развития. Рассмотрены программы государственной поддержки и даны рекомендации по улучшению развития инновационного предпринимательства в Алтайском крае.

Ключевые слова: инновации, инновации на предприятиях, инновационное предпринимательство, инновационные кластеры.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ENTERPRISE IN THE ALTAI KRAI

Polikarpova V. A.

Rubtsovsk Institute (branch) of Altai State University, Rubtsovsk, Russia

Innovative entrepreneurship is a type of commercial activity aimed at obtaining profit through the creation of technical and technological innovations and the spread of innovations in all spheres of the national economy. It differs from simple entrepreneurship in that it uses new ways of enterprise development, such as the creation of new technologies, the use of new forms of management, the creation of new products, etc. This article gives attention to problems and prospects of the development of innovative entrepreneurship in the Altai Krai. The main areas of entrepreneurial activity, in which the use of innovations is now widely spread, have been singled out; the content of modern problems of the development of innovative entrepreneurship is disclosed. Programs of state support of innovative entrepreneurship are considered, as well as recommendations for improving the development of innovative entrepreneurship in the Altai Krai.

Key words: innovations, innovations at enterprises, innovative entrepreneurship, innovative clusters.

Сегодня инновации захватили не только традиционные сферы техники и высоких технологий, но и распространились практически по всем отраслям экономики: от сельского хозяйства и транспорта до медицины и образования.

Инновация – это новый, нестандартный, оригинальный подход или способ решения существующей проблемы, который при наименьших усилиях и материальных затратах позволяет достичь полезных конечных результатов. Это применение знаний, результат прогресса как технического, так и информационного, социального, нравственного, личного.

Под инновационным предпринимательством понимается процесс создания и коммерческого использования технико-технологических нововведений. Как правило, в основе предпринимательской деятельности лежит нововведение в области продукции или услуг, позволяющее создать новый рынок, удовлетворить новые потребности.

Последние, примерно, десять лет в России активно продвигается концепция инновационного предпринимательства. Считается, что группа инновационных предпринимателей способна вывести страну на новый уровень развития, осуществить модернизацию экономики, изменить облик российского общества.

В связи с этим хочется ответить на ряд вопросов: сложилась ли в Алтайском крае такая группа инновационных предпринимателей; имеются ли условия для ее эффективной работы?

Если внимательно изучить правительственные и министерские материалы, разнообразные доклады по теме инновационного предпринимательства, то может сложиться впечатление, что до настоящего времени в крае не созданы условия для еще более эффективного развития предпринимательства в инновационной сфере. Практика показывает, что многие российские предприятия отдают предпочтение адаптации уже изобретенных товаров и технологий, нежели собственным инновационным разработкам.

В силу низкого спроса на научные разработки и сложности реализации перспективной инновационной идеи из России и Алтайского края происходит утечка высококвалифицированных кадров за рубеж, это также не способствует увеличению количества инновационных предприятий и усиливает отставание от развитых стран в сфере инноваций.

Нужно отметить, что Россия по инновационной активности в промышленности является аутсайдером.



Рис. 1. Статистика инновационной активности в промышленности разных стран

На сегодняшний день, по разным оценкам, доля инновационных предприятий в Алтайском крае составляет от 1 до 2 %. Но, тем не менее, в крае действуют 2 бизнес-инкубатора, 2 центра трансфера технологий, сеть вузовских технопарков и центров коллективного пользования высокотехнологичным оборудованием, работают краевой центр новых информационных технологий в образовании, центр кластерного развития и другие структуры. Формируются консультационные площадки и научно-производственные цепочки кластерного типа [1].

В 2016 году край занял шестое место в рейтинге среди 15 регионов с высокой инновационной активностью и восьмое среди 83 субъектов РФ [3].

В настоящее время на территории Алтайского края существует четыре инновационных территориальных кластера:

1. «Алтайский биофармацевтический кластер»;
2. «Алтайский кластер аграрного машиностроения»;
3. «Алтайский кластер энергомашиностроения и энергоэффективных технологий»;
4. «Алтайский полимерный композитный кластер».

В настоящее время в городе Рубцовске существуют следующие инновационные площадки [1]:

1. ЗАО «Рубцовский завод запасных частей» (ЗАО «РЗЗ») проводит испытания новых образцов борона дисковой полунавесной БДП 8x4 МТ, плуга чизельного ПЧ-6 и планирует к производству комбинированную почвообрабатывающую машину КПМ-6 (5/7);
2. ОАО «Рубцовский машиностроительный завод» (ОАО «РЗЗ») (УралВагонЗавод) освоил выпуск посевных почвообрабатывающих комплексов по технологии No-Till;
3. В качестве сбытового центра кластера некоммерческое партнерство активно позиционирует ТД «Алмаз» (сбытовое подразделение ЗАО «РЗЗ»), который в своей структуре насчитывает около 150 дилеров в 65 регионах России и постоянно ведет работы по популяризации алтайской сельскохозяйственной техники, продвигаемой под брендом кластера на различных отраслевых выставках-ярмарках регионального и федерального уровня.

Так же можно выделить учебные заведения, которые активно участвуют в развитии инновационного предпринимательства в крае, представляя образцы инновационной продукции, измерительные приборы для сельского хозяйства, медицинская техника и т.д.

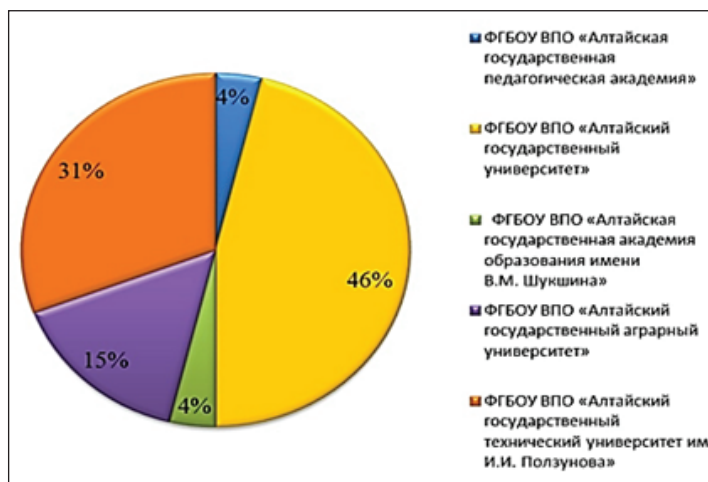


Рис. 2. Активность учебных заведений в развитии инновационного предпринимательства

Самым активным участником является Алтайский государственный университет, который по критерию «инновационное предпринимательство в университете» Алтайский государственный университет занял 16-е место среди 238 вузов России, вошедших в рейтинг.

Наиболее заинтересованы в использовании инноваций коммерческие предприятия 62.2 %, на втором месте высшие учебные заведения 21.8%.

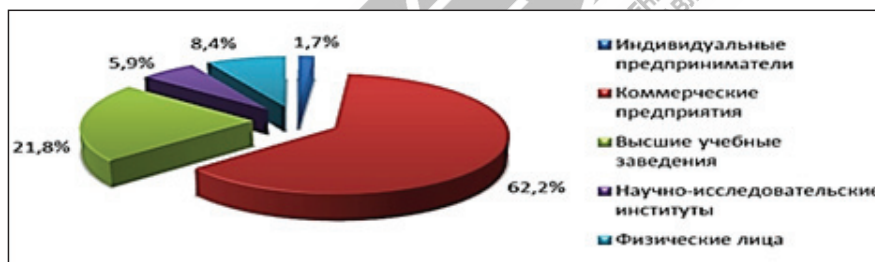


Рис. 3. Заинтересованность в использовании инноваций организаций и предприятий

Факторы, сдерживающие развитие инновационного предпринимательства [3]:

- Низкий спрос на инновационную продукцию со стороны корпоративного сектора.
- Устаревшая материально-техническая база науки.
- Недостаток квалифицированных кадров.
- Неэффективная государственная поддержка.
- Несовершенство налоговой системы.
- Несовершенство законодательства.
- Ограниченность финансовых ресурсов и технологий (длинные деньги и инструменты их превращения в венчурное финансирование).

В тоже время предприятия сталкиваются с рядом проблем, помочь решить которые призваны инструменты государственной поддержки.

Поддержка предприятий, осуществляющих инновационную деятельность на территории края, в долгосрочной перспективе будет осуществляться в рамках действующих региональных государственных программ [2]:

- «Экономическое развитие и инновационная экономика на 2015-2020 годы»,
- «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Алтайском крае на 2014-2020 годы»,
- «Развитие инновационного территориального кластера «АлтайБио на 2014-2019 годы».

В 2018 году планируется оказать поддержку порядка 250 предприятиям, с приглашением иностранных экспертов, разработкой программ модернизации, что позволит предприятиям выйти на новый уровень развития.

Рекомендации по развитию инновационного предпринимательства:

Во-первых, создавать сеть региональных инновационных центров по Алтайскому краю. В дополнение к имеющимся центрам в городах Барнаула, Бийска и Рубцовска, открыть инновационные центры в городах Яровое и Белокуриха.

Во-вторых, формировать в экономике края конкурентоспособные кластеры, имеющие существенную инновационную составляющую. В-третьих, создавать благоприятный инновационный климат в Алтайском крае.

В-четвертых, укреплять межрегиональные и международные связи в инновационной сфере. В частности, создать и обеспечить эффективное функционирование механизмов и инструментов международного и межрегионального сотрудничества.

Алтайский край имеет огромный потенциал и все возможности, чтобы решить задачи модернизации и инновационного роста. Вместе с тем, до сих пор развитие Алтайского края опиралось в основном на ранее накопленный потенциал, а многие программы не давали требуемых результатов. Поэтому акцент в новых программах развития инновационного сектора необходимо делать на решение основных проблем, мешающих эффективному функционированию инновационных предприятий.

Литература

1. Официальный сайт Администрации города Рубцовска Алтайского края [Электронный ресурс]. URL : <http://rubadm.ru/>
2. Единый информационно-аналитический портал государственной поддержки инновационного развития бизнеса [Электронный ресурс]. URL : <http://innovation.gov.ru/>
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL : <http://www.gks.ru/>



МНОГОМЕРНЫЙ ПОДХОД К ИЗУЧЕНИЮ БЕДНОСТИ В РОССИИ

Рябушкин Н. Н.

Сибирский университет потребительской кооперации, Новосибирск, Россия

Одним из главных показателей уровня развития страны является бедность населения. В последние годы все большее распространение получил подход, согласно которому показатели бедности включают в себя не только уровень доходов – они затрагивают оценку состояния здоровья, уровня образования, а также условия жизни. Последние исследования в различных странах мира продемонстрировали, что бедность многолика и носит многомерный характер. В 2010 г. в ежегодном Докладе о развитии человека Программы развития ООН – известном, прежде всего, по индексу развития человеческого потенциала – был впервые представлен широкой публике индекс многомерной бедности, рассчитанный примерно по 100 странам мира. В данной работе впервые проведены расчеты уровня и индекса многомерной бедности в разрезе регионов России. С этой целью нами проведена адаптация методологии определения многомерной бедности. Мы также рассчитали индикаторы многомерной бедности для различных социально-демографических групп и выявили факторы, влияющие на вероятность оказаться в многомерной бедности.

Ключевые слова: бедность, неравенство, многомерная бедность, доход, качество жизни, человеческое развитие, индекс многомерной бедности, Россия.

A MULTIDIMENSIONAL APPROACH TO THE INVESTIGATION OF POVERTY IN RUSSIA

Ryabushkin N. N.

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

One of the main indicators of the level of country's development is the population poverty rate. In recent years, an approach, according to which poverty indicators include not only income level, but they take into account the assessment of health status, educational level, and living conditions, become a frequent practice. Recent studies in various countries of the world have demonstrated that poverty is multifaceted and multidimensional. In 2010, the annual Human Development Report of the United Nations Development Program that is known primarily

for the Human Development Index – was first to introduce to the public the multidimensional poverty index calculated for approximately 100 countries of the world. This paper is the first to present calculations of the level and index of multidimensional poverty for all regions of Russia. We have adapted the methodology for determining multidimensional poverty. We also calculated multi-dimensional poverty indicators for different socio-demographic groups and identified factors that affect the likelihood of being in multidimensional poverty.

Key words: poverty, inequality, multidimensional poverty, income, quality of life, human development, multidimensional poverty rate, Russia.

Бедность населения России является одним из главных показателей уровня развития страны. В связи с этим особую актуальность занимает оценка уровня бедности для выявления и сопоставления наиболее бедных регионов РФ. В последние годы наибольшее распространение получил подход, согласно которому показатели бедности включают в себя не только уровень доходов – они затрагивают оценку состояния здоровья, уровня образования, а также условия жизни. Последние исследования в различных странах мира продемонстрировали, что бедность многолика и носит многомерный характер. В 2010 году в ежегодном Докладе о развитии человека Программы развития ООН – известном, прежде всего, по индексу развития человеческого потенциала – был впервые представлен широкой публике индекс многомерной бедности, рассчитанный примерно по 100 странам мира [2].

Индекс многомерной бедности был предложен зарубежными исследователями в качестве альтернативы устаревшему традиционному подходу. Данный показатель был предложен в докладе ООН о развитии человека 2010 года и в первую очередь был предназначен для развивающихся стран. В дальнейшем методика была применена к европейским странам в исследовании ученых Оксфордского университета 2014 года.

Многомерный подход противопоставляется одномерному (unidimensional) подходу, при котором для определения бедности используется один индикатор, которым может быть сумма дохода, либо величина потребления, либо какой-либо интегральный показатель. Многомерный подход признает, что по одним индикаторам домохозяйство может быть выше порогового значения (черты бедности), а по другим – ниже. Бедным оно признается, если домохозяйство оказывается ниже черты бедности сразу по нескольким индикаторам.

Индекс многомерной бедности был разработан С. Алкир и Дж. Фостером, его теоретическая и методологическая основа представлена в их статье в Journal of Public Economics, опубликованной в 2011 году [4].

Для расчета индекса многомерной бедности сначала определяется взвешенное число деприваций (c_i), которое испытывает каждое i -е домохозяйство:

$$c_i = \sum_{j=1}^d (g_{ij} \times w_j),$$

где d – общее число деприваций, j обозначает депривации ($j = 1, 2, \dots, d$), g_{ij} – индикатор наличия депривации j в домохозяйстве i (g_{ij} равно 1, если i -е домохозяйство испытывает депривацию по измерению j , и равно 0 в противном случае), w_j – весовой коэффициент депривации j .

Далее определяется, относится ли данное домохозяйство к бедным, сравнением полученного значения c_i с пороговым значением k :

$$p_i = \begin{cases} 1, & c_i \geq k \\ 0, & c_i < k \end{cases}$$

где p_i – дихотомическая переменная, определяющая принадлежность домохозяйства к категории бедных.

Индекс многомерной бедности представляет собой произведение уровня (H) и глубины или интенсивности (A) многомерной бедности:

$$M = H \times A.$$

Уровень бедности определяется отношением численности бедных (q) к общей численности населения (n):

$$H = \frac{q}{n}$$

Глубина (интенсивность) многомерной бедности представляет среднее число деприваций, которое испытывают бедные домохозяйства, деленное на общее число учитываемых деприваций.

Для расчета суммируется доля испытываемых деприваций во всех бедных домохозяйствах и делится на общее число бедных домохозяйств:

$$A = \frac{q \sum_{i=1}^c \bar{d}_i}{q}$$

Таким образом, интенсивность варьируется от 3 до 10, т.е. минимальное значение – 3 – у домохозяйств, находящихся на пороге бедности, а 10 – у тех, кто испытывает депривации по всем индикаторам.

Универсальность индекса многомерной бедности заключается в том, что его можно использовать не только к количественным, но и порядковым и номинальным данным.

Методология расчета индекса многомерной бедности

Индекс многомерной бедности учитывает не только финансовое благополучие, но и депривации по другим аспектам. Индекс многомерной бедности характеризует распространенность деприваций в одном и том же домохозяйстве в области образования, здоровья и уровня жизни. Каждый член домохозяйства определяется как бедный или не бедный исходя из числа деприваций, которые испытывает домохозяйство. Далее на основе агрегирования определяется общий индекс многомерной бедности. Все расчеты были произведены в статистической программе “Stata 13”.

Как и в оригинальном исследовании, в данной работе оставлено три блока показателей депривации. В то же время их состав изменен с учетом российской специфики. В перечень показателей, по которым мы рассчитывали индекс многомерной бедности, вошли:

1. Образование:
 - Наличие образования
 - Период обучения
 - Обучается ли ребенок
2. Здоровье:
 - Состояние здоровья
 - Установлена ли хроническая болезнь
 - Установлена ли инвалидность
 - Состояние здоровья ребенка
 - Нуждались в медицинской помощи, но не обратились
3. Условия жизни:
 - Проблемы с горячим и холодным водоснабжением
 - Условия проживания
 - Состояние жилого помещения
 - Проблемы с электроэнергией
 - Качество воды из доступного источника
 - Тип отопления
 - Самооценка финансового положения
 - Необходимость экономить на лекарствах
 - Доходы ниже прожиточного минимума

Каждому домохозяйству присваивается определенная сумма баллов в зависимости от того, какие депривации испытывает домохозяйство по каждому показателю. Максимальный балл – 10, при этом каждое измерение имеет равный вес (таким образом, максимальный балл по каждому измерению равен 10/3). Измерение «Образование» имеет 3 показателя, поэтому вес каждого показателя равен (10/3)/3 или 1,111. Измерение «Здоровье» включает 5 показателей, вес каждого равен (10/3)/5 = 0,666. Измерение «Условия жизни» включает 9 показателей и таким образом вес каждого равен (10/3)/9 = 0,37.

Для выявления многомерно бедных домохозяйств по каждому измерению суммируются каждый показатель, и умножается на вес, который он имеет в этом измерении, который в итоге дает общий показатель депривации домохозяйства, с. Домохозяйство признается бедным, если $s > 3$.

Полученные результаты

Нами были получены средние значения бедности по образованию, здоровью, условиям жизни по регионам. Минимальные значения не превышают 1, максимальные значения больше 1,30

(рис. 1). Таким образом, минимальные показатели в измерении «Здоровье» принимают следующие регионы: города федерального значения Москва, Санкт-Петербург, Севастополь; Хабаровский край; Республика Ингушетия; Калужская и Самарская области; Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа. В число наиболее бедных по категории «здоровье» вошли: Белгородская, Кировская, Орловская, Псковская области; Карачаево-Черкесская Республика; республики Алтай, Марий Эл.

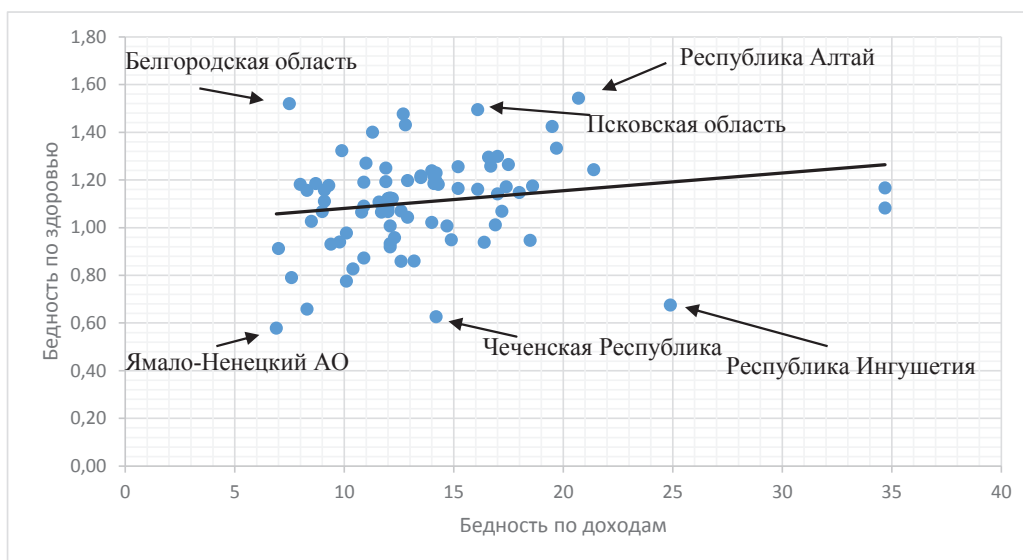


Рис. 1. Соотношение бедности по здоровью и бедности по доходам

На рисунках точками обозначены регионы, а линия – характеризует соотношение между официальным показателем бедности (бедность по доходам) и расчетным показателем. На графике подписаны регионы, рассчитанные значения в которых существенно отличаются от официального показателя. Например, в Белгородской области и Республике Алтай бедность по здоровью значительно выше, чем в регионах с аналогичным значением официального показателя бедности, а в Чечне, Ямало-Ненецком и Чукотском автономном округах – ниже.

Наименее бедными регионами по измерению «условия жизни» (рис. 2) оказались: города федерального значения Москва, Санкт-Петербург; Московская, Ленинградская, Мурманская области; Ханты-Мансийский, Ямало-Ненецкий и Чукотский автономные округа. Наиболее бедные регионы: Ставропольский край; Воронежская, Курганская, Ростовская, Тамбовская области; республики Адыгея, Бурятия, Дагестан, Алтай, Ингушетия, Калмыкия, Тыва, Чеченская Республика.

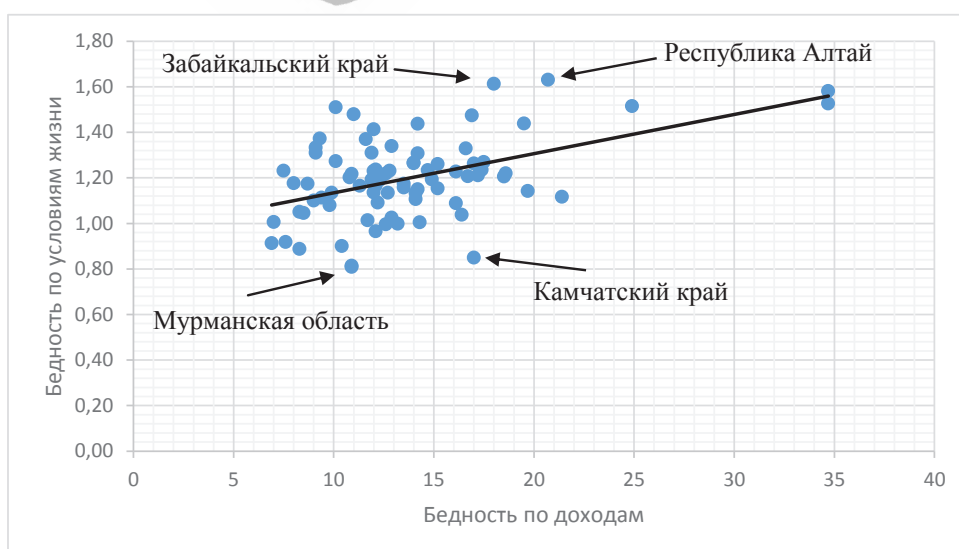


Рис. 2. Соотношение бедности по условиям жизни и по доходам

Минимальные показатели депривации по измерению «образование» (рис 3) принимают следующие регионы: города федерального значения Москва, Санкт-Петербург, Севастополь; Московская и Ленинградская области; Приморский край; Хабаровский край; Архангельская, Волгоградская, Калужская области; Камчатский край; Республика Крым. Наиболее бедными регионами оказались: Красноярский край; Брянская, Иркутская, Кировская, Курганская, Рязанская области; республики Адыгея, Дагестан, Алтай, Калмыкия, Марий Эл, Мордовия.

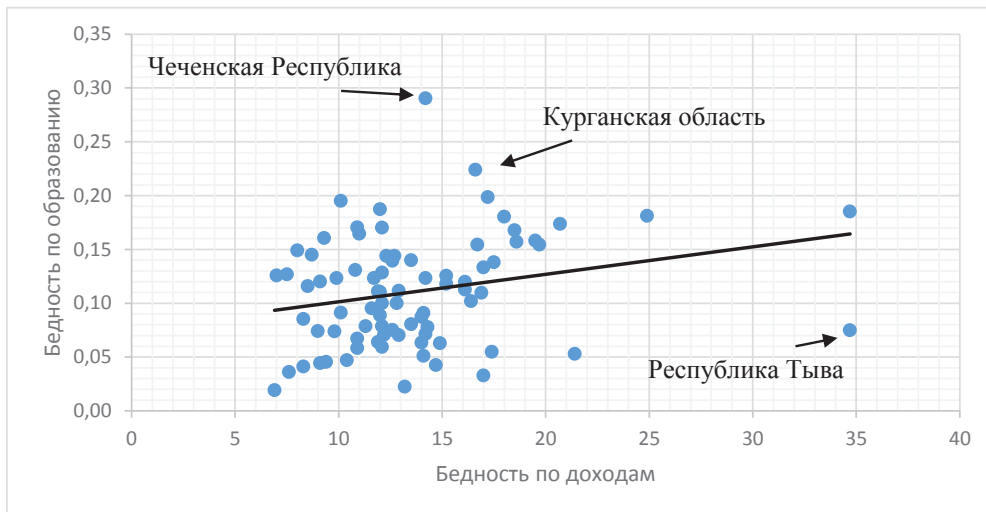


Рис. 3. Соотношение бедности по образованию и по доходам

Анализ результатов показал, что при многомерном подходе к изучению бедности их доля составляет 25,3%, что в 2,25 раза больше, чем при оценке бедности с точки зрения доходов (рис. 4).

При использовании многомерного подхода уровень бедности оказывается значительно выше, чем по данным официальной статистики. Межрегиональная дифференциация в уровне бедности значительно выше, чем по официальным данным. В некоторых регионах результаты расчетов значительно разошлись с данными официальной статистики (Алтай, Белгородская область).

Самым бедным регионом является Республика Алтай, где депривацию испытывают 55,9% домашних хозяйств. Наименьший уровень бедности в городах федерального значения: Москва, Санкт-Петербург, Ямало-Ненецком автономном округе, а также Чукотском автономном округе, в которых уровень депривации не превышает 12%. Таким образом, в ходе нашей работы мы пришли к выводу, что при изучении бедности необходимо учитывать ряд комбинированных деприваций, так как они дают наиболее полное представление об уровне бедности, чем оценка доходов.

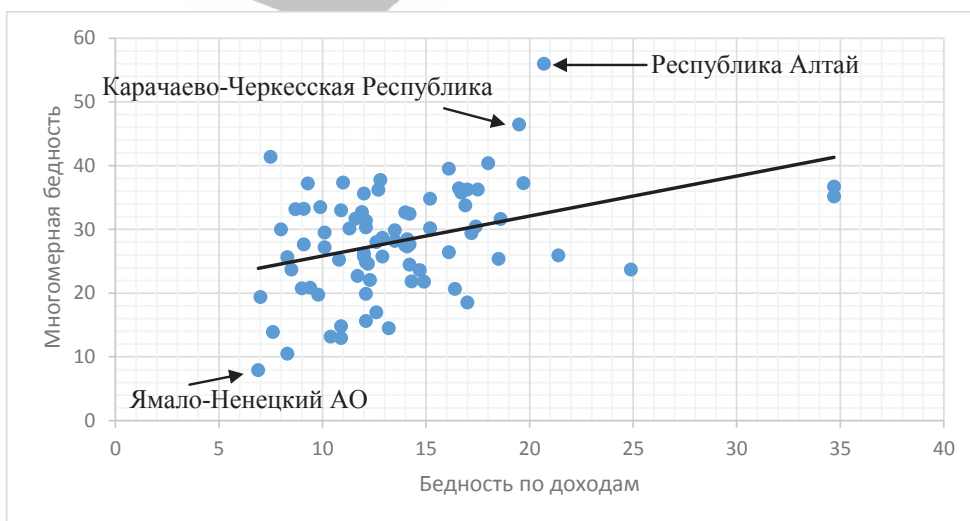


Рис. 4. Соотношение многомерной бедности и бедности по доходам

Литература

1. Всемирный банк. (2004). «Доклад по оценке бедности». Российская Федерация. Отдел по борьбе с бедностью и управлению экономикой. Отчет No. 28923-Ru. 28 июня 2004.
2. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека / пер. с англ.; ПРООН. М., Весь Мир, 2010. 244 с.
3. Теслюк Э., Овчарова Л. «Бедность и неравенство в России. Зависимость статистических показателей бедности и неравенства от метода измерения благосостояния домашних хозяйств. Иллюстрация на основе данных обследования НОБУС / под общ. ред. Р. Емцова. М.: Алекс, 2007.
4. Alkire S., Foster J. Counting and multidimensional poverty measurement // Journal of Public Economics. Vol. 95, 476–487.
5. Kakwani N., Sajaia Z. Poverty line in Russia: issues, methodology and recommendations / World Bank. Washington, 2003.
6. Poverty in Russia. Public Policy and Private Responses / Ed. by J. Klugman. The World Bank. Washington D.C., 1997.
7. Takeda Y. Poverty Lines in Russia. In: Methods for Estimating the Poverty Lines: Four Country Case Studies / International Labour Organization. Geneva, 2012. P. 65–80.

—◆◆◆—

МЕХАНИЗМ КОНТРАКТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

Сагандыкова А. Д.

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск, Россия

Статья посвящена определению основных элементов механизма контрактного регулирования финансовых рынков. Любая операция на финансовом рынке сопровождается заключением контракта, который является каналом обмена финансовыми активами. Контракт фиксирует какие именно правомочия и на каких условиях подлежат передаче. На финансовом рынке можно проследить тенденцию, что контрактное регулирование развивается в рамках, как государственного регулирования финансовых рынков, так и в рамках рыночного регулирования финансовых рынков. Противоречие этих двух направлений до сих пор не позволило сформировать определение на понятие «контрактное регулирование финансовых рынков», что является отправной точкой для дальнейшего исследования. Автором рассмотрены принципы контракта, структура контракта и его типы, методы борьбы с оппортунизмом, сформулировано определение на понятие «контрактное регулирование финансовых рынков».

Ключевые слова: механизм контрактного регулирования, контракт, принципы контракта, методы борьбы с оппортунизмом.

THE MECHANISM OF THE CONTRACTUAL REGULATION OF FINANCIAL MARKETS

Sagandykova A. D.

Omsk State University named after F.M. Dostoevsky, Omsk, Russia

The article is devoted to the definition of the main elements of the mechanism of contract regulation of financial markets. Any operation in the financial market is accompanied by the conclusion of a contract, which is a channel for the exchange of financial assets. The contract fixes which powers and on what conditions are subject to transfer. In the financial market, one can trace the trend that contract regulation develops within the framework of both state regulation of financial markets and within the framework of market regulation of financial markets. The contradiction between these two areas has so far not allowed to form a definition for the concept of «contractual regulation of financial markets», which is the starting point for further research. The author examined the principles of the contract, the structure of the contract and its types, methods of combating opportunism, formulated a definition for the concept of «contractual regulation of financial markets».

Key words: The mechanism of contract regulation, the principles of the contract, methods of combating opportunism.

Контрактные отношения получили свое развитие в неоинституциональной теории, являющейся одной из самых перспективных и быстроразвивающихся направлений экономической мысли.

Теория контрактов, как один из разделов неоинституциональной теории, возникла в начале 1970-х гг. XX в. Развитие теории контрактов в реальной экономике положили работы Р. Коуза, О. Уильямсон, С. Чен, О. Харт, Й. Макнил и другие.

Теория контрактов на российском финансовом рынке получила свое отражение в трудах таких авторов как А.А. Аузан, Н.И. Гульбиной, Л. В. Земцовой, А.Н. Малкиной и других, которые чаще всего контракт рассматривают как добровольное соглашение об обмене правомочиями и их защите [9, с. 161].

Факторами контрактного регулирования финансовых рынков являются: наличие асимметричной информации, оппортунистическое поведение, которое проявляется уклонением от выполнения обязательств контракта. Контрактное регулирование как и любое регулирование осуществляется посредством определенного механизма.

В широком смысле «механизм» представляет собой внутреннее устройство какого-либо аппарата, приводящее его в действие. Данное понятие было заимствовано экономистами из механики [8]. В экономической литературе авторы, например, Б. А. Райзберг [7], О. И. Стогул [8], А. Ю. Чаленко [10] и другие, в наиболее общем виде механизм рассматривают как совокупность элементов, воздействующих на развитие объекта. Чаще всего под основными элементами механизма понимают методы, инструменты, рычаги, а также правовые нормы и другое, т.е. то с помощью чего субъект воздействует на объект [2, с. 37]. Исходя из вышеизложенного о сущности понятия «механизм» можно выявить и структурировать элементы механизма контрактного регулирования финансовых рынков.

Функционирование механизма контрактного регулирования финансовых рынков должно строиться на основе определенных принципов. В неинституциональной теории чаще всего выделяют следующие основные принципы контракта: обоюдной выгоды, частная собственность, свобода контракта, ответственность [1, с. 110; 5, с. 104].

Данные принципы контракта обуславливают возникновение контрактных отношений, в начале которых субъекты контракта определяют структуру контракта. В экономической литературе разногласия относительно структуры контракта не выявлены. Структура контракта включает следующие элементы: размер контракта, продолжительность контракт, содержание контракта, формальность, иное [5, с. 65-66]. Стоит отметить, что данная структура носит общий характер, субъекты контрактных отношений вправе в рамках установленного законодательства дополнять структуру контракта, придавая ему индивидуальный характер, позволяющий осуществлять наиболее эффективное сотрудничество.

В трудах, посвященных теории контрактов, авторы особое внимание уделяют оппортунизму (недобросовестное поведение), который опосредует все стадии контрактных отношений. На стадии заключения контракта возникает оппортунизм неблагоприятного отбора, а на стадии исполнения - оппортунизм морального риска [6, с. 303]. К методам по снижению неблагоприятного отбора относятся сигналы, фильтрация и рационализация. Методы борьбы с моральным риском подразделяются на внутренние (оплата по результату, мониторинг, «сделай сам», эффективная заработная плата) и внешние (репутация на рынке агентов, конкуренция на рынке конечного продукта, угроза поглощения) [3, с. 107-112]. Более подробную характеристику данных методов можно наблюдать в табл. 1.

Данные методы осуществляются посредством применения инструмента – контракт. Раскрыть многогранность контракта позволяют его классификации. Контракт классифицируется по следующим признакам: по полноте, по формальности, по частоте, по распределению рисков, по гарантии. Исходя из этих классификационных признаков выделяют три типа контракта: классический, неоклассический и отношенческий. Классический контракт - это двусторонний контракт, четко фиксирующий условия сделки и предполагающий санкции в случае невыполнения этих условий. Неоклассический контракт возможен тогда, когда взаимоотношения между агентами становятся регулятивными. Такой контракт – это долгосрочный контракт в условиях неопределенности, когда невозможно заранее предусмотреть все последствия заключаемой сделки. Отношенческий контракт – это долгосрочный контракт, в котором преобладают неформальные условия и личные связи в рамках одной организации [5, с. 60].

В целом, в экономической литературе выделяют следующие направления регулирования контракта: частное и государственное. Частное проявляется через самовыполняющиеся контракты, где гарантом выступают сами контрагенты. Государственное проявляется в создании совокупности нормативных актов, регулирующих контрактные отношения на финансовых рынках, а также в судебном регулировании контрактов государством (в лице специальных органов). Стоит отметить, что полная монополия государства на выполнение функций гаранта исполнения контрактов приводит к высоким транзакционным издержкам, поэтому государство должно создавать форму контракта, определяя границы контрактных отношений, и защищать интересы инвесторов [4, с. 54].

В РФ основополагающим нормативным актом, регулирующим контрактные правоотношения, является Гражданский кодекс Российской Федерации (первый уровень регулирования). На втором уровне находятся Федеральные законы, регулирующие отраслевые особенности финансового рынка. Третий уровень составляют нормативно-правовые акты ЦБ РФ, который является мегарегулятором финансового рынка. Тем самым государство в рамках законодательства гарантирует надлежащее исполнение условий контракта, определяет требования к его заключению, т.е. придает контракту форму.

Методы борьбы с оппортунизмом

Вид оппортунизма	Методы борьбы с оппортунизмом	Содержание метода
Неблагоприятный отбор	Сигналы	Действия, которые предпринимает агент (информированная сторона) с целью сообщить принципалу (неинформированной стороне) о наличии у себя определенных характеристик и таким образом предотвратить неблагоприятный отбор
	Фильтрация	Действия, предпринимаемые принципалом (неинформированной стороной) с целью выявить реакцию на них агента (стороны информированной), по этой реакции определить скрытые характеристики последнего и таким образом предотвратить неблагоприятный отбор
	Рационарирование	Действия, которые предпринимает принципал (неинформированная сторона) с целью предотвращения неблагоприятного отбора и предъявления агенту (стороне информированной) дополнительных требований, направляемую не связанным с показателями, влияющими на прибыль.
Моральный риск	1) Внутренние (обеспечиваемые участниками):	
	А) Оплата по результату	Означает, что в случае благоприятного исхода принципал платит агенту какой-то бонус, а в случае неблагоприятного состояния с него взимается штраф
	Б) Мониторинг	Сокращает поле, в рамках которого возможно оппортунистическое поведение, вызванное несовершенством контракта
	В) Эффективная заработная плата	В рамках контракта фирма назначает агенту такое вознаграждение, которое приносит ему прибыль большую, чем среднерыночную
	Г) «Сделай сам»	Выгоднее сделать работу самостоятельно, чем заключать контракт
	2) Внешние (обеспечиваемые рынком):	
	А) Репутация на рынке агентов	Заключается в том, что любой агент заботится о своей репутации, что косвенно стимулирует его эффективно работать.
	Б) Конкуренция на рынке конечного продукта	Если некая фирма неэффективно организовала производство, то она за счет конкуренции может быть вытеснена с рынка.
	В) Угроза поглощения	Заключается в угрозе поглощения компании, менеджмент которой неэффективен, компанией с более эффективным менеджментом.

Составлено на основе [3, с. 107-112; 6, с. 303-338].

Таким образом, в настоящее время теория контрактов не сформировала определение на понятие «контрактное регулирование финансовых рынков». Но, выявив элементы механизма контрактного регулирования, можно сформулировать понятие «контрактное регулирование финансовых рынков» – это совокупность специальных принципов (обоюдной выгоды, свобода контракта, частная собственность, ответственность), методов борьбы с оппортунизмом, инструментов (финансовые контракты), направленных на упорядочение контрактных отношений на финансовых рынках в целях защиты интересов участников рынка, минимизации рисков их деятельности.

Литература

1. Аузан А. А. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория : учеб. / А. А. Аузан. 2-е изд. М. : ИНФРА-М, 2011. 447 с.
2. Бычкова А. Н. Экономический механизм: определение, классификация и применение [Электронный ресурс] : статья // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2010. №4. С. 37-43. URL : <http://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskij-mehanizm-opredelenie-lassifikatsiya-i-primenenie> (дата обращения: 22.04.2017).
3. Васильцова В. М. Институциональная экономика : учеб. пособие. СПб. : Питер, 2013. 256 с.
4. Гутьбина Н. И. Эволюция институциональной теории : учеб. пособие. М. : Новый учеб., 2004. 104 с.
5. Земцова Л. В. Институциональная экономика : учеб. пособие. Томск : Эль Контент, 2012. 168 с.
6. Кузьминов Я. И., Бендукидзе К. А. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты : учеб. пособие. М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. 410 с.
7. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь [Электронный ресурс] : экономический словарь. М. : НИЦ ИНФРА-М, 2014. 512 с. URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_67315/7ef8aaba336b4a7122031d713f383ffbbe5fac93/ (дата обращения: 27.04.2017).
8. Стогул О. И. Сущность понятия «Экономический механизм развития предприятия» [Электронный ресурс] : статья // Экономика транспортного комплекса. 2013. №21. URL : <http://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-ponyatiya-ekonomicheskij-mehanizm-razvitiya-predpriyatiya> (дата обращения: 27.04.2017).

9. Тюкавкин Н. М. Трансакционные издержки, права собственности и контрактные отношения [Электронный ресурс] : статья // Вестник СамГУ. 2014. №2 (113). URL : <http://cyberleninka.ru/article/n/transaktsionnye-izderzhki-prava-sobstvennosti-i-kontraktnye-otnosheniya> (дата обращения: 22.04.2017).
10. Чаленко А. Ю. О понятийной неопределенности термина «механизм» в экономических исследованиях [Электронный ресурс] : статья // Экономика промышленности. 2010. №3 (51). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/o-ponyatiynoy-neopredelennosti-termina-mehanizm-v-ekonomicheskikh-issledovaniyah> (дата обращения: 27.04.2017).



СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ И ФАКТОРОВ РОСТА ПИЩЕВОЙ И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Самотой Н. В.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

В статье представлены и обсуждаются проблемы оценки тенденций и факторов роста пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации; выполнен обзор актуальных российских и зарубежных исследований в данной сфере; сформирована система показателей, характеризующая состояние отрасли пищевой и перерабатывающей промышленности. Для периодизации состояния отрасли рассчитана многомерная средняя на основе абсолютных значений предложенных показателей, для периодизации динамики развития – на основе абсолютных цепных темпов прироста. Осуществлена классификация регионов РФ по уровню развития пищевой и перерабатывающей промышленности, которая в рамках данного исследования достигается одновременным применением инструментов совокупностной (построение матрицы портфельного анализа) и вариационной (метод кластерного анализа) концепций типологии данных. Построена модель роста пищевой промышленности на основе модифицированной производственной функции Кобба-Дугласа с учётом инновационного фактора. На основе использования техники факторного анализа выявлены латентные факторы, оказывающие влияние на развитие отрасли пищевой и перерабатывающей промышленности. Результаты исследования расширяют информационные возможности при выработке мер для решения проблем развития пищевой и перерабатывающей промышленности на региональном уровне, достижения продовольственной безопасности страны.

В качестве информационной базы исследования использовалась официальная статистическая информация Федеральной службы государственной статистики.

Ключевые слова: пищевая и перерабатывающая промышленность, продовольственная безопасность, классификация регионов.

STATISTICAL ANALYSIS OF TRENDS AND GROWTH FACTORS OF FOOD AND PROCESSING INDUSTRY

Samotoy N. V.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The problems of assessing of trends and growth factors of the food and processing industry of the Russian Federation are presented and discussed in the article; an overview of relevant Russian and foreign research in this field was made; a system of indicators characterizing the state of the food and processing industry was formed. The multidimensional mean based on the absolute values of the proposed indicators is calculated for the periodization of the state of the industry, and the multidimensional mean for periodization of development dynamics is calculated on the basis of absolute chain growth rates. Classification of the Russian Federation regions in terms of the level of development of the food and processing industry is carried out by the simultaneous application of aggregate (construction of the portfolio analysis matrix) and variational (cluster analysis method) data typology concepts. The growth model of the food industry is built on the basis of the modified Cobb-Douglas production function using an innovation factor. Latent factors that influence the development of the food and processing industry are revealed by the technique of factor analysis.

The results of the research expand information opportunities in developing measures to address the development of the food and processing industry at the regional level and to achieve food security of the country.

Official statistical data of Federal Service of State Statistics was used as an information base of research.

Key words: food and processing industry, food security, classification of regions.

Развитие отраслей пищевой и перерабатывающей промышленности является стратегически важной задачей государственного управления. В условиях глобального кризиса, турбулентности мировой экономики, нестабильной политической ситуации, обеспечение продовольственной безопасности – важнейшее условие устойчивого развития страны, ее безопасности. Особенность пи-

щевой промышленности состоит в том, что в ней производятся товары, имеющие важнейшее жизненное значение. Именно поэтому продовольственный рынок попадает в сферу не только экономических, социальных, но и политических интересов. Внутренним толчком к развитию отраслей пищевой и перерабатывающей промышленности явилось введение Россией продовольственного эмбарго в отношении ряда стран – импортеров продовольствия в страну. Параллельно этому процессу финансовыми властями была осуществлена девальвация рубля. Итогом этих событий стало освобождение значительного поля продовольственного рынка от иностранных конкурентов, а также резкий прирост выручки отечественных производителей вследствие резкого роста цен на продовольствие. В 2015 году продолжилось развитие тенденции импортозамещения в условиях ограниченной конкуренции. Таким образом, развитие отраслей пищевой и перерабатывающей промышленности является важнейшим аспектом национальной безопасности в целом. Причем уникальность ситуации заключается с одной стороны в том, что сегодня мы вынуждены перейти на самообеспечение продовольствием, с другой – продовольственное эмбарго, девальвация рубля являются мощным катализатором развития отрасли пищевой промышленности. Целью работы является проведение комплексной статистической оценки развития отрасли пищевой промышленности в НСО как фактора экономического роста региона. В качестве информационной базы исследования использовалась официальная статистическая информация Федеральной службы государственной статистики России: контент официального веб-сайта Росстата (<http://www.gks.ru/>), статистические сборники о социально-экономическом положении регионов Российской Федерации. Но наблюдается большая нехватка данных, поскольку большинство статистических показателей рассчитано по укрупненным группам ОКВЭД. Достаточно сложно получить актуальные, сопоставимые данные по отрасли в региональном разрезе. В последнее время Росстат размещает оперативные данные, характеризующие импортозамещение в РФ, но они характеризуют ситуацию в целом по стране.

В ходе работы был проведен теоретический анализ, дано определение пищевой и перерабатывающей промышленности.

С помощью адаптированных методов портфолиоанализа дана оценка состояния развития отрасли пищевой промышленности Новосибирской области относительно регионов СФО.

В результате использования матричных методов портфолиоанализа (матрица БКГ, Матрица «Привлекательность отрасли – конкурентоспособность») было определено место Новосибирской области по состоянию развития пищевой и перерабатывающей промышленности относительно субъектов СФО. По методике построения матрицы «Рост рынка – относительная доля рынка» Новосибирская область входит в группу «Звезды». По расчетам проведенным на основе методики матрицы Привлекательность отрасли – конкурентоспособность» НСО попадает в категорию «Победитель 1».

На основании полученных результатов, можно сделать вывод, что отрасль пищевой и перерабатывающей промышленности в Новосибирской области перспективна для развития. Исследование показало, что на сегодняшний день Новосибирская область является лидером Сибири по уровню развития пищевой и перерабатывающей промышленности.

В результате проведения SWOT-анализ удалось определить направления для развития отрасли, выявить угрозы и слабые места.

Высокая инновационная активность (наличие НИИ, профильных вузов, исследовательских центров) является стимулом развития высокотехнологичного производства, выхода производства отрасли на новый качественный уровень.

Анализ статистической информации показал, что Новосибирская область находится практически на полном самообеспечении продовольствием, поэтому необходим выход на внешние рынки.

Препятствием для развития импорта продовольствия из Новосибирской области является удаленность региона от рынков сбыта, высокие транспортные расходы.

Для выхода на новый, более качественный уровень необходимы значительные инвестиции в отрасль, продуманные инструменты государственного регулирования.

Литература

1. Гладышева А. А., Ратникова Т. А. Роль неоднородности и взаимного влияния регионов России в распределении прямых иностранных инвестиций в пищевую отрасль // Экономический журнал ВШЭ. 2014 № 2.
2. Глинский В. В., Гусев Ю. В., Золотаренко С. Г., Серга Л. К. Портфельный анализ в типологии данных: методология и применение в поддержке управленческих решений // Вестник НГУЭУ. 2012. № 1. С. 25–54.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В КИБЕРСПОРТЕ: ИЗМЕРЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Семенцов Н. С.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

В настоящей работе рассматривается человеческий капитал киберспортивной организации как потенциальный ключевой источник формирования её стоимости. Произведена базовая спецификация и сегментация киберспорта. Рассмотрена специфика киберспортивной организации как субъекта экономической деятельности, дана характеристика её человеческого капитала, систематизированы показатели человеческого капитала. Проанализированы возможности формирования активов на основе человеческого капитала киберспортивной организации. Произведено теоретическое построение процедуры оценки стоимости нематериальных активов, основанных на человеческом капитале киберспортивной организации. Даны рекомендации по управлению стоимостью киберспортивной организации на основе концепции Value Based Management. Приведены показатели человеческого капитала и выполнены в первом приближении расчеты стоимости человеческого капитала десяти стран, лидирующих по доходам в киберспорте. Произведен сценарный анализ развития киберспортивной индустрии.

Ключевые слова: человеческий капитал, нематериальные активы, стоимость, киберспорт, эспорт, компьютерный спорт, e-sports, киберспортивная организация.

HUMAN CAPITAL IN CYBERSPORT: MEASUREMENT AND PERSPECTIVES

Sementsov N. S.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

In this paper, the human capital of the cybersport organization is considered as a potential key source of the formation of its value. The main types of subjects of e-sports economy are described. The specifics of the cybersport organization as a subject of economic activity are considered, and its human capital is described. The possibilities of forming assets on the basis of the human capital of the cybersport organization are analyzed. The theoretical construction of the procedure for valuing intangible assets, based on the human capital of the cybersport organization, has been made. Recommendations are given on the cost management of an e-sports organization based on the concept of Value Based Management.

Key words: human capital, intangible assets, value, cybersport, e-sports, e-sports organization.

В настоящее время компьютерный спорт или киберспорт набирает все большую популярность в мире и в России [6]. Происходит постепенное продвижение киберспорта как признанного олимпийского комитетом, но не включенного в олимпийскую программу [12]. Заместитель председателя Комитета Государственной Думы по образованию и науке Борис Чернышов обратился к Министру образования и науки Российской Федерации и Заместителю Председателя Правительства Российской Федерации с предложением ввести факультет киберспорта в одном из отраслевых вузов страны.

Парламентарий аргументировал это тем, что, по мнению многих исследователей, киберспорт развивает интеллектуальные способности человека, логику и тренирует память. Поэтому, создание факультета «компьютерного спорта» «откроет новые возможности для дальнейшего развития этой сферы спортивной деятельности [4].

Прежде чем рассмотреть более подробно вопросы проявления человеческого капитала, необходимо минимальный набор сведений о таком специфическом предмете, как киберспорт.

Киберспорт (эспорт) – вид соревновательной деятельности и специальной практики подготовки к соревнованиям на основе видеоигр. Киберспорт может быть профессиональным и непрофессиональным (любительским). Профессиональный спорт – деятельность, направленная на организацию и проведение спортивных соревнований, за участие в которых и подготовку к которым в качестве своей основной деятельности спортсмены получают вознаграждение.

В нижеприведенной таблице указаны наиболее распространенные игровые жанры с примерами игр, по которым проводятся организованные соревнования на профессиональном уровне.

Таблица 1

Наиболее распространенные игровые жанры киберспорта

Жанр	Примеры игр
МОБА (Multiplayer Online Battle Arena, многопользовательская онлайн боевая арена)	DotA, DotA 2, League of Legends, Heroes of the Storm
RTS (Real Time Strategy, стратегия в реальном времени)	Warcraft III, Starcraft I&II
Файтинг (fighting)	Tekken 7, Mortal Combat X
Автосимулятор (гоночная игра)	Серия Need for Speed
Спортивный симулятор	FIFA, NHL
Шутер (shooter)	Counter-Strike, Overwatch
MMORPG (Massively multiplayer online role-playing game, массовая многопользовательская ролевая онлайн-игра)	World of Warcraft

Сегментация киберспорта представлена в следующей таблице.

Таблица 2

Сегментация киберспорта

Основание	Сегменты
Жанр	МОБА RTS Файтинг; Автосимулятор; Спортивный симулятор; Шутер; MMORPG
Платформа	ПК ИК поколения 1;; ИК поколения 8;
Уровень	Профессиональный спорт; Любительский спорт
Масштаб	Глобальный масштаб; Макрорегион; Страна; Город;
Формат	Командный; Индивидуальный

Следствием роста внимания общества к киберспорту является развитие смежной индустрии, дающее возможность коммерциализации данных видов спорта и их выходу на профессиональный уровень [2].

Это создает инвестиционный интерес к такому виду экономической деятельности [3; 11; 13]

Инвестиции в киберспортивные организации относят к венчурным. Доходы киберспортивных организаций формируются за счет спонсорских поступлений и продаж брендированных товаров [10]. По данным аналитиков SuperData, 74% денег в киберспорте приносят реклама и спонсорство – в 2016 году это \$661 млн. На призовой фонд соревнований приходится \$78 млн, ставки на букмекерских сайтах приносят \$59 млн, любительские турниры – \$40 млн, продажа билетов – \$34 млн, продажа геймерских сувениров – \$19 млн [1]. В расходах преобладают затраты на оплату труда спортсменов. Это подчеркивает важность человеческого капитала киберспортивной организации и заостряет внимание на вопросах его управления.

Человеческий капитал киберспортивной организации можно определить как совокупность знаний и умений персонала, используемых для достижения целей киберспортивной организации. Наиболее значимым компонентом рассматриваемого является человеческий капитал спортсменов.

Качественное управление требует достаточного объема информации об объекте управления, получаемого различными методами, в том числе измерениями. Для измерения динамики человеческого капитала киберспортивной организации целесообразно ориентироваться на его стоимость. Возможно применение методологии оценки стоимости нематериальных активов спортивной организации. При этом предпосылки для существования активов на основе человеческого капитала, описанные в [9, с. 53], для киберспортивных организаций еще не сформировались. Од-

нако представляется возможным и целесообразным оценить человеческий капитал как вклад в стоимость киберспортивной организации.

Таблица 3

Показатели, измеряющие различные аспекты человеческого капитала киберспорта

	Количественные	Качественные
Показатели	Стоимость человеческого капитала; Аудитория (потенциальная / действительная); Вовлеченность населения (потенциальная / действительная); Объем смежных секторов экономики; Получаемые доходы; Количество соревнований	Титулы / звания / награды; Рейтинги; Уровень мастерства (спортивные звания)
Инструменты измерения	Общая методология оценки стоимости; Методический подход к оценке регистрации спортсмена; Наблюдение; Статистический анализ	Наблюдение; Квалиметрия; Статистический анализ; Методология анализа иерархий; Ранговый анализ

Основные показатели человеческого капитала киберспорта, определенные по данным [7], представлены в следующей таблице.

Таблица 4

Динамика основных показателей по ТОП-10 киберспортивных дисциплин

Ранг	Дисциплина	Суммарный призовой фонд, \$	Количество игроков	Количество турниров
2016				
1	Dota 2	37 435 285,30	886	143
2	Counter-Strike: Global Offensive	17 255 317,98	4 371	854
3	League of Legends	10 482 595,27	1 495	159
4	Heroes of the Storm	4 635 149,10	390	60
5	Call of Duty: Black Ops III	3 767 758,56	336	51
6	Hearthstone: Heroes of WarCraft	3 446 735,02	573	131
7	Halo 5: Guardians	3 259 240,03	175	34
8	StarCraft II	3 186 243,56	408	649
9	Overwatch	1 988 516,81	1 181	257
10	Smite	1 638 242,04	316	21
2015				
1	Dota 2	31 021 892,86	985	222
2	League of Legends	7 703 684,72	1 900	305
3	Counter-Strike: Global Offensive	6 276 933,33	2 995	703
4	Smite	3 709 088,73	252	42
5	StarCraft II	2 819 445,11	496	681
6	Call of Duty: Advanced Warfare	2 471 347,19	744	361
7	Heroes of the Storm	2 468 500,05	665	272
8	Hearthstone: Heroes of WarCraft	2 369 583,73	558	250
9	World of Tanks	1 203 054,52	248	20
2014				
1	Dota 2	16 589 481,09	668	145
2	League of Legends	8 057 290,99	1 633	428
3	StarCraft II	3 448 561,27	479	588
4	Counter-Strike: Global Offensive	1 960 427,74	1 385	277
5	Call of Duty: Ghosts	1 503 892,24	136	60
6	Hearthstone: Heroes of WarCraft	1 120 245,18	310	175
7	World of Tanks	882 436,68	64	7
8	CrossFire	489 611,85	112	5
9	Heroes of Newerth	486 110,24	249	87
10	Smite	462 909,60	76	9

Текущее положение дел в сфере экономики киберспорта позволяет предположить, что в дальнейшем по мере развития инфраструктуры киберспортивных организаций можно ожидать формирования трансферного механизма для защиты интересов киберспортивных организации в отношении инвестиций в самостоятельное воспитание киберспортсменов. Это является ключевым условием для формирования нематериальных активов киберспортивной организации на основе её человеческого капитала. Фактически, трансферы без стоимостного содержания, в киберспорта уже имеют место.

Наибольшим приоритетом в таком случае будет являться методология доходного подхода. При этом объектом оценки рассматривается отдельный спортсмен для индивидуальных видов киберспорта и игровая команда для командных видов.

Для расчета стоимости человеческого капитала в настоящее время широко применяется метод пожизненных заработков по методологии Джоргенсона и Фраумени [5, с. 17]. Стоит отметить, что он нацелен на определение стоимости человеческого капитала всех экономических субъектов, активных в настоящее время или которые будут экономически активны в кратко- и среднесрочной перспективе. Также данный метод фокусируется на эффекте влияния образования на уровень доходов экономических субъектов. Основная расчетная формула имеет следующий вид.

$$C_{чк} = y_i^a + sr_{a+1} + i_{a+1} \times (1 + g) / (1 + r),$$

где $C_{чк}$ – стоимость человеческого капитала;

y_i^a – текущие совокупные доходы от соревновательной деятельности;

sr_{a+1} – вероятность дожития до возраста $a + 1$;

i_{a+1} – текущая стоимость пожизненных доходов в возрасте на 1 год старше;

g – ожидаемый годовой темп прироста реальной заработной платы (производительности);

r – ставка дисконтирования.

Данный метод в настоящей работе применяется для расчета стоимости человеческого капитала стран TOP-10 по успехам в киберспорте: Китай, США, Южная Корея, Швеция, Дания, Германия, Канада, Россия, Украина, Франция. Киберспортсмены указанных стран демонстрируют наибольшие совокупные доходы от участия в соревнованиях.

При этом для целей настоящей работы оправдано применение ряда допущений:

- структура носителей человеческого капитала однородна по возрасту по всем странам;
- в качестве ставки дисконтирования используется доходность доступных киберспортсменам базовых инвестиционных альтернатив – банковских депозитов;
- естественная база человеческого капитала постоянно и расширенно воспроизводится в соответствующих росту рынка киберспорта масштабах. Также растут и доходы киберспортсменов;
- вероятность недожития до конца профессиональной карьеры киберспортсмена пренебрежимо мала;
- однородность страновой структуры носителей человеческого капитала киберспорта и потребителей киберспортивного продукта.

Применение ряда допущений упрощает расчетную задачу, но снижает уровень определенности получаемых результатов. Поэтому полученные результаты можно считать измерением в первом приближении.

Для понимания продолжительности спортивной карьеры и, соответственно, периода прогнозирования, необходимо рассмотреть ретроспективные данные. В следующей таблице представлено распределение киберспортсменов по возрасту, определенное по данным e-Sports Earnings [7].

Таблица 5

Распределение киберспортсменов по возрасту за период 1998-2016

Возраст	Суммарные доходы, \$	Количество, чел.	Доля в суммарном количестве
22	29 030 107,42	1317	0,10819
21	24 598 540,24	1439	0,11821
20	24 551 947,63	1522	0,12503
24	23 116 465,63	842	0,06917
23	20 721 359,40	1103	0,09061
19	19 520 205,11	1392	0,11435
25	17 046 202,18	653	0,05364

Возраст	Суммарные доходы, \$	Количество, чел.	Доля в суммарном количестве
22	29 030 107,42	1317	0,10819
21	24 598 540,24	1439	0,11821
20	24 551 947,63	1522	0,12503
24	23 116 465,63	842	0,06917
23	20 721 359,40	1103	0,09061
19	19 520 205,11	1392	0,11435
25	17 046 202,18	653	0,05364
18	15 732 260,58	1098	0,09020
26	8 241 480,13	502	0,04124
17	6 507 411,93	742	0,06095
27	6 014 101,62	348	0,02859
16	3 724 076,25	400	0,03286
28	3 030 532,35	217	0,01783
29	1 644 416,67	142	0,01167
15	914 559,21	155	0,01273
30	857 558,31	92	0,00756
31	305 249,88	56	0,00460
32	170 808,26	28	0,00230
33	136 978,18	14	0,00115
34	115 436,38	13	0,00107
14	109 013,94	50	0,00411
35	80 233,41	11	0,00090
13	40 667,43	18	0,00148
36	32 213,58	6	0,00049
41	9 353,54	1	0,00008
12	5 104,89	3	0,00025
40	2 600,00	1	0,00008
37	914,24	2	0,00016
38	809,50	2	0,00016
10	300,00	1	0,00008
43	277,05	1	0,00008
44	152,19	1	0,00008
45	0	1	0,00008

Средневзвешенный возраст, характеризующий популяцию киберспортсменов, составляет 21 год.

В следующей таблице представлено распределение совокупных доходов киберспортсменов по странам и годам, определенное по данным e-Sports Earnings [7].

Таблица 6

Распределение совокупных доходов киберспортсменов по странам TOP-10 и годам

Страна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Китай	306 806	703 226	2 007 776	2 217 883	12 088 279	14 185 772	19 661 240
США	1 485 338	1 911 574	1 241 089	3 668 020	3 935 255	13 155 482	15 210 264
Южная Корея	1 454 914	2 727 540	3 753 363	5 438 463	5 664 351	6 538 499	12 608 807
Швеция	377 488	450 326	486 302	2 718 289	2 065 471	3 999 880	5 343 033
Дания	138 723	172 305	275 235	239 909	633 127	2 255 585	4 543 871
Германия	331 481	290 901	440 633	557 602	864 332	1 674 546	2 390 398
Канада	111 293	208 642	429 764	492 816	1 380 378	3 702 803	3 133 896
Россия	119 085	381 175	650 465	431 663	1 114 456	2 069 098	2 238 018
Украина	266 333	828 194	325 389	652 579	998 121	2 023 083	2 448 885
Франция	192 023	323 948	433 873	502 000	646 627	1 449 845	2 088 008

Данные приведены в номинальном выражении, и для определения среднего уровня доходов требуется их корректировка на разность в уровне цен. Для этого используется средневзвешенной по рассматриваемым странам инфляции. В качестве базы для взвешивания служит номинальный ВВП. Расчеты произведены по данным Trading Economics [8], результаты представлены в табл. 7.

Таблица 7

Динамика средневзвешенной по TOP-10 странам инфляция, %

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
2,2248	3,7732	2,3491	1,9775	1,8784	1,1637	1,5465	2,1044	2,2191	2,2191

Данные с корректировкой в уровень цен 2016 года представлены в табл. 8.

Таблица 8

Совокупные доходы киберспортсменов по странам TOP-10 в ценах 2016 г.

Страна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Китай	350 107	785 011	2 159 786	2 331 042	12 458 665	14 350 858	19 661 240
США	1 694 972	2 133 889	1 335 053	3 855 167	4 055 832	13 308 578	15 210 264
Южная Корея	1 660 254	3 044 752	4 037 534	5 715 940	5 837 907	6 614 590	12 608 807
Швеция	430 765	502 699	523 120	2 856 979	2 128 757	4 046 429	5 343 033
Дания	158 302	192 345	296 073	252 149	652 526	2 281 834	4 543 871
Германия	378 265	324 733	473 994	586 052	890 815	1 694 033	2 390 398
Канада	127 000	232 907	462 301	517 960	1 422 673	3 745 894	3 133 896
Россия	135 892	425 505	699 713	453 687	1 148 603	2 093 177	2 238 018
Украина	303 923	924 513	350 025	685 874	1 028 704	2 046 626	2 448 885
Франция	219 124	361 623	466 722	527 612	666 440	1 466 718	2 088 008

В качестве текущего уровня доходов принимается среднее значение за 2014-2016 гг.

В качестве ставки дисконтирования используется доходность доступных киберспортсменам базовых инвестиционных альтернатив – банковских депозитов. При это информация по данному индикатору имеется не по всем рассматриваемым странам, что требует рассмотрения также и иных связанных макроэкономических индикаторов – ставки рефинансирования, ставки по кредитам, инфляции.

Описанные макроэкономические индикаторы по странам определенным по данным Trading Economics [8] и представлены в табл. 9.

Таблица 9

Макроэкономические индикаторы по странам TOP-10 на ноябрь 2017 г.

Страна	Ставка рефинансирования, %	Ставка по депозитам, %	Ставка по кредитам, %	Инфляция, %	Ставка рефинансирования прогноз Q4/17 – Q3/18, %	Инфляция прогноз Q4/17 – Q3/18, %
США	1,25	нет данных	нет данных	2,2	1,625	2,275
Китай	4,35	1,5	нет данных	1,6	4,225	2,025
Россия	8,25	7,01	нет данных	2,7	7,375	3,050
Канада	1	0,1	нет данных	1,6	1,25	1,850
Германия	0	-0,4	0,25	1,6	0,0625	1,950
Франция	0	-0,4	0,25	1,1	1,375	1,625
Южная Корея	1,25	1,56	нет данных	1,8	1,5625	2,200
Швеция	-0,5	-1,25	0,25	2,1	-0,4375	2,350
Дания	-0,65	-0,4	0,25	1,6	-0,6125	1,875
Украина	13,5	11,5	нет данных	16,4	11,25	12,900

Рассматриваемые индикаторы показывают широкую вариацию, что объясняется логикой внутристрановых экономических процессов. Поэтому для целей настоящего расчета в случае отсутствия информации по ставке депозита используется величина инфляции как отражение минимальной стоимости денег во времени.

Таблица 10

Величины ставки дисконтирования

Страна	Ставка дисконтирования, %	Тип
США	2,2	Инфляция
Китай	1,6	Инфляция
Россия	7,01	Ставка процента по депозитам
Канада	1,6	Инфляция
Германия	1,6	Инфляция
Франция	1,1	Инфляция
Южная Корея	1,8	Инфляция
Швеция	2,1	Инфляция
Дания	1,6	Инфляция
Украина	11,5	Ставка процента по депозитам

Для определения ожидаемого годового темпа прироста реальных доходов (производительности) рассматриваются данные 2016 eSports Market Report [1] с поправкой на прогнозируемую средневзвешенную по TOP-10 странам инфляцию. Расчеты представлены в табл. 11.

Таблица 11

Прогноз развития рынка киберспорта

Показатель	2016	2017	2018	2019
Объем рынка, млрд \$	0,89	1,00	1,10	1,23
Аудитория, млн чел.	214	239	275	303
Объем рынка в ценах 2017, млрд \$	0,90	1,00	1,08	1,18
Темп прироста в реальном выражении		0,11	0,08	0,09

Определив все необходимые переменные производится расчет стоимости человеческого капитала, представленный в табл. 12.

Таблица 12

Расчет стоимости человеческого капитала по странам TOP-10

Страна	Текущие совокупные доходы	Вероятность дожития	Приведенная величина пожизненных доходов
США	10 858 225	1	200 793 709
Китай	15 490 254	1	306 702 235
Россия	1 826 599	1	20 931 502
Канада	1 377 519	1	27 274 444
Германия	1 658 415	1	32 836 111
Франция	1 407 055	1	29 537 754
Южная Корея	8 353 768	1	161 641 507
Швеция	3 839 406	1	71 802 293
Дания	2 492 744	1	49 355 553
Украина	1 841 405	1	14 837 713

Таблица 12

Расчет стоимости человеческого капитала по странам TOP-10 (продолжение)

Страна	Ожидаемый годовой темп прироста реальных доходов (производительности)	Ставка дисконтирования	Средняя ожидаемая продолжительность спортивной карьеры	Стоимость человеческого капитала, округленно, \$
США	0,08	0,022	24	222 300 000
Китай	0,08	0,016	24	340 300 000
Россия	0,08	0,0701	24	22 900 000
Канада	0,08	0,016	24	30 300 000
Германия	0,08	0,016	24	36 400 000
Франция	0,08	0,011	24	32 800 000
Южная Корея	0,08	0,018	24	179 200 000
Швеция	0,08	0,021	24	79 500 000
Дания	0,08	0,016	24	54 800 000
Украина	0,08	0,115	24	16 200 000

Произведенные расчеты показывают лидерство по стоимости человеческого капитала киберспорта Китая с заметным отрывом от США, которые, в свою очередь, существенно обгоняют Южную Корею. Прочие страны формируют группу отстающих преследователей, замыкают которую Россия и Украина.

Предлагаемый нами ранее методический подход к оценке стоимости предмета трансферной сделки может быть адаптирован для оценки стоимости объектов, существенно влияющих на стоимость организации, но при этом лишенных имущественного содержания [9, с. 148]. Данная возможность видится ценной для реализации концепции Value Based Management по отношению к киберспортивной организации.

В фокусе управления, вероятно, будут находиться активы, рассматриваемые нами в перспективе. В условиях отстающей инфраструктуры киберспорта целесообразным будет являться применение стратегии «фарм-клуба» – долгосрочное и планомерное развитие человеческого капитала внутри организации с последующими трансферами спортсменов в другие организации. В обратном случае более адекватным является применение стратегии «чемпиона» – развитие человеческого капитала путем трансферов ведущих спортсменов с последующим доминированием на спортивных соревнованиях.

В целом киберспорт обладает рядом специфических черт, определяющих его перспективы:

- возможность «карьерных прыжков» спортсменов между дисциплинами;
- фундаментальная доступность инфраструктуры;
- низкий порог входа;
- высокий коммерческий потенциал;
- нарастание разделения физической культуры и спорта.

Действующие социально-экономические и социально-культурные тенденции, а также политические события позволяют составить предварительный набор сценариев развития киберспорта, представленный в табл. 13.

Таблица 13

Сценарии развития киберспорта

Сценарий	Факторы рго	Вероятность
Интенсивное развитие	6 технологический уклад; Доступность инфраструктуры; Развитие технологий виртуальной реальности; Сокращение рабочего времени в развитых странах; Кидалт-эффект	Относительно высокая
Умеренное развитие / стагнация	Удорожание инфраструктуры под действием охраны ОИС; Конкуренция со стороны традиционного спорта	Средняя
Регресс	Архаизация отдельных обществ и аспектов общественной жизни; Политические кризисы и изоляция отдельных стран / регионов; Проблема сильного искусственного интеллекта	Относительно низкая

В итоге можно отметить, что в среднесрочной перспективе ожидается интенсивная коммерциализация киберспорта, появление трансферного рынка киберспортсменов и формирование нематериальных активов киберспортивных организаций на основе её человеческого капитала.

Литература

1. 2016 eSports Market Report [Электронный ресурс] // Официальный сайт Консалтинговой компании «SuperData Research Holdings». 2016. URL: <https://superdata-research.myshopify.com/products/spring-2016-esports-market-report?variant=24025595907> (дата обращения: 25.10.2017).
2. 2016 Global esports market report. An overview of the esports market & its valuable audience [Электронный ресурс] // Официальный сайт Маркетинговой компании «Newzoo». 2016. URL: http://resources.newzoo.com/hubfs/Reports/NEWZOO_Free_2016_Esports_Market_Report.pdf?hsCtaTracking=17ab171b-88b8-44e3-8f1b-12eb12ce8d03%7Cd573a96a-5bf2-4749-a46d-858c49fb2750 (дата обращения: 03.07.2017).
3. Tencent инвестирует в китайский киберспорт 14,6 миллиарда долларов [Электронный ресурс] // Официальный сайт Изд. дома «Спорт-Экспресс». URL: <http://www.sport-express.ru/cybersport/news/tencent-investituet-v-kitayskiy-kibersport-14-6-milliarda-dollarov-1271321/> (дата обращения: 04.07.2017).
4. Депутат фракции ЛДПР Борис Чернышов предложил создать факультет киберспорта [Электронный ресурс] // Официальный сайт Калининградского регионального отделения ЛДПР. URL: <http://ldpr39.ru/deputat-frakcii-ldpr-boris-chernyshov-predlozhit-sozdat-fakultet-kibersporta.html> (дата обращения: 23.07.2017).
5. Капелюшников Р. И. Сколько стоит человеческий капитал России? : препринт WP3/2012/06 [Электронный ресурс]. М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. 76 с. URL: [https://www.hse.ru/data/2012/10/10/1247084655/WP3_2012_06_f.pdf]
6. Киберспорт: это спорт? // СБК. Спорт Бизнес Консалтинг. 2012. URL : <http://www.s-bc.ru/news/kibersport-jeto-sport.html> (дата обращения: 04.07.2017).
7. e-Sports Earnings [Электронный ресурс]. URL : <https://www.esportsearnings.com/history> (дата обращения: 25.10.2017).
8. Trading Economics [Электронный ресурс]. URL : <https://tradingeconomics.com> (дата обращения: 01.11.2017).
9. Семенцов Н. С. Оценка стоимости предмета трансферной сделки как нематериального актива спортивной организации: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10. Новосибирск, 2013. 198 с. : ил.
10. Соколова А. Как устроен рынок киберспорта в России и СНГ [Электронный ресурс] // Rusbase. URL : <https://rb.ru/longread/esports-in-Россия-and-cis/> (дата обращения: 25.10.2017).
11. Усманов инвестирует более \$100 млн в киберспортивный проект Virtus.pro // официальный сайт Информационного агентства «Интерфакс». 2012. URL : <http://www.interfax.ru/business/473552> (дата обращения: 03.07.2017).
12. Фомин В. Киберспорт признали олимпийской дисциплиной второго уровня // Официальный сайт Советский Спорт. URL : <http://www.sovsport.ru/news/text-item/774734> (дата обращения: 23.07.2017).
13. Юзбекова И. Инвестиции в LoL: зачем Евгений Туголуков вкладывает в киберспорт // Официальный сайт Медиа-холдинга «РБК». URL : <http://www.rbc.ru/magazine/2017/04/58cfb6d29a7947b9ba68a8b6> (дата обращения: 05.07.2017).

—◆◆◆—

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ФОРМАТА ГИПЕРМАРКЕТОВ НАПРАВЛЕНИЯ DIY В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Сергеев Д. А.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

В статье рассмотрен текущий уровень развития предприятий розничной торговли формата DIY. «DIY» – «Сделай это сам» – это молодой формат, предоставляющий множество возможностей и направлений для собственной реализации ремонта своего дома, дачи. Определены существующие проблемы крупных торговых сетей в данной отрасли. Среди них особое место занимает проблема игнорирования такого направления развития, как разработка качественного сервиса. По мнению автора, на сегодняшний день это ключевое направление, в котором следует двигаться предприятиям, работающим в данном формате. При этом под сервисом следует понимать, как наличие дополнительных услуг в клиентской зоне (зона отдыха, зона за пределами линии касс, информационное бюро магазина), так и отношение сотрудников магазина, работающих в зале, к клиентам.

В работе указаны возможные пути развития предприятий формата «DIY» как в области совершенствования внутренней организации компании, так и в направлении услуг для клиента.

Ключевые слова: формат DIY, развитие гипермаркетов строительных материалов, мерчендайзинг, услуги для клиента.

DEVELOPMENT OF RETAIL BUSINESS IN THE FORMAT OF DIY HYPERMARKETS IN MODERN MARKET CONDITIONS

Sergeev D. A.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The article considers the current level of development of DIY retailers. DIY – Do It Yourself – is a new kind of retailing, which provides many opportunities for doing repair of your apartment or country house yourself. The existing problems of large retail chains in this industry have been identified. Among them is the problem of eliminating of development of qualitative service. In the author's opinion, it is the key direction in which the companies of this field should develop. Service should be understood both as extra services in the client area (rest area, area outside of the checkout desks, information area) and as the way shop, assistants treat clients.

The possible ways of development of DIY companies are indicated, both in the field of improving the internal structure of the company, and in the direction of services for a client.

Key words: DIY format, development of construction materials hypermarkets, merchandising, services for a client.

«DIY» – молодой, но уже успевший завоевать внимание населения страны как формат, предоставляющий множество возможностей и направлений для собственной реализации ремонта своего дома, дачи. «DIY» – «Сделай это сам» – дословный перевод данной аббревиатуры. Работая в данном направлении, собственники и руководители слишком буквально понимают значение «Сделай сам» и возлагают на покупателя все надежды: сам придет, сам купит и сам все сделает. С точки сложности ведения бизнеса это оптимальный вариант, когда после открытия магазина собственник ждет и наблюдает за происходящим процессом. Но зачастую наличие только широкого ассортимента и низких цен оказывается недостаточно для удержания клиента и следования цели по достижению желаемого товарооборота. Поэтому следует заниматься развитием сети магазинов, которое будет заключаться не только в расширении сети и формировании ассортимента, который удовлетворит самого требовательного клиента, но и в разработке качественного сервиса, главной целью которого будет не только привлечь дополнительные денежные средства от оказания данных услуг, но и в формировании положительных ощущений у клиента от посещения, что повышает шансы на его повторный визит. Под сервисом в магазине формата «DIY» следует понимать как наличие дополнительных услуг в клиентской зоне (зона отдыха, зона за пределами линии касс, информационное бюро магазина), так и отношение сотрудников магазина, работающих в зале, к клиентам. На сегодняшний день это ключевое направление, в котором следует двигаться предприятиям, работающим в данном формате. Среди обязательных услуг для клиентов гипермаркета формата «DIY» предлагают закусочные, снековые автоматы, туалеты, места для отдыха. Помимо этого существует еще и такая услуга как резка дерева, стекла и других материалов когда любой клиент может заказать услугу распила по своим размерам за дополнительную плату. Помимо платных услуг компании развивают своих сотрудников в области общения с клиентами. А именно не только знание ассортимента и услуг, но и обучение технике продаж, формирование вовлеченности в проблему или задачу, которую перед сотрудниками ставит клиент. Именно отсутствие равнодушия и вежливость в отношении покупателей мотивирует последних прийти в магазин еще раз. Также, в последнее время компании проводят бесплатные мастер-классы для клиентов по различным направлениям ремонта для дома (укладка ламината, пайка труб, прокладка электропроводки). Данные мастер-классы организованы по выходным дням и бесплатны для всех желающих. Но, к сожалению, тематики для проведения ограничены, и представляют собой демонстрацию базовых навыков. Более результативным будет организация школы ремонта на базе магазина, когда производится набор участников для определенной темы занятий. Клиент, записавшись заранее по интересующей теме, пройдет курс от и до, включая знание основ и некоторых «экспертных» особенностей заданной темы. Это позволит увеличить покупательскую грамотность в отношении товаров для ремонта и их применения. Не стоит забывать и о мерчендайзинге: правильное расположение товаров в магазине позволит не только влиять на товарооборот, но и на восприятие клиентов о магазине: так, если в главной аллее выставлять товар по низким ценам, то будет создаваться впечатление магазина с доступным, ассортиментом, и наоборот, убирая бюджетный товар с вида, потребитель воспримет магазин как «дорогой». Для снижения риска возникновения таких колебаний мнений следует развиваться в сфере мерчендайзинга, используя как традиционные методы (выставление товара по стандартам компании, отслеживание перебоев, формирование отчетов), так и инновационные (опрос покупателей, привлечение к управлению перспективных выпускников ВУЗов, использование электрон-

ных ценников вместо бумажных). Инновационные методы мерчендайзинга позволят сократить время выполнения сотрудниками базовых операций по поддержанию магазина в «торговом» состоянии, под которым понимается актуальность представленных цен, наличие достаточного количества товарного запаса на полках в торговом зале и аккуратная его выкладка. В завершении следует сказать, что развитие предприятия – это выбор не одного из направлений улучшения качественных и количественных характеристик, а умелое сочетание всех способов развития в сопоставимых с целями и задачами долях. Сюда можно включить как направление развития сервиса (повышение квалификации персонала в области знания товара и обслуживания клиентов) и услуг компании, так и территориальное развитие путем открытия новых гипермаркетов.

—♦♦♦—

СПЕЦИФИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРИОДА ОКУПАЕМОСТИ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ

Солодовникова Д. А.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Для любого инвестора одним из важнейших показателей инвестиционной привлекательности проекта является период, за который вложенные им средства окупятся и вернутся обратно. В представленной статье описывается проблема расчёта периода окупаемости и дисконтированного периода окупаемости инвестиций, заключающаяся в том, что для некоторых неординарных денежных потоков формально существует несколько моментов окупаемости. Вместе с тем возникает вопрос, как рассчитать исследуемый показатель. Автором предлагается способ решения данной проблемы и его обоснование. Описывается ситуация, в которой при выборе лучшей инвестиции из нескольких альтернатив с одинаковой чистой приведенной стоимостью, решение должно быть принято на основе дисконтированного периода окупаемости, что подтверждено показателем индекса доходности. Приводится критическая оценка целесообразности применения данного показателя в современных экономических условиях и делаются соответствующие выводы.

Ключевые слова: период окупаемости, оценка эффективности реальных инвестиций.

CIRCUMSTANCES OF USING PAYBACK PERIOD TO EVALUATE THE INVESTMENTS' EFFECTIVENESS

Solodovnikova D. A.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

For any investor one of the most important indicators of investment attractiveness of the project is the period for which the invested funds will pay off and return. The article describes the issue of calculating payback period and the discounted payback period of investments. This problem lies in that fact, that there are formally several payback points for some cash flows. However, there is a question how to calculate the indicator. The author suggests a method of solving this problem. A situation of choosing the best investment out of some alternatives with equal net values, when a decision should be made based on a discounted payback period is described. That is confirmed by margin of profit. A critical assessment of rationale of using this indicator in current economic conditions was made.

Key words: payback period, investments' effectiveness assessment.

Чтобы определить эффективность инвестиций, в современности используют ряд универсальных показателей: чистая приведенная стоимость (NPV), внутренняя норма доходности (IRR), индекс доходности (PI), скорость удельного прироста стоимости, период окупаемости (Pb) и дисконтированный период окупаемости (DPb) [1]. О двух последних показателях и пойдет речь в данном исследовании. Для любого инвестора одним из важнейших показателей инвестиционной привлекательности проекта является, период за который вложенные им средства окупятся и вернутся обратно. Но можно ли довериться ему в принятии инвестиционного решения?

Что касается ординарного денежного потока, здесь не возникает вопросов, так как вложения предусматриваются только на нулевом шаге проекта и период окупаемости точно отражает момент, когда выгоды перекроют вложения. Если же вложения необходимы не только в нулевой точке проекта, тогда речь идет о неординарном денежном потоке, при расчёте периода окупаемости для которого могут возникать проблемы.

Цель данной работы – рассмотрение таких проблем и генерация способов их решения. Для этого возьмем условный проект А, чей чистый денежный поток (NCF_A) и накопленный чистый денежный поток ($CNCF_A$) приведены в табл. 1.

Таблица 1

Денежные потоки проекта А

Момент	Годы						
	0	1	2	3	4	5	6
Категория							
NCF_A , млн р.	-10	5	6	-4	12	12	12
$CNCF_A$, млн р.	-10	-5	1	-3	9	21	33

Видно, что при расчёте периода окупаемости возникают сложности: $CNCF_A$ дважды меняет свой знак. Это порождает неопределённость – что же является периодом окупаемости и является одним из оснований для критики данного показателя. В ряде источников предлагается учитывать наиболее позднее изменение знака, т.е. период окупаемости проекта А составит 3 года и 3 месяца.

Попробуем модифицировать NCF_A , чтобы избежать данную проблему. Если предусмотреть вложения в проект на 3 шаге и учесть их в нулевой момент, будет ли изменен период окупаемости? Для ответа на этот вопрос необходимо видоизменить денежный поток (назовем его денежный поток A_1), отразив в табл. 2.

Таблица 2

Денежный поток проекта A_1

Момент	Годы						
	0	1	2	3	4	5	6
Категория							
NCF_{A_1} , млн р.	-14	5	6	0	12	12	12
$CNCF_{A_1}$, млн р.	-14	-9	-3	-3	9	21	33

Период окупаемости проекта A_1 также составит 3 года и 3 месяца. Из этого можно сделать вывод, что вложения, которые необходимы для проектов, могут быть полностью отражены на нулевом шаге или же в те моменты, в которые должны быть совершены. Но предположим, что в инвестиционном проекте А на пятом шаге необходимы инвестиции в размере 2 млн р. Назовем этот инвестиционный проект Б и представим его денежный поток, в том же виде в табл. 3.

Период окупаемости проекта Б, как и проекта А составит 3 года и 3 месяца, в то время как период окупаемости проекта B_1 будет равен 3 года и 5 месяцев. Это обусловлено тем, что вложения на пятом году в проекте Б не меняют положительное значение накопленного денежного потока, хотя и снижают его значение. Если же учитывать все необходимые для проекта вложения на нулевом шаге, то срок окупаемости становится больше, чем у проекта А, как и должно.

Таблица 3

Денежный поток проекта Б и B_1

Момент	Годы						
	0	1	2	3	4	5	6
Категория							
NCF_B , млн р.	-10	5	6	-4	12	-2	12
$CNCF_B$, млн р.	-10	-5	1	-3	9	7	19
NCF_{B_1} , млн р.	-16	5	6	0	12	0	12
$CNCF_{B_1}$, млн р.	-16	-11	-5	-5	7	7	19

В условиях временной стоимости денег опираться на простой срок окупаемости нецелесообразно. Для приближения срока окупаемости к реальному значению в современных экономических условиях используется дисконтированный срок окупаемости. Возьмем ставку дисконта, равную 10% годовых, которая не будет меняться на всем промежутке реализации проекта. Рассчитаем дисконтированный срок окупаемости для дисконтированного денежного потока проекта А и A_1 представленного в табл. 4.

Таблица 4

Дисконтированные денежные потоки проекта А и А₁

Категория \ Момент	Годы						
	0	1	2	3	4	5	6
DNCF _А , млн р.	-10	4.55	4.96	-3.01	8.20	7.45	6.77
DCNCF _А , млн р.	-10	-5.45	-0.49	-3.50	4.70	12.15	18.92
DNCF _{А1} , млн р.	-13.01	4.55	4.96	0	8.20	7.45	6.77
CDNCF _{А1} , млн р.	-13.01	-8.46	-3.50	-3.50	4.70	12.15	18.92

Дисконтированный период окупаемости для проектов А и А₁ также получился одинаковым: 3 года и 5 месяцев. Дисконтированный период окупаемости больше периода окупаемости ввиду того, что учтена временная стоимость денег. Проведем аналогичные расчеты для проекта В и В₁, представив их в табл. 5.

Дисконтированный период окупаемости проекта В, как и проекта А составит 3 года и 5 месяцев, в то время как дисконтированный период окупаемости проекта В₁ будет равен 3 года и 7 месяцев. Для того, чтобы удостовериться в равносильности проектов А и А₁ (В и В₁) воспользуемся показателем индекса доходности. Для первой пары, как и для второй данный показатель будет одинаков и составит 2,45 руб./руб. и 1,72 руб./руб. соответственно.

Таким образом, чтобы оценивать реальный срок окупаемости инвестиционных проектов, необходимо учитывать несколько моментов: во-первых, брать во внимание временную стоимость денег, а, во-вторых, учитывать все необходимые вложения на нулевом шаге проекта, которые не влияют на накопленный денежный поток, но корректируют исследуемый показатель.

Таблица 5

Дисконтированные денежные потоки проекта В и В₁

Категория \ Момент	Годы						
	0	1	2	3	4	5	6
DNCF _В , млн р.	-10	4.55	4.96	-3.01	8.20	-1.24	6.77
DCNCF _В , млн р.	-10	-5.45	-0.49	-3.50	4.70	3.46	10.23
DNCF _{В1} , млн р.	-10	4.55	4.96	0	8.20	0	6.77
CDNCF _{В1} , млн р.	-14.25	-9.70	-4.74	-4.74	3.46	3.46	10.23

При этом показатель периода окупаемости нельзя назвать бесполезным. В некоторых ситуациях именно период окупаемости играет решающую роль при выборе лучшей инвестиции из нескольких альтернатив. Попробуем выбрать лучшую инвестицию из двух альтернатив: проекта А и проекта В, чьи денежные потоки описаны в табл. 6.

Таблица 6

Дисконтирование денежного потока проекта В

Категория \ Момент	Годы						
	0	1	2	3	4	5	6
NCF _В , млн р.	-10	3	5	10	12	-3	14.55
DNCF _В , млн р.	-10	2.73	4.13	7.51	8.20	-1.86	8.21
CDNCF _В , млн р.	-10	-7.27	-3.13	4.37	12.57	10.71	18.92
DNCF _{В1} , млн р.	-11.86	2.73	4.13	7.51	8.20	0	8.21
CDNCF _{В1} , млн р.	-11.86	-9.13	-5	2.51	10.71	10.71	18.92
DCNCF _А , млн р.	-10	-5.45	-0.49	-3.50	4.70	12.15	18.92

NPV проектов А и В равны и составляют 18.92. Это говорит о том, что у разных денежных потоков может быть одинаковый NPV, но при этом разный дисконтированный срок окупаемости: 3 года и 5 месяцев для проекта А и 2 года и 5 месяцев для проекта В. Очевидно, что выгоднее В. Таким образом, показатель периода окупаемости может склонить чашу весов при выборе инвестиционного проекта. Для того, чтобы удостовериться в том, что проект А выгоднее проекта В,

можно воспользоваться индексом доходности или PI. Значение данного показателя первого денежного потока составит 2,45 руб./руб., а для второго 2,60 руб./руб.

В табл. 6 приведена также модификация дисконтированного денежного потока В, под именем B_1 (текущая стоимость вложений отражена на нулевом шаге). NPV данных проектов равна, хотя дисконтированный срок окупаемости, как и у проектов Б и B_1 отличаются и составляют 2 года и 5 месяцев и 2 года 8 месяцев соответственно.

Итак, дисконтированный период окупаемости – важный показатель, обладающий своими проблемами. Автор настоящей работы обосновывает, что для их решения возможна модификация NCF – отражение текущей стоимости всех вложений на нулевом шаге. Эта идея, как и любая другая новация, должна получить критическое осмысление для уверенного использования в практике принятия инвестиционных решений.

Литература

1. Коган А. Б. Эффективность инвестиционных программ развития предприятия. Ч. 1 : курс лекций [Электронный ресурс]. URL : <http://sdo.nsuem.ru/course/view.php?id=396>. (дата обращения: 05.05.2017).
2. Коган А. Б. Методология оценки внутренней и общественной эффективности реальных инвестиций [Электронный ресурс]. Новосибирск : 2014. URL : https://elibrary.ru/download/elibrary_23201000_31942117.pdf (дата обращения 10.07.2017).

—◆◆◆—

РЕАКЦИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ НА НЕФИНАНСОВЫЕ СОБЫТИЯ

Тамбовская Д. В.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

В настоящей статье рассматривается зависимость рынка ценных бумаг с различного рода событиями. Проводится классификация нефинансовых событий, которые могут влиять на рынок ценных бумаг. Рассмотрены различные типы нефинансовых событий и варианты реакции на рынок. Подробнее рассматриваются террористические акты и как они влияют на рынок ценных бумаг. В статье рассматриваются мнения различных специалистов в этой сфере.

Ключевые слова: нефинансовое событие, рынок ценных бумаг, акции, индекс РТС, Мосбиржа.

SECURITIES MARKET REACTION FOR NON-FINANCIAL EVENTS

Tambovskaya D. V.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

In this article, we consider the method of forecasting the securities market, from the point of view of dependence on various kinds of events. An analysis of non-financial events that may affect the securities market is being conducted. Various types of non-financial events and their options for reaction to the market are considered. More details are given to terrorist acts and how they affect the securities market. The article considers the opinions of various specialists in this field.

Key words: Non-financial event, Stocks and bonds market, Shares, RTS Index, Mossbridge.

Нефинансовое событие – это явление или значительное происшествие, как факт общественной, социальной, политической правовой и иной жизни, не имеющей прямого отношения к финансам.

Нефинансовые события можно классифицировать на несколько типов:

По видам характера события:

- события социального характера;
- события политического характера;
- события правового характера;
- события религиозного характера;
- события государственного характера;
- события природного характера.

По времени продолжительности события.

- долговременные события;
- кратковременные события.

Российский рынок ценных бумаг пережил немало взлетов и падений. Некоторые взлеты и падения были связаны с нефинансовыми событиями в стране. Самые чувствительные из них были во время всемирных финансовых кризисов 1995 и 1997-98 гг., но помимо финансового кризиса в стране присутствовали убийства генеральных директоров компаний (например, череда убийств владельцев нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих компаний), разделение Черноморского флота, крупные землетрясения.

В настоящее время отечественных рынок ценных бумаг находится на стадии подъема. Это связано с повышением интереса к российским корпоративным бумагам зарубежных инвесторов, развитием рынка депозитарных расписок, повышением инвестиционного рейтинга страны.

Российский рынок ценных бумаг молодой и многократно меняющийся рынок, его весьма сложно исследовать традиционными способами, так как они требуют стабильной и долговременной статистики.

События политического характера.

Каждый террористический акт сопровождался изменением финансового состояния биржи. Теракт 11 сентября 2001 года в США сопровождался снижением биржевых индексов в первые дни после теракта: с 17 по 21 сентября 2001 г. индекс «Standard and Poor's» снизился на 11,6% и индекс NASDAQ – на 16,1%. За тот же период европейский индекс «Dow Jones Euro STOXX» снизился на 17,1% [1].

Сильнее всего от теракта в Московском метро 29 марта 2010 года пострадала капитализация российских компаний. Индекс фондовой биржи РТС снизился на 1,58% до 616,43 пункта. Практически все котировки самых ликвидных бумаг упали более чем на 2%: цена акций РАО «ЕЭС» снизилась на 3%, «ЛУКОЙЛА» – на 2,03%, «Сургутнефтегаза» – на 2,27%. По словам начальника аналитического отдела инвестиционной компании «Велес Капитал» Михаила Зака, падение началось с момента открытия фондовых бирж и длилось в течение часа. Потом инвесторы поняли, что цены упали столь сильно, что уже выгодно бумаги откупать обратно [6].

Теракт в Ницце, произошедший, 14 июля 2016 года, жертвами которого стали свыше 80 человек, за которым последовало падение стоимости акций туроператоров, авиакомпаний и гостиничных сетей. Основные фондовые индексы опустились в красную зону. Основной фондовый индекс Франции CAC40, при расчете которого учитывается стоимость акций 40 крупнейших компаний на бирже Euronext Paris, в первые минуты торгов 15 июля 2016 года опустился примерно на 0,75%. Это логично, так как после теракта наблюдается резкий спад возможных туристов в страну.

Стоимость акций оператора сетей гостиниц и ресторанов Assoc снижалась в пятницу на 4,5%, авиакомпания easyJet – на 3,3%, группы авиакомпаний Air France-KLM – на 2,5%, туроператора Thomas Cook – на 2,4%, туроператора TUI – на 1,3%, гостиничного оператора InterContinental Hotels Group – на 1%. В ходе торгов котировки отступили от минимумов, в результате чего фондовым индексам также удалось несколько скорректироваться, а некоторые из них даже вышли в зеленую зону [3].

Теракт в Санкт-Петербургском метро не стал исключением – в понедельник, 3.04.2017 котировки российских ценных бумаг на фондовых биржах снизились.

По мнению других, во время теракта в Санкт-Петербургском метро, был замечен отсутствовавший оптимизм на финансовой бирже, но выраженного негатива не было, но во всяком случае, инвесторы будут реагировать. По данным журнала «Финмаркет», анализ завершения торговли 3 апреля показал, что индекс РТС корректируется вниз после роста. По состоянию на 18:45 мск индекс РТС повысился на 9,22 пункта (0,828%) по сравнению с закрытием предыдущего торгового дня и составляет 1122,98 пункта.

Торги идут с активностью ниже средней. Объем торгов по акциям на ФБ ММВБ на 18:45 составил 90,4 млрд рублей, что примерно находится на среднем уровне за последний месяц.

Цены на 49% бумаг, торгующихся в секторе Основных торгов ФБ ММВБ, выросли, 42% акций – снизились [5]. Так же проследив объем торгов в период дат, в которые произошли общественно политические события, можно увидеть, что объем торгов на Московской бирже резко падает, вне зависимости российского события или зарубежного.

Как известно, движение фондового рынка крайне чувствительно к новостям и событиям различного характера, в особенности политического, поэтому изменение котировок ценных бумаг и, соответственно, поведения участников рынка – показатель, пригодный с определенной долей вероятности для количественной оценки последствий введенных ограничений [2, с. 26].

Например, 19 марта 2016 года произошла катастрофа Boeing 737 в Ростове-на-Дону. На рисунке заметен спад индекса ММВБ.



Углубившись в историю можно увидеть взаимосвязь некоторых общественно значимых событий и рост или спад цен на финансовом рынке, так как любой социально-политический дисбаланс отражается на инвестиционной привлекательности государства. Но нельзя с уверенностью сказать, что все события влияют на рынок ценных бумаг.

Литература

1. Джонстон, Р. Б. Влияние терроризма на финансовые рынки [Текст] / Р. Б. Джонстон, О. М. Неделеску // Россия и современный мир. 2006. № 4. С. 138–146.
2. Зиненко, А. В. R/s анализ на фондовом рынке [Текст] / А. В. Зиненко // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М. Ф. Решетнева. 2012. № 3. С.24-30.
3. Теракт в Париже ударит по евро и по акциям [Электронный ресурс] : электрон. журн. «Известия». 2015, ноябрь.
4. Вязовский А. (2002) Терроризм – новый способ решения старой проблемы, 30 октября URL <https://www.finam.ru/analysis/newsitem088F7/>
5. <http://www.finmarket.ru>
6. Газета «Известия». 2004. № 2. Актуальные вопросы развития современного общества [Текст] : информ.-аналит. журн. 2014, апрель. – Курск : ЗАО «Университетская книга».
7. Sachs J. (2014). Time to end the cold war once and for all. CNBC, December 22. URL <http://www.cnbc.com/id/102289227>

—◆◆◆—

ВЫЯВЛЕНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУ МАНИПУЛИРОВАНИЕМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТЬЮ И БАНКОТСТВОМ КОМПАНИЙ

Тренихина А. В.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Высокая неопределённость экономических условий в последние годы является одной из причин банкротства российских компаний. В свою очередь некоторые предприятия, чтобы избежать разорения, совершают такое экономическое преступление, как манипулирование финансовой отчетностью. В статье автором выдвигается гипотеза о том, что компании, манипулирующие отчетными данными, по прогнозным методикам не являются банкротами. И наоборот, можно предположить, что фирмы, которые по расчетным показателям не оказываются на грани разорения, являются манипуляторами отчетности. То есть такие предприятия «приукрашивают» свои финансовые показатели для достижения нужных им целей, заведомо предоставляя недостоверную информации всем пользователям. При проверке гипотезы был проведен анализ индексов M-Score и Z-Score с использованием информации по компаниям двух отраслей: производство пищевых продуктов и производство машин и оборудования. При этом исследовались только публичные и открытые акционерные общества. Информационной базой данных послужила бухгалтерская отчетность, полученная из системы «СКРИН».

Ключевые слова: финансовая отчетность, манипулирование финансовой отчетностью, банкротство, M-Score, Z-Score.

THE RELATIONSHIP BETWEEN THE MANIPULATION OF FINANCIAL STATEMENTS AND BANKRUPTCY OF COMPANIES

Trenikhina A. V.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

Instability of economic conditions is one of the reasons of bankruptcy of the Russian companies in recent years. Some companies trying to avoid bankruptcy commit such an economic crime as manipulation of financial statements. Thus, the author makes a hypothesis that the companies, which manipulate financial statements according to forecast methods, are not bankrupts. Conversely, it can be assumed that companies, which are on the verge of bankruptcy according to calculated indices are the manipulators of statements. That is, such enterprises use “window dressing” techniques to achieve the desired goals, providing inaccurate information to all users. When testing the hypotheses the analysis of the M-Score and Z-Score indices was made using the information on two industries: food manufacture, machinery, and equipment manufacture. The public and open joint stock companies were investigated. Financial statements from the «SCREEN» system were used as an information database.

Key words: financial statements, manipulation of financial statements, bankruptcy, M-Score, Z-Score.

В последние два года в условиях кризиса российские компании продолжают сталкиваться с таким экономическим преступлением как манипулирование финансовой отчетностью. Данное преступление совершают с целью:

- повышения инвестиционной привлекательности компании (компания с помощью манипулирования финансовой отчетностью пытается поднять свой уровень финансовой устойчивости для привлечения инвесторов);
- соответствия условиям или ограничениям по договорам с контрагентами;
- получения государственной поддержки (в данном случае компании стремятся занижить показатели прибыли);
- получения руководством организации премиальных, которые довольно часто зависят от финансовых результатов компании [7].

Можно предположить, что компании, которые по расчетным показателям не выходят банкротами, являются манипуляторами финансовой отчетности. То есть они «приукрашивают» свою финансовую отчетность для достижения выше описанных целей, заведомо предоставляя не достоверную финансовую информацию всем пользователям.

При этом есть вероятность того, что по истечению определенного времени данные компании могут стать банкротами. Это окажет негативное влияние не только на сами компании, но и на инвесторов, кредиторов и других стейкхолдеров данных организаций [3, 4, 9, 10].

Поэтому при прогнозировании банкротства необходимо учитывать, была ли замечена компания в манипулировании финансовой отчетностью.

Наиболее популярным методом выявления фактов манипулирования финансовой отчетностью является модель Бениша (M-Score) [13].

В предыдущих исследованиях была доказана возможность применения данного метода к отчетности российских компаний [6-8].

Индекс M-Score представляет собой показатель, состоящий из восьми компонентов, значение которого должно быть больше -1,78, чтобы считать, что компания имеет признаки манипулирования [13]:

$$M - Score = -4,8 + DSRI * 0,920 + GMI * 0,528 + AQI * 0,404 + SGI * 0,892 + DEPI * 0,115 - SGAI * 0,172 + TATA * 4,679 - LEVI * 0,327 \quad (1)$$

Для прогнозирования банкротства компаний можно воспользоваться одной из наиболее хорошо адаптированных в российской практике моделью Альтмана (индекс Z-Score) [1, 2, 5]. Параметры индекса Z-Score: если Z-Score < 1,23, – то компанию можно считать банкротом.

$$Z - Score = 0,717 * x_1 + 0,847 * x_2 + 3,107 * x_3 + 0,4 * x_4 + 0,995 * x_5 \quad (2)$$

Таким образом, выдвигаем гипотезу о том, что компании, которые манипулируют финансовой отчетностью, по прогнозным методикам не являются банкротами.

Для проверки выдвинутой гипотезы при расчете индексов M-Score и Z-Score была использована информация по компаниям двух отраслей: производство пищевых продуктов, включая напитки, и производство машин и оборудования (ОКВЭД). Исследовались только публичные

акционерные общества и открытые акционерные общества. Информационной базой данных послужила бухгалтерская отчетность, полученная из системы «СКРИН» [12].

В общую выборку отрасли производства пищевых продуктов, включая напитки, вошли 1855 компаний. Для более корректного анализа из сформированной выборки были исключены 456 компаний, не имеющих отчетов о движении денежных средств (ОДДС) за 2014 год. Затем была проведена проверка оставшихся 1399 компаний на достоверность составления ОДДС путем соотношения данных по изменению остатков денежных средств в отчетах о финансовом состоянии и движении денежных средств [11]. Таким образом, для расчета индексов M-score и Z-score в выборке осталось 980 компаний. Результаты расчетов представлены в табл. 1 и 2.

Таблица 1

Анализ индекса M-Score

Значение M-score	Удельный вескомпаний, %
Компании манипуляторы (>-1,78)	33,88
Компании не манипуляторы (<-1,78)	66,12

Результаты расчета индекса M-Score показали, что треть компаний в отрасли производства пищевых продуктов и напитков является манипуляторами.

Таблица 2

Анализ индекса Z-Score

Значение Z-score	Удельный вескомпаний, %
Компании банкроты (<1,23)	22,45
Компании не банкроты (>1.23)	77,55

Результаты расчета индекса Z-Score показали, что меньше трети компаний в отрасли производства пищевых продуктов и напитков являются банкротами.

В общую выборку отрасли производства машин и оборудования, вошли 717 компаний. Также из сформированной выборки были исключены 113 компаний, не имеющих ОДДС за 2014 год. Затем была проведена проверка оставшихся 604 компаний на достоверность составления ОДДС путем соотношения данных по изменению остатков денежных средств в отчетах о финансовом состоянии и движении денежных средств. В результате, для расчета индексов M-Score и Z-Score в выборке осталось 457 компаний. Результаты расчетов представлены в табл. 3 и 4.

Таблица 3

Анализ индекса M-Score

Значение M-score	Удельный вескомпаний, %
Компании манипуляторы (>-1,78)	43,98
Компании не манипуляторы (<-1,78)	56,02

Результаты расчета индекса M-Score показали, что наибольший удельный вес в отрасли производства машин и оборудования занимают компании не манипуляторы (56,02%).

Таблица 4

Анализ индекса Z-Score

Значение Z-score	Удельный вескомпаний, %
Компании банкроты (<1,23)	24,73
Компании не банкроты (>1.23)	75,27

Результаты расчета индекса Z-Score показали, что меньше трети компаний в отрасли производства машин и оборудования являются банкротами.

Для дальнейшего исследования было проведено сопоставление данных, полученных в результате анализа индексов Z-score и M-score, данные представлены в табл. 5 и 6.

Таблица 5

**Взаимосвязь между манипулированием финансовой отчетностью и банкротством компаний
в отрасли производства пищевых продуктов**

	Количество компаний	Удельный вес, %
Компании-манипуляторы, из них:		
Компании-банкроты	77	23,19
Компании не банкроты	255	76,81
Всего	332	100
Компании не манипуляторы, из них:		
Компании-банкроты	143	22,07
Компании не банкроты	505	77,93
Всего	648	100

Таким образом, результаты исследования показали, что в отрасли производства пищевых продуктов наибольший удельный вес (76,81%) среди компаний – манипуляторов занимают компании, которые по прогнозным методикам не являются банкротами. Также было выявлено, что среди компаний не манипуляторов наибольший удельный вес (77,93%) занимают компании, которые по расчетным показателям не являются банкротами.

Таблица 6

**Взаимосвязь между манипулированием финансовой отчетностью и банкротством компаний,
занимающихся производством машин и оборудования**

	Количество компаний	Удельный вес, %
Компании-манипуляторы, из них:		
Компании-банкроты	68	26,56
Компании не банкроты	188	73,44
Всего	256	100
Компании не манипуляторы, из них:		
Компании-банкроты	45	22,39
Компании не банкроты	156	77,61
Всего	201	100

В ходе исследования было выявлено, что в отрасли производства машин и оборудования наибольший удельный вес (73,44%) среди компаний-манипуляторов занимают компании, не являющиеся банкротами. Аналогично, среди компаний не манипуляторов удельный вес компаний не банкротов превышает удельный вес компаний-банкротов.

Проведенное эмпирическое исследование отчетностей компаний двух отраслей: производство пищевых продуктов, включая напитки, и производство машин и оборудования – частично подтвердило гипотезу о том, что компании-манипуляторы по прогнозным методикам не являются банкротами. Так как первая часть исследования показала, что наибольший удельный вес среди компаний-манипуляторов занимают компании не банкроты. В свою очередь вторая часть исследования не подтвердила гипотезу (наибольший удельный вес среди компаний не манипуляторов занимают компании, которые также по прогнозным методикам не являются банкротами).

Для получения более точного результата необходимо провести кластеризацию компаний данных отраслей по манипулированию финансовой отчетности и банкротству компаний. Так как разбиение выборки на группы схожих объектов позволяет упростить дальнейшую обработку данных и принятие решений. В дальнейших исследованиях данный вопрос будет раскрыт более подробно.

Литература

1. Вагайцева В. П. Применяемость модели э. Альтмана для определения банкротства малых и средних российских компаний. Ч. 1 // Традиционная и инновационная наука: история, современное состояние, перспективы : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. (15 нояб. 2016 г., г. Екатеринбург). Уфа : АЭТЕРНА, 2016. С. 78-81.
2. Исакова А. С., Русакова Е. А., Мелихова Н. А. Исследование применимости модели Альтмана для прогнозирования банкротства российских кредитных организаций // Учет, анализ и аудит: от теории к прак-

- тике : сб. науч. тр. по материалам I Междунар. науч.-практ. конф. (30 нояб. 2016 г., Санкт-Петербург). СПб. : Профессиональная наука, 2016. с. 176-185.
3. Майорко Е. А. Прогнозирование банкротства компаний строительной отрасли на основе модели ИГЭА // Экономическое развитие общества в современных кризисных условиях : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф.(Уфа, 10.11.2016 г.). Уфа : Аэтерна, 2016. С. 11-14.
 4. Майорко Е. А. Исследование адаптивности модели предупреждения банкротства ИГЭА для российских компаний // Современные технологии в мировом научном пространстве : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. (Уфа, 10.11.2016 г.). Уфа : Аэтерна, 2016. С. 110-114.
 5. Никифоров Б. Д. Коэффициент Альтмана и его экономическое значение // Современные концепции развития науки. Ч. 1 : сб. ст. Междунар. науч.- практ. конф. (20 августа 2016 г., г. Казань). В 2 ч. Ч. 1. Уфа : АЭТЕРНА, 2016. С. 113-116.
 6. Ослаповская А. С., Тренихина А. В. Анализ взаимосвязи коэффициентов начислений для оценки качества прибыли для различных групп стейкхолдеров // Наука технология, техника: перспективные исследования и разработки : сб. науч. тр. по материалам I Междунар. науч.-практ. конф. студентов, магистрантов и аспирантов 30 ноября 2016 г. Калининград. 2016. С. 203-213.
 7. Ослаповская А. С., Тренихина А. В. Манипулирование финансовой отчетностью. Мотивы и методы выявления // Гуманизация современной науки: исследования, инновации, образование : материалы XII Всерос. науч.-практ. конф. 12 апреля 2016 г. Ростов-на-Дону, 2016. С. 270-274.
 8. Ослаповская А. С., Тренихина А. В. Оценка качества прибыли при составлении финансовой отчетности в компаниях, занимающихся производством машин и оборудования, и пищевых продуктов. Ч. 3 // Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. / отв. ред. Сукиасян А. А. Уфа : АЭТЕРНА, 2016. С. 32-37.
 9. Рехлова О.А. Исследование применимости модели Таффлера к российским компаниям // Научные исследования и разработки в эпоху глобализации (г. Пермь, 25 ноября 2016 г.). Уфа : АЭТЕРНА, 2016. С. 83-85.
 10. Рехлова О.А. Прогнозирование банкротства компаний строительной отрасли г. Москвы на основе модели Таффлера // Научные исследования и разработки в эпоху глобализации (г. Пермь, 25 ноября 2016 г.). Ч. 2. Уфа : АЭТЕРНА, 2016. С. 80-83.
 11. Савельева М. Ю., Алексеев М. А., Дудин С. А. О качестве составления отчета о движении денежных средств в российских компаниях // Сибирская финансовая школа. 2016. № 3 (116). С. 142-146.
 12. СКРИН : база данных. URL: <http://www.Skrin.ru> (дата обращения: 20.11.2016).
 13. Beneish M.D., Lee C., Nichols D.C. Earnings Manipulation and Expected Returns // Financial Analysts Journal. 2013. № 2. Vol. 69. P. 57-82.

УЧАСТИЕ ГРАЖДАН В ОТПРАВЛЕНИИ ПРАВОСУДИЯ ПРИ РАЗРЕШЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ИНЫХ СПОРОВ

Хитренко А. И.

Российский государственный университет правосудия, Москва, Россия

Статья посвящена рассмотрению вопроса участия граждан в отправлении правосудия по гражданским делам. Сторонники возвращения института народных заседателей едины во мнении, что указанный институт призван обеспечить коллегиальность при отправлении правосудия, которая является важнейшей гарантией всестороннего и полного рассмотрения гражданских дел, как следствие, вынесения объективного и справедливого решения. Противники возрождения указанного института сходятся во мнении относительно его архаичности, отсутствия практической необходимости внедрения, необъективности, многочисленных процессуальных сложностей, дополнительных материальных и временных затрат сторон спора. По мнению автора, возрождение института народных заседателей в гражданском судопроизводстве не является обоснованным.

Отдельное внимание уделено рассмотрению самого института арбитражных заседателей. На основе нормативно-правового анализа поддерживается позиция, согласно которой целью их привлечения является квалифицированное рассмотрение судом сложных экономических споров.

Ключевые слова: народные заседатели, арбитражные заседатели, состав суда, коллегиальность.

PARTICIPATION OF CITIZENS IN THE COURSE OF JUSTICE UNDER RESOLUTION ECONOMIC AND OTHER DESPUTES

Khitrenko A. I.

Russian State University of Justice, Moscow, Russia

The article is devoted to the issue of citizens' participation in the course of justice in civil cases. In the author's opinion, the revival of the institution of people's assessors in civil proceedings is not justified. The supporters of the return of the institute of people's assessors are unanimous in the opinion that this institution should ensure collegiality in the administration of justice, which is the most important guarantee of comprehensive and full consideration of civil cases, as a consequence of an objective and fair decision. Opponents of the revival of the institute agree on its archaic nature, lack of practical necessity for implementation, bias, numerous procedural difficulties, additional material and time costs of the parties to the dispute. In the author's opinion, the revival of the institute of people's assessors in civil proceedings is not justified.

Special attention is paid to the institution of arbitration assessors. On the basis of the normative legal analysis, the position according to which the purpose of attracting arbitration assessors is a qualified court examination of complex economic disputes is upheld.

Key words: people's assessors, arbitration assessors, composition of the court, collegiality.

Вопрос привлечения граждан к отправлению правосудия по гражданским делам сегодня представляет собой один из наиболее актуальных и нередко обсуждаемых учеными-процессуалистами.

Согласно части 5 статьи 32 Конституции Российской Федерации граждане имеют право принимать участие в отправлении правосудия. Непосредственно формами участия граждан в отправлении правосудия Федеральный конституционный закон «О судебной системе Российской Федерации» называет институты присяжных, народных и арбитражных заседателей.

Во исполнение указанных положений Конституции Российской Федерации и Федерального конституционного закона в России были приняты федеральные законы «О народных заседателях федеральных судов общей юрисдикции в Российской Федерации» от 2 января 2000 г. и «Об арбитражных заседателях арбитражных судов субъектов Российской Федерации» от 30 мая 2001 г. На сегодняшний день действующим является только второй из названных законов, поскольку Федеральный закон «О народных заседателях федеральных судов общей юрисдикции в Российской Федерации» признан утратившим силу с введением в действие процессуальных кодексов (статья 2¹ Федерального закона «О введении в действие Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации» от 18 декабря 2001 г. и статья 2 Федерального закона «О введении в действие Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации» от 14 ноября 2002 г.).

Сторонники возвращения института народных заседателей едины во мнении, что указанный институт призван обеспечить коллегиальность при отправлении правосудия, которая является важнейшей гарантией всестороннего и полного рассмотрения гражданских дел, как следствие, вынесения объективного и справедливого решения. Фактическое исключение возможности участия граждан в отправлении правосудия по гражданским делам оценивается негативно, поскольку противоречит Конституции Российской Федерации, Федеральному конституционному закону «О судебной системе Российской Федерации» [1, с. 61; 2, с. 14-17; 3, с. 22; 4, с. 198-199; 5, с. 21].

Среди представителей науки гражданского процессуального права отсутствует единство позиций при решении вопроса о необходимости вовлечения граждан в процесс отправления правосудия по гражданским делам.

Сторонники внедрения института народных заседателей в гражданское судопроизводство полагают, что его отсутствие свидетельствует о существенном нарушении права граждан на участие в осуществлении правосудия, гарантированного Конституцией Российской Федерации.

Противники возрождения указанного института сходятся во мнении относительно его архаичности, отсутствия практической необходимости внедрения, необъективности, многочисленных процессуальных сложностей, дополнительных процессуальных, материальных и временных затрат сторон спора.

Полагаем, что возрождение института народных заседателей в цивилистическом процессе на сегодняшний день нецелесообразно. Признавая большое значение данного института для развития поистине состязательного процесса, вместе с тем, анализируя прошлый законодательный и правоприменительный опыт и современное состояние судебной системы России, полагаем, что очередная попытка внедрения народного элемента в процесс отправления правосудия по гражданским делам на сегодняшний день преждевременна и пока не совсем оправдана.

Причиной, на наш взгляд, является неготовность российских граждан ввиду подчас невысокой правовой грамотности и правовой культуры выступать объективными и беспристрастными судьями по гражданским делам, что может привести к необоснованному затягиванию судебного разбирательства и препятствовать эффективной судебной защите.

Нельзя не учитывать и организационные трудности, с которыми сталкивались судьи при формировании состава суда из числа народных заседателей: обеспечение их явки, как следствие, затягивание судопроизводства, подбор необходимого числа народных заседателей, отвечающих предъявляемым требованиям, отсутствие должного уровня знаний как материального, так и процессуального закона, недисциплинированность, наконец, дороговизна и громоздкость процедуры.

В настоящее время институт участия граждан в отправлении правосудия в гражданском судопроизводстве отсутствует, но предусмотрен арбитражным процессуальным законодательством и специальным законом (часть 1 статьи 19 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации; Федеральный закон «Об арбитражных заседателях арбитражных судов субъектов Российской Федерации» от 30 мая 2001 г. № 70-ФЗ [10]; постановление Пленума Верховного Суда РФ от 10 ноября 2011 г. № 70 [9]).

Согласно Концепции Единого гражданского процессуального кодекса Российской Федерации [6] с учетом положений Федерального закона от 30.05.2001 № 70-ФЗ «Об арбитражных заседателях арбитражных судов субъектов Российской Федерации» предлагается предусмотреть возможность рассмотрения в первой инстанции коллегиально в составе профессионального судьи и двух арбитражных заседателей гражданских дел, если дело подведомственно арбитражному суду; одна из сторон не позднее чем за месяц до начала судебного разбирательства заявила ходатайство о рассмотрении дела с участием арбитражных заседателей; дело является особо сложным и (или) при его рассмотрении требуются специальные знания в сфере экономики, финансов, управления; дело не является отнесенным Кодексом или иными федеральными законами к делам, подлежащим рассмотрению коллегиально в составе трех профессиональных судей; дело не относится к делам, возникающим из административных и иных публичных правоотношений; дело не относится к делам особого производства или рассматриваемым в порядке упрощенного производства. Причем, все перечисленные условия должны соблюдаться одновременно и в совокупности.

Ввиду того, что основным сущностным условием, соблюдение которого необходимо для рассмотрения дела арбитражным судом с участием арбитражных заседателей, является его особая сложность и необходимость обладания специальными познаниями в сфере экономики, финансов и управления, в целях обеспечения единообразного подхода по аналогии с порядком разрешения вопроса о рассмотрении дела в связи с его особой сложностью судебной коллегией (в составе трех профессиональных судей), а не единолично судьей, вопрос о рассмотрении гражданского дела в составе профессионального судьи и двух арбитражных заседателей, полагаем, также должен разрешаться председателем суда. Права сторон в данном случае не ущемляются, поскольку рассмотрение данного вопроса возможно только после заявления ходатайства стороной по делу, то есть принцип диспозитивности в данном случае не нарушается.

В современной доктрине вопросу привлечения граждан к отправлению правосудия в качестве арбитражных заседателей, целям института арбитражных заседателей и его эффективности уделяется большое внимание. Суть основного спора сводится к определению предназначения арбитражных заседателей – обеспечение эффективного разрешения дела путем личного участия в указанном процессе в качестве непрофессионального судьи ввиду обладания специальными знаниями в определенной области экономических отношений или же обеспечение реализации прав граждан на участие в отправлении правосудия, разрешения спора независимым и беспристрастным судом, повышение доверия граждан к суду ввиду наделяния полномочиями судьи не только профессиональных судей, но и представителей общественности, не наделенных указанным статусом [7, с. 9-17; 8, с. 60-64; 19, с. 54-69; 21, с. 111-117; 22, с. 136-140; 23, с. 78-82].

Зарождение идеи внедрения института арбитражных заседателей в российском арбитражном процессе началось с распоряжения Президента Российской Федерации Б.Н. Ельцина от 21 декабря 1993 г. № 775-рп «О совершенствовании организации и деятельности арбитражных судов Российской Федерации» [20], в котором было указано на необходимость привлечения к рассмотрению дел в арбитражных судах «представителей предпринимательских кругов». Данная формулировка не позволяет сделать однозначный вывод о том, какова же была цель привлечения данной категории граждан – обеспечение специальными познаниями или вовлечение народного элемента в процесс отправления правосудия.

В дальнейшем с принятием Федерального закона от 05 мая 1995 г. № 71-ФЗ «О введении в действие Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации» ситуация прояснилась:

предусматривалось, что полномочия арбитражных заседателей могут осуществлять только лица, обладающие специальными знаниями и опытом работы в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности (статья 8) [24].

Пленумом Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации постановления от 05 сентября 1996 г. №10 «Об утверждении положения об эксперименте по рассмотрению дел с привлечением арбитражных заседателей, перечня арбитражных судов, в которых проводится эксперимент, и списка арбитражных заседателей» закреплялся аналогичный подход: в первых же строках Положения было указано на предназначение института арбитражных заседателей – «создание условий для привлечения к осуществлению правосудия в арбитражных судах лиц, обладающих специальными знаниями и опытом работы в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности» [15].

Вместе с тем, с принятием Федерального закона от 30 мая 2001 г. № 70-ФЗ «Об арбитражных заседателях арбитражных судов субъектов Российской Федерации» [25], которым институт арбитражных заседателей был введен в российское правовое поле, вновь вопрос цели существования данного института в российском арбитражном процессе стал актуальным.

Содержание ни одной нормы Закона, действующего и сегодня, не позволяет сделать однозначный вывод на этот счет и поставить окончательную точку в вопросе. Напротив, Закон содержит ряд норм, содержание которых позволяет вновь усомниться в такой цели введения данного института как обеспечение возможности привлечь к отправлению правосудия компетентных в той или иной отрасли экономики специалистов – носителей углубленных профессиональных знаний.

Так, в пункте 2 статьи 1 Закона указано, что арбитражные заседатели могут быть привлечены к рассмотрению дела только по ходатайству сторон. Таким образом, очевиден вывод, что каким бы ни было сложным дело, как бы профессиональный судья не нуждался в специальных познаниях арбитражных заседателей и не испытывал необходимости в компетентной помощи таких специалистов в той или иной области экономических отношений, без волеизъявления сторон привлечь к рассмотрению дела арбитражных заседателей невозможно.

Кроме того, статья 2 Закона, закрепляя требования, предъявляемые к арбитражным заседателям, не предусматривает обязательного обладания арбитражным заседателем продолжительным опытом работы и высшим образованием в определенной области финансовой, экономической или предпринимательской деятельности. Более того, арбитражным заседателем согласно указанной норме Закона может стать и лицо, не имеющее такого опыта работы и стажа в указанных сферах деятельности, но обладающего опытом работы в иных сферах – юридической, управленческой.

На наш взгляд, ответ на обозначенный вопрос содержится непосредственно в нормах Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации. Так, в статью 19 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации Федеральным законом от 27.07.2010 № 228-ФЗ «О внесении изменений в Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации» были внесены существенные изменения – добавлено положение, согласно которому привлечение арбитражных заседателей предусмотрено в двух четко указанных в законе случаях: в связи с особой сложностью дела и (или) необходимостью использования специальных знаний в сфере экономики, финансов, управления. Кроме того, часть 2 указанной статьи предусматривает обязанность стороны обосновать особую сложность дела и (или) необходимость использования специальных знаний [18].

До внесения изменений в статью 19 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации закон предоставлял сторонам право не мотивировать заявленное ходатайство, а на суд возлагалась обязанность удовлетворить его, за исключением случаев формального несоответствия (пропуск срока [13], заявление ходатайства неуполномоченным лицом [12] и др.), то есть фактически формирование состава суда для рассмотрения дела, потенциально возможного с участием непрофессиональных судей, косвенно осуществлялось сторонами по делу путем выражения волеизъявления в форме соответствующего ходатайства. Судебная практика также свидетельствовала о недопустимости отказа со стороны суда в привлечении к рассмотрению дела арбитражных заседателей по ходатайству сторон, даже если причиной такого отказа являлось отсутствие необходимости специальных знаний при рассмотрении дела, право сторон на коллегиальное рассмотрение дела считалось нарушенным, если суд мотивировал решение о единоличном рассмотрении дела тем, что не нуждается в помощи специалистов [16]. Проверочными судебными инстанциями отменялись решения нижестоящих судов ввиду немотивированного отказа в удовлетворении ходатайства о коллегиальном рассмотрении дела с участием арбитражных заседателей и рассмотрении дела единолично как постановленные незаконным составом суда [17].

Конституционный Суд Российской Федерации в 2010 году указал, что при условии соответствия ходатайства лица о рассмотрении дела с привлечением арбитражных заседателей закону суд не вправе отказать в его удовлетворении, что полностью соответствует требованиям статьи 6 Конвенции о защите прав человека и основных свобод, закрепляющей право каждого на рассмотрение его дела независимым и беспристрастным судом, созданным на основании закона [14].

Несмотря на то, что формирование состава суда с участием арбитражных заседателей возможно только по ходатайству сторон, это условие, на наш взгляд, не меняет цели включения в арбитражный процесс таких специальных субъектов – носителей углубленных профессиональных знаний, необходимых для рассмотрения спора, вытекающего из предпринимательской и иной экономической деятельности.

Комплексный анализ нормативно-правовой базы, регламентирующей институт арбитражных заседателей в арбитражном процессе, все же позволяет прийти к выводу, что целью, преследуемой законодателем при введении института арбитражных заседателей было квалифицированное рассмотрение отдельных категорий дел, подведомственных арбитражным судам.

Вместе с тем, судебная практика сегодня свидетельствует о невысокой эффективности использования указанного института, что подтверждается данными судебной статистики. Так, по сведениям Судебного департамента при Верховном Суде Российской Федерации арбитражными судами субъектов Российской Федерации в 2014 году рассмотрено 1 425 500 дел, из них с участием арбитражных заседателей – 14 дел; в 2015 году рассмотрено 1 531 473 дела, из них с участием арбитражных заседателей – 4 дела; в 2016 году рассмотрено 1 571 316 дел, из них с участием арбитражных заседателей – 2 дела [26].

На наш взгляд, ответ на вопрос о причинах непопулярности института арбитражных заседателей логически следует из ответа на вопрос о его предназначении. Если указанный институт существует для квалифицированного рассмотрения особо сложных дел и дел, для разрешения которых необходимы специальные знания в сфере экономики, финансов, управления, но практически не используется, значит, стороны и суды не испытывают нужды в нем, поскольку достигают указанных целей с помощью иных процессуальных механизмов средств, норм и институтов, в первую очередь, путем привлечения к участию в деле специалистов, а также использования результатов экспертной деятельности.

Литература

1. Анишина В. И. Основы судебной власти и правосудия в Российской Федерации : курс лекций. М. : Эксмо, 2008. С. 61.
2. Брановицкий К. Л., Котельников А. Г., Решетникова И. В. Гражданское судопроизводство за рубежом. М. : Инфотропик Медиа, 2013. С. 14-17.
3. Гражданский процесс : учеб. / под ред. М. К. Треушникова. 5-е изд., перераб. и доп. М. : Статут, 2014. С. 22.
4. Жуйков В. М. Судебная реформа: проблемы доступа к правосудию. М. : Статут, 2006. С. 198-199.
5. Клеандров М. И. О Совете судебной власти Российской Федерации : моногр. М. : Норма: ИНФРА-М, 2016. С. 21.
6. Концепция Единого Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации (одобрена решением Комитета по гражд., уголов., арбитраж. и процес. законодательству ГД ФС РФ от 08.12.2014 № 124(1) // СПС «КонсультантПлюс».
7. Ляднова Э. В. Участие граждан в отправлении правосудия как способ обеспечения публичности судебной деятельности // Современное общество и право. 2012. № 2. С. 9-17.
8. Мрастьева О. С., Юсупова А. Н. К вопросу об участии арбитражных заседателей в арбитражных судах // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 8-5. С.60-64.
9. О некоторых вопросах, связанных с участием арбитражных заседателей в осуществлении правосудия : постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 10.11.2011 № 70 // Вестник ВАС РФ. 2012. № 1.
10. Об арбитражных заседателях арбитражных судов субъектов Российской Федерации : федер. закон от 30.05.2001 № 70-ФЗ // Российская газета. 2001. № 105.
11. Определение ВАС РФ от 28.02.2007 № 2296/07 по делу № А79-2958/2006 // СПС «КонсультантПлюс».
12. Определение ВАС РФ от 21.11.2007 № 15075/07 по делу № А40-20686/06-71-223 // СПС «КонсультантПлюс».
13. Определение ВАС РФ от 12.03.2008 № 1660/08 по делу № А32-8807/2007-53/167 // СПС «КонсультантПлюс».
14. Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы общества с ограниченной ответственностью «Призма плюс» на нарушение конституционных прав и свобод частями 2 и 3 статьи 19 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации и пунктом 2 статьи 1 Федерального закона «Об арбитражных

- заседателях арбитражных судов субъектов Российской Федерации : определение КС РФ от 15.07.2010 № 1108-О-О // СПС «КонсультантПлюс».
15. Об утверждении положения об эксперименте по рассмотрению дел с привлечением арбитражных заседателей, перечня арбитражных судов, в которых проводится эксперимент, и списка арбитражных заседателей : постановление Пленума ВАС РФ от 05.09.1996 №10 // СПС «КонсультантПлюс».
 16. Постановление ФАС Уральского округа от 30.11.2005 № Ф09-3915/05-С6 по делу № А07-41951/2004 // СПС «КонсультантПлюс».
 17. Постановление ФАС Поволжского округа от 09.11.2006 по делу № А55-1841/06 // СПС «КонсультантПлюс».
 18. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 15.11.2005 по делу № А56-49844/03// СПС «КонсультантПлюс».
 19. О некоторых вопросах, связанных с участием арбитражных заседателей в осуществлении правосудия : постановление Пленума ВАС РФ от 10.11.2011 № 70 // СПС «КонсультантПлюс».
 20. Прокудина Л. А. Реализация конституционного права граждан на участие в отправлении экономического правосудия // Право. Журнал высшей школы экономики. 2015. №4. С. 54-69.
 21. О совершенствовании организации и деятельности арбитражных судов Российской Федерации : распоряжение Президента Российской Федерации Б.Н. Ельцина от 21.12.1993 № 775-рп // СПС «КонсультантПлюс».
 22. Рубинина Э. Р. Участие институтов гражданского общества в осуществлении правосудия // Вестник Саратовской государственной юридической академии. 2015. №5 (106). С. 111-117.
 23. Терехова Л. А. специальные знания в доказательственной деятельности // Вестник Омского университета. Серия: Право. 2014. № 4 (41). С. 136-140.
 24. Хвалыгина Н. Л. Участие общественности в отправлении правосудия // Вестник КГТУ. Государство и право: вопросы теории и практики. №3. С. 78-82.
 25. О введении в действие Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации : федер. закон от 05.05.1995 №71-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс».
 26. Об арбитражных заседателях арбитражных судов субъектов Российской Федерации : федер. закон от 30.05.2001 № 70-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс».
 27. Офиц. сайт Судебного департамента при Верховном суде РФ. URL : <http://www.cdep.ru/index.php?id=79/>

—♦♦♦—

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЖИВОТНОВОДЧЕСКОГО КЛАСТЕРА В СТРУКТУРЕ САМАРСКОЙ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТЕЙ

Чернышева А. А.

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет,
Санкт-Петербург, Россия

В данной статье приведены результаты анализа структуры сельского хозяйства двух субъектов Российской Федерации – Самарской и Ленинградской областей, выявлены особенности сельских поселений и обозначены их проблемы. На основе мирового опыта определен способ освоения аграрных территорий за рубежом, который выражается в реализации кластерного подхода, а также предложена классификация аграрных кластеров. На базе данных, полученных в ходе исследования аналогов, а также теоретического опыта рассмотрено использование аграрного кластера, как прогрессивного объекта, обеспечивающего устойчивое развитие сельского поселения. В результате исследования предложены принципы формирования животноводческого кластера, а также обозначена возможность применения его градостроительной модели в структуре сельских поселений Самарской и Ленинградской областей.

Ключевые слова: сельское хозяйство, животноводство, аграрный кластер, животноводческий кластер, аграрные территории, Самарская область, Ленинградская область, сельское поселение.

PRINCIPLES OF FORMATION OF AN ANIMAL HUSBANDRY CLUSTER IN THE STRUCTURE OF THE SAMARA AND LENINGRAD REGIONS

Chernysheva A. A.

Saint Petersburg State University of Architecture and Civil Engineering, Saint-Petersburg, Russia

This article analyzes the structure of agriculture in two different regions of the Russian Federation, the Samara and Leningrad Regions and identifies specific

features of rural settlements and their problems. Based on world experience, the way of agricultural territories development abroad is revealed, which is expressed in the implementation of the cluster approach, and a classification of agricultural clusters is proposed. Based on the data obtained during the research, as well as theoretical experience, it was proposed to use the agricultural cluster as a progressive object that provides sustainable development of the rural settlement. As a result of the research, the principles for the formation of the animal husbandry cluster are proposed, and the possibility of using its urban planning model in the structure of rural settlements in the Samara and Leningrad regions is also indicated.

Key words: agriculture, animal husbandry, agricultural cluster, animal husbandry cluster, agricultural territories, Samara Region, Leningrad Region, rural settlement.

В течение последних столетий аграрные территории России претерпели значительные изменения, которые условно можно разделить на несколько этапов.

Если изначально, с середины XVIII в. до конца XIX века существовал единый основной тип землевладения – феодальный, то в следствие Столыпинской аграрной реформы, ему пришли на смену два основных вида хозяйств – общинное владение землей и подворное землевладение. В 1929 году началась массовая коллективизация, в итоге которой были образованы два типа коллективных хозяйств: колхозы и совхозы. В 1990-е годы большая часть колхозов была преобразована в хозяйственные общества, товарищества, производственные кооперативы, крестьянские или фермерские хозяйства. Совхозы, в свою очередь, в основном были преобразованы в открытые акционерные общества [2, с. 2-6].

В настоящее время структура с/х страны представлена тремя видами освоения территории: личное подсобное хозяйство (ЛПХ), которое составляет 51% всех существующих хозяйств, с/х организации – 42% и крестьянское (фермерское) хозяйство (КФХ) – 7%.

На основе данных Минсельхоза получены характеристики Самарской и Ленинградской областей с точки зрения с/х потенциала.

Площадь земель с/х назначения в Ленинградской области – 17 057 м², (20% всей территории). В сфере с/х занято 636 475 человек (36% населения области). В отраслях продукции преобладает животноводство (68%).

Площадь земель с/х назначения в Самарской области – 37 496 м², (70% всей территории). В сфере с/х занято 631 595 человек (31% населения области). В отраслях продукции преобладает животноводство (59%) [7].

В рамках исследования был проанализирован ряд сельских поселений, расположенных в данных субъектах РФ, что позволило затем сформировать модель типичного сельского поселения, в котором соотношение земель лесного фонда и земель с/х назначения составляет равную пропорцию. В границах поселения имеются водные объекты различного типа: реки, озера, водохранилища, ручьи, болота и т.д. В состав большинства сельских поселений входят несколько населенных пунктов, а так же ряд производственных объектов, которые территориально распространены по поселению и не связаны между собой. Транспортно-коммуникационный каркас так же не развит в единую эффективную систему.

При сравнении аграрных территорий в Самарской и Ленинградской областях были выявлены не только общие черты сельских поселений, но и ряд проблем различного типа, которыми они обладают.

Проблемы сельских поселений можно выделить и сгруппировать по основным направлениям: экономическому, социологическому, продовольственному, транспортному, экологическому, пространственному и управленческому аспектам.

К транспортным проблемам поселений относятся: отсутствие на территории большинства поселений единой транспортной системы, а так же недостаточное количество общественного транспорта в населенных пунктах.

В число экологических проблем входят: высокий процент нарушенных природных территорий, загрязнение водных ресурсов смывами с полей и пастбищ, наличие объектов, оказывающих негативное воздействие на экологическое состояние территории.

Проблема пространственно-планировочного аспекта сельских поселений выражена в дисбалансе застройки и ее негативном влиянии на среду, разрозненности полей, а так же в большом количестве деградирующих территорий.

Управленческими проблемами сельских поселений являются: отсутствие единой стратегии развития территории, существование недочетов в административно-территориальном делении муниципальных образований и несогласованность градостроительной документации.

В настоящее время для аграрных территорий нет путей для эффективного развития и для успешного формирования территорий необходимо решение обозначенных проблем. Несмотря на различия двух данных субъектов РФ, в ходе исследования выявлены значительные сходства сельских поселений как в планировочной структуре, так и в других аспектах. Таким образом, решение сложившихся проблем в целом можно достичь единым определенным алгоритмом действий.

Рассмотрев подходы к развитию аграрных территорий в мире, выявлены некоторые характерные особенности. В отличие от поселений РФ, производственные зоны и населенные пункты за рубежом территориально сгруппированы, что является по сути реализацией кластерного подхода.

Кластер – «объединение нескольких однородных элементов, которое может рассматриваться как самостоятельная единица, обладающая определёнными свойствами» [6, с. 170]. Основными особенностями кластерных структур являются: подвижность границ предприятий, наличие объединяющего ядра, родство технологий предприятий, а так же наличие общей ресурсной базы.

Принципиальное отличие аграрного кластера от других моделей данной структуры заключается в том, что в роли ядра выступают первичные с/х производители: личные подсобные хозяйства, крестьянские хозяйства, фермерские хозяйства или коллективные хозяйства. Кроме первичных с/х производителей, в состав аграрного кластера входят: торгово-посреднические предприятия, потребители с/х сырья (промышленные предприятия), потребители продуктов питания (население, учреждения), учреждения ветеринарии, научно-исследовательские центры, министерства с/х субъектов федерации, районные с/х управления, предприятия аутсорсинга, учебные заведения и пищеперерабатывающие предприятия.

На основе рассмотренных в аналогах кластерных структур, предложена классификация аграрных кластеров по десяти признакам: по связи с поселением, по территориальным границам, по механизму возникновения, по связи с населённым пунктом, по наличию научно-исследовательской базы, по типу хозяйств, по организации, по функциональности, по структуре, по направлению с/х [9, с. 22-23]. Кластеры смешанных типов могут сочетать признаки нескольких типов кластеров [8, с. 141-143].

Основываясь на преимущественных направлениях сельского хозяйства, сложившихся в регионах, лучшим вариантом будет интеграция в структуру поселений аграрного кластера животноводческого типа.

На базе данных, полученных в ходе исследования аналогов, а так же при изучении теоретического опыта организации данных объектов с точки зрения экономики, выявлены следующие принципы формирования животноводческого кластера.

Принцип экономической эффективности означает, что на территории необходимо создать условия, которые будут способствовать устойчивому экономическому росту путем формирования привлекательных позиций для компаний. Достигается при помощи создания экономической зоны, интегрированной в систему поселений, размещения элементов кластерной структуры на территории с учетом функционирования системы производства, привлечения международных резидентов и организацией комплексного инженерного обеспечения [5, с. 35-37].

Принцип транспортной доступности выражается в том, что выбранная для рассмотрения территория должна быть обеспечена эффективной и удобной системой транспортных связей различного уровня [3, с. 174-177]. Отдельное внимание следует уделить развитию общественного пассажирского транспорта, а так же организации вело-пешеходной инфраструктуры. Для реализации принципа необходимо создание внутри каждого поселения и кластера собственного транспортно-пересадочного узла, организация системы велосипедных и пешеходных связей между элементами кластеров и внутри кластеров, добавление специальных полос движения для грузовых автомобилей к региональным автострадам, а так же к дорогам, ведущим в особо нагруженные кластерные элементы. Необходимо разработать эффективный транспортный каркас, объединяющий элементы кластера и поселений, а так же обеспечить развитие системы общественного транспорта.

Принцип социальной открытости предлагает создать привлекательную среду с повышенным уровнем адаптивности и комфортности, которая так же будет обеспечена достаточным количеством объектов социальной инфраструктуры и общественных пространств. Достигается наличием общего градостроительного регламента для каждого элемента кластерной структуры на территории, организацией большего количества общественных пространств, учетом социальных интересов жителей при развитии жилых, аграрных и общественных территорий, а так же приданием компонентам среды сопоставимого человеку масштаба [4, с. 5-8].

Принцип гибкости и вариативности предполагает необходимость заложить способность территории адаптироваться и саморазвиваться в рамках долгосрочной стратегии развития. Дости-

гается при помощи формирования единой системы градостроительной документации для всей территории аграрного кластера, создания стратегического плана по развитию территории, формирования на всей территории единой административной системы и обеспечения открытости процессов планирования и управления.

Принцип экологической устойчивости подразумевает под собой представления о необходимости экологической среды с чистым воздухом, водой и почвой, приверженность к экологически безопасным материалам и технологиям, а так же применение энергоэффективных систем, сохранение природной экосистемы. Достигается при помощи разработки единого экологического стандарта для всей территории, очистки вод и комплексной реконструкции гидрологической системы, установкой ветряков и солнечных панелей, рекультивацией нарушенных природных территорий, широкому и вариативному подходу к озеленению. Кроме того, необходимо создание экобарьеров для нейтрализации вредного воздействия объектов, способных нанести вред природе и ликвидация объектов, представляющих опасность для экологической обстановки [1, с. 3-10].

Принцип пространственной устойчивости означает, что принимаемые проектные решения необходимо направить на обеспечение подходящих условий для оптимизации работы всех территориальных единиц как субъектов хозяйственной деятельности. Достигается формированием полифункциональной системы аграрного кластера, созданием безбарьерной среды, формированием единых систем обслуживания и жизнедеятельности в рамках всей территории кластера и формированием непрерывной зеленой зоны по всей территории аграрного кластера.

Дальнейшее применение градостроительной модели организации аграрного кластера в структуре поселений возможно при корректировке схем территориального планирования субъектов РФ с внесением изменений градостроительную документацию.

Литература

1. Анищенко Л. И. Главные аспекты и инструменты достижения устойчивого развития // Проблемы современной науки. 2014. № 12-2. С. 3-10.
2. Володин В. М. Аграрная Россия: история, проблемы. Пенза : Изд-во ПГУ. 2007. С. 2-6.
3. Вучик В. Р. Транспорт в городах, удобных для жизни : моногр. М. : Территория будущего, 2011. 576 с.
4. Зубкова А. В. Социально-экономические инструменты экологически устойчивого развития сельских территорий // Степной бюллетень. 2003. № 13. С. 5-8.
5. Клейнер Г. Б., Качелов Р. М., Нагрудная Н. Б. Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории // Отраслевые рынки. 2008. №6. С. 35-37.
6. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. М. : Дело, 2003.
7. Офиц. сайт М-ва сел. хоз-ва РФ [Электронный ресурс]. URL : <http://mcx.ru> (дата обращения: 5.07.2017).
8. Самострокова Е. С. Классификация кластеров предприятий // Молодой ученый. 2012. № 1. С. 141-143.
9. Шаститко А. Е. Кластеры как форма пространственной организации экономической деятельности: теория вопроса и эмпирические // Балтийский регион. 2009. № 2. С. 22-23.



ФАКТОРЫ МЕЖПОКОЛЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ: СОЦИОЛОГО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Чистякова Д. П.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

В современном мире вопрос о межпоколенных взаимодействиях получил широкое распространение в связи с глобальными изменениями в развитии и функционировании общества. В работе обоснована актуальность изучения данного вопроса, рассмотрены основные причины обесценивания социального статуса пожилых людей. На основании анализа взаимосвязи внутренних социальных факторов, таких как образ жизни, стиль жизни и уровень жизни, выявлены особенности образцов поведения современных поколений. Также рассмотрены группы риска, в меньшей степени влеченных в общественную жизнь, существование которых приводит к дезинтеграции поколений. К таковым относятся одинокие, безработные пожилые люди с низким уровнем достатка и нетрудоустроенная и неучащаяся молодежь также с низким уровнем достатка. Помимо этого, в статье определена важность улучшения межпоколенных отношений путем осуществления различных межпоколенческих практик.

Ключевые слова: поколение, межпоколенные отношения, образ жизни, стиль жизни, уровень жизни, группа риска, межпоколенческие практики.

INTERGENERATIONAL RELATIONS: SOCIAL AND MANAGERIAL SIDE

Chistyakova D. P.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The question of intergenerational relations is widely discussed in the modern world because of the global changes in development and functioning of society. The article substantiates the relevance of the study of intergenerational relations studies and reviews the basic reasons for the degrading value of elderly people's social status. In the article, the particularities of the modern generations' behavioral patterns are justified based on the interconnection of such internal social factors as way of living, style of living and standard of living. In addition, a number of risk groups that are less involved into the social life and the existence of which leads to generation disintegration are reviewed. These groups include single unemployed elderly people with low income and unemployed young people who do not study and have low income. In the article, the importance of improving the intergeneration relations by implementing the given intergeneration practices has been defined.

Key words: generation, intergenerational relations, way of living, style of life, standard of living, risk group, intergeneration practices.

В современном мире вопрос о межпоколенных взаимодействиях получил широкое распространение в связи с глобальными изменениями в развитии и функционировании общества. Эти изменения проявляются в трансформации общественных, культурных, профессиональных сфер жизни. На смену традиционным представлениям о преемственности поколений как обращению к опыту «родителей» приходит понимание о невозможности подобной проекции. Сегодня общество требует от молодых людей формирования совершенно нового типа личности, соответствующего условиям современного мира. Так, например, экономические трансформации общества приводят к формированию рыночных стандартов поведения: способности к риску, свободе действий, формированию предпринимательских способностей и, в целом, большей активности молодого поколения.

Появление этого нового типа людей повлияло на возникновение неправомерно обесцененного социального статуса старшего поколения. Ряд ученых, таких как А.И. Рубакин, Н.Н. Сачук, И. И. Лихницкая, В.Д. Шапиро [4,8] выделяют следующие причины подобных изменений:

- изменение характера труда в информационном обществе, основанного на компьютеризации;
- разрушение патриархальных расширенных семей (на смену приходят нуклеарные семьи);
- обесценивание накопленного опыта из-за ускоренного темпа НТП;
- распространение негласной политики отстранения от работы пожилых людей пенсионного возраста.

Однако, даже наличие таких серьезных факторов отчуждения пожилых людей от профессиональной и общественной жизни не привело к полному разрыву отношений между поколениями. Социологические исследования последних лет [1] показывают, что противоречия в опыте и взглядах уже не выступают предметом конфликтов, «на смену разногласиям постепенно приходит осознание деструктивности межпоколенных конфликтов, отцы и дети становятся на путь взаимопонимания» [6, с. 211]: старшее поколение осознает большую информированность молодежи и пытается учиться [2]; в условиях проживания в нуклеарной семье экономические причины побуждают обращаться к помощи старшего поколения в вопросах воспитания детей; темпы НТП и возраст в меньшей степени затрагивают некоторые профессиональные области (например, педагогику), и в этих областях старшее поколение выступает гарантом трансляции культурных ценностей молодому поколению.

На формирование поведения людей влияют не только социальные условия, но и внутренние причины: интересы, мотивы, ценности, психология, стиль жизни, образ жизни и др. Таким образом, каждый представитель того или иного поколения выступает не как абстрактный субъект, подверженный равным внешним условиям и действия которого можно стандартизировать, но как сознательная личность, обладающая собственными желаниями, устремлениями и настроением. Однако, при всем многообразии влияющих факторов, нельзя отрицать некоторый уровень стабильности в поведении людей, а, значит, при правильном управлении факторами мы можем прогнозировать действия, выстраивать взаимоотношения на основе предполагаемого отклика.

Наиболее широким среди внутренних факторов является образ жизни. «Образ жизни – социологическая категория, охватывающая совокупность типичных видов жизнедеятельности индивида, социальной группы, общества в целом, которая берется в единстве с условиями жизни, определяющими ее» [5, с. 24]. Таким образом, образ жизни складывается под влиянием общественных

условий и собственных стремлений. Рассмотрим ряд исторических и социальных событий, в условиях которых формировался образ жизни пожилых людей. Обращаясь к выделенным Ю. Левадой шести значимым поколениям, отнесем пожилых людей нашего времени к периоду оттепели, застоя и перестройки, т.е. это люди, родившиеся с конца 30-х по конец 60-х годов [7].

Влияние существующих исторических и социальных потрясений тех лет привело к формированию новых образцов поведения. К примеру, решением жилищной проблемы того времени служила коммунальная квартира. Это способствовало ведению совместного хозяйства, а, следовательно, присутствовало постоянное общение, коллективизм. Дефицит продуктов питания послужил формированию таких качеств как экономия, бережливость, забота о завтрашнем дне. Также получило развитие личное подсобное хозяйство, которое способствовало развитию трудолюбия, ценности труда.

Молодое поколение вынуждено выстраивать собственную жизнь в условиях НТП и капитализма, что формирует такие черты характера как активность и инициативность. Однако, можем ли мы говорить о том, что все пожилые люди коллективисты и трудоголики, а молодые люди активисты? Конечно же, нет. В основе выбора принципа жизни лежат не только внешние обстоятельства, но и индивидуальные стремления и желания, о которых мы говорили в начале. Эти особенности личности формируют его стиль жизни. «Стиль жизни – социально-психологическая категория, выражающая определенный тип поведения людей» [5, с. 25]. В основе этого поведения лежит индивидуальность, учет которой позволяет наряду с коллективистами выделить и индивидуалистов, за инициативными молодыми людьми замечать и более пассивных товарищей и т.д. Еще одним критерием, с помощью которого обосновываются факторы поведения является уровень жизни, характеризующий экономическую состоятельность личности. Согласитесь, более благополучные в экономическом плане семьи скорее предпочтут жить в нуклеарной, нежели в расширенной семье, тем самым создавая новый тип взаимоотношений со старшим поколением – без совместного быта.

Схематично, взаимозависимость образа жизни, стиля жизни и уровня жизни можно изобразить следующим образом:



Рис. 1. Взаимозависимость образа жизни, стиля жизни и уровня жизни

Таким образом, категории образа жизни, стиля жизни и уровня жизни являются теми самыми обобщающими факторами, управляя которыми мы можем прогнозировать и стабилизировать не только отношения отдельных взятых людей, но и поколения в целом.

Социальное управление уровнем жизни, стилем жизни и, как следствие, образом жизни позволит привести представителей поколений к некому единому знаменателю, тем самым, позволив повысить их солидарность и избежать межпоколенных конфликтов.

Перейдем к рассмотрению некоторых групп социального риска, помощь которым позволит повысить взаимопонимание с представителями других поколений.

Выход на пенсию для многих означает утрату постоянной связи с производством, изменение рода занятий, материального положения [3, с. 153-154]. В связи с этим, важно, чтобы пожилые люди оставались включенными в определенные виды деятельности, поддерживая тем самым взаимоотношения с обществом. Таким образом, в группу риска попадают одинокие, безработные пожилые люди с низким уровнем достатка. На наш взгляд, активная общественная деятельность позволит не только уменьшить стресс от приобретения нового статуса, но и улучшить отношения с молодежью. Эта деятельность может включать в себя участие в работе различных сообществ

и коллективов, помощь в воспитании детей (работа няней), участие в передачах по радио и телевидению, включающих темы по интересам пожилых людей, организация встреч с молодежью. Эти мероприятия позволят оставаться информированным, учиться чему-либо новому, делиться собственным опытом и, тем самым, разрушать стереотипы о приобретенном обесцененном социальном статусе. Важным нам представляется уделить внимание тому, что все эти межпоколенческие практики (взаимодействие между пожилыми и молодыми людьми в обществе) можно организовать без непосредственного участия государства, собственными силами.

Аналогичные группы риска мы наблюдаем и среди молодого населения. В нее входят нетрудоустроенная и неучащаяся молодежь с низким уровнем достатка. Особенности этой группы риска является то, что она не является частью производственного процесса в связи с невозможностью трудоустройства или поступления в учебное заведение (что также может быть связано с низким уровнем достатка). И, к сожалению, эти вопросы не всегда можно решить самостоятельно, в индивидуальном порядке. В данном случае для поддержания межпоколенческих отношений необходима помощь государства, так как во многом только в учебной или рабочей среде проявляется обучение опыту старшего поколения, возникает необходимый уровень доверия и уважения. Также, в отличие от пожилых людей эта группа риска лишена некоторой государственной материальной защиты (в виде пенсии) и, соответственно, больше вынуждена думать о «хлебе насущном», а не о встречах в библиотеках. Таким образом, во многом только грамотная политика государства и местных органов управления в сферах трудоустройства и образования молодежи может дать результат для трансляции опыта старшего поколения и налаживанию межпоколенческих отношений.

Важно подчеркнуть, что улучшение межпоколенных отношений это результат системной работы как со стороны государства, так и с помощью индивидуальных усилий каждой личности. При условии уменьшения количества членов общества, исключенных из общественной жизни, мы сможем добиться стабильных взаимоотношений между поколениями, так как в настоящее время существуют все предпосылки для сближения поколений.

Литература

1. Отцы» и «дети»: на пути к взаимопониманию? [Электронный ресурс] // ВЦИОМ : пресс-выпуск. № 2624. URL : <http://old2.wciom.ru/index.php?id=459&uid=114890> (дата обращения: 25.03.2017).
2. Игнатова Т. В. Преемственность и конфликт поколений [Электронный ресурс] // Образование и общество. 2005. № 3. URL : http://www.jeducation.ru/3_2005/100.html (дата обращения: 22.04.2017).
3. Куштанина В. А. Выход на пенсию как момент пересмотра идентичности // Мир России. 2008. № 4. С. 152-163.
4. Сачук Н. Н., Панина Н. В., Москалец Г. М. Проблемы адаптации к выходу на пенсию // Геронтология и гериатрия. 1981. № 4. С. 141-145.
5. Удальцова М. В. Стратегия социального управления и социальный маркетинг : учеб. пособие. Новосибирск: НГАЭиУ, 2001. 123 с.
6. Чистякова Д. П. «Отцы» и «дети»: от разногласий к взаимопониманию // Вестник НГУЭУ. 2016. № 4. С. 210-214.
7. Чистякова Д. П. Типологизация поколений по Ю. Леваде: социолого-культурологический аспект // Социально-экономические исследования, гуманитарные науки и юриспруденция: теория и практика. 2016. № 9. С. 99-103.
8. Шапиро В. Д. Социальная активность пожилых людей в СССР М. : Наука, 1984. 129 с.



ИНДЕКС РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Якубко Я. С.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, Россия

Статья посвящена комплексному исследованию уровней индекса человеческого развития. В работе проанализирован рейтинг субъектов Российской Федерации по данному показателю за три года. Особое внимание уделено Новосибирской области. Отмечено, что в 2015 г. Новосибирская область занимала 22-е место среди субъектов РФ. Подробно изучены критерии, влияющий на изменение индекса человеческого развития региона. Особое внимание в работе акцентируется на государственных программах по улучшению качества жизни граждан страны. Рассматривается вопрос о расходовании бюджетных средств в здравоохранение, образование и науку. Автор приходит к выводу, что индекс человеческого развития в том виде, в котором он существует на сегодняшний день, не дает полного представления о человеческом прогрессе. Выдвигается идея о необходимости его совершенствования.

Ключевые слова: индекс человеческого развития, качество жизни, продолжительность жизни, уровень образования, валовой национальный доход.

THE HUMAN DEVELOPMENT INDEX OF THE NOVOSIBIRSK REGION

Yakubko Y. S.

Siberian State Transport University, Novosibirsk, Russia

The article covers complex research of human development index. The article analyzes the rating of subjects of the Russian Federation by level of human development index for 3 years. Special attention was given to the Novosibirsk region and the dynamics of its basic indicators. In the year 2015, the Novosibirsk region was ranked the 22d in the Russian Federation. Every criterion that influences the region's HDI has been studied thoroughly. In the article, special attention is given to state programs aimed on improvement of life quality of the citizens of the country. The article considers a question of public health service, education and science budget spending. The author concludes that human development index in the way it is used today cannot be indicative of the human progress. So an idea that it is necessary to be improved is suggested.

Key words: the human development index, HDI, life quality, life expectancy, level of education, gross national income.

Одним из самых востребованных мировых показателей сравнения качества жизни населения стал индекс человеческого развития (ИЧР). До 2013 года данный показатель назывался индексом развития человеческого потенциала.

При подсчете ИЧР используются три вида показателей: ожидаемая продолжительность предстоящей жизни при рождении; достигнутый уровень образования населения; валовой национальный доход на душу населения в долларах США по паритету покупательной способности.

Индекс измеряется в диапазоне от 0 до 1. Все страны, участвующие в рейтинге, классифицируются по четырем группам по уровню развития:

- страны с очень высоким уровнем ИЧР – от 0,80 до 1;
- страны с высоким уровнем ИЧР – от 0,70 до 0,79;
- страны со средним уровнем ИЧР – от 0,55 до 0,69;
- страны с низким уровнем ИЧР – 0 до 0,54 [3].

В настоящее время результаты сопоставления стран и их субъектов по качеству жизни публикуются не менее чем через 2 года после того, как данные будут проверены национальными статистическими службами.

В рейтинге субъектов РФ на 2015 год Новосибирская область заняла 22-е место с ИЧР 0,853, опережая Кемеровскую область и Алтайский край. Область заметно отстает от таких регионов как Москва, Санкт-Петербург, Томская и Омская области. Рейтинг субъектов РФ по Индексу человеческого развития представлен ниже в табл. 1 [2].

Показатель опустился на 1 позицию по сравнению с 2014 годом, когда ИЧР составлял 0,864. В целом по основным показателям уровня жизни, Новосибирская область входит в список регионов с очень высоким уровнем ИЧР.

На изменение индекса человеческого развития оказывают влияние сразу три основных показателя, поэтому каждый рассмотрим в динамике (табл. 2).

Таблица 1

Рейтинг субъектов РФ по Индексу человеческого развития

Регион	2013 год	2014 год	2015 год
Москва	0,931 (1)	0,946 (1)	0,948 (1)
Санкт-Петербург	0,887 (2)	0,921 (2)	0,925 (2)
Томская область	0,852 (9)	0,880 (9)	0,890 (8)
Омская область	0,840 (13)	0,854 (9)	0,859 (10)
Новосибирская область	0,830 (22)	0,864 (21)	0,853(22)
Кемеровская область	0,825 (27)	0,848 (26)	0,850 (26)
Алтайский край	0,805 (56)	0,815 (54)	0,823 (50)

Таблица 2

Динамика основных показателей ИЧР Новосибирской области

Показатель	Значение		
	2013 год	2014 год	2015 год
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	69,2	70,1	70,2
Ежегодные изменения, лет	-	0,9	0,1
Ожидаемая продолжительность обучения, лет	15,7	16,1	16,3
Ежегодные изменения, лет	-	0,4	0,2
ВНД на душу населения, доллары США	13745	22708	19683
Ежегодные изменения, доллары США	-	8963	-3025

Из трех показателей значительно снизился ВНД на душу населения. Несмотря на положительную динамику двух других показателей, Новосибирская область по-прежнему не входит в ТОП-20 субъектов РФ по индексу человеческого развития.

Негативное влияние на динамику показателей Новосибирской области оказывает относительно низкая продолжительность жизни, так как остается высокая смертность среди населения [1].

Для того чтобы показатели страны улучшались, Правительство РФ разрабатывает Государственные программы по улучшению качества жизни граждан страны, вкладывает значительные бюджетные средства в здравоохранение, образование и науку.

Литература

1. Золотухина Э. Е., Хекало, О. Ю. Динамика важнейших характеристик воспроизводства населения России // Мы продолжаем традиции российской статистики : сб. докладов I Открытого рос. статист. конгресса / Рос. ассоциация статистиков, Федер. служба гос. статистики РФ, Новосиб. гос. ун-т экономики и управления. Новосибирск : [Изд-во НГУЭУ], 2016. С. 508.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016 : стат. сб. / Росстат. М., 2016. 1326 с. [Электронный ресурс]. URL : http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/region/reg-pok16.pdf
3. Хекало О. Ю., Якушко Я. С. Индекс развития человеческого потенциала России // Инновационное развитие современной науки: проблемы, закономерности, перспективы : сб. ст. победителей II Междунар. науч.-практ. сост. 15 апр. 2017 г в г. Пенза. Пенза : Наука и просвещение, 2017. С. 115-117.

—♦♦♦—

ОРГАНИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ РФ**Либан Камиль Ясин**

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

В статье рассматриваются вопросы организации государственного финансового контроля в Российской Федерации и места государственного аудита в нем. В системе управления государственными финансами финансовый контроль выполняет функцию достижения управленческого результата. И анализирует проблему системного подхода к функционированию механизма государственного финансового контроля, обозначает стратегические задачи в этой сфере, анализирует экономико-правовые основы взаимодействия Счетной палаты с другими контролирующими и правоохранительными органами в ходе проведения различных контрольных мероприятий, Дальнейшее совершенствование государственного финансового контроля позволит повысить эффективность использовать финансовые ресурсы государства. Цель финансового контроля

может быть определена как обеспечение законности и эффективности публичной финансовой деятельности. Наиболее очевидно это выражается в проверке соблюдения различных финансово-правовых режимов: налоговых, валютных ограничений, иммунитета бюджета. Главный недостаток контрольной составляющей Бюджетного кодекса РФ в том, что документ фактически ставит знак равенства между бюджетным контролем и государственным финансовым контролем.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, объект государственного финансового контроля, внешний и внутренний финансовый контроль, принципы контроля, налоговый, бюджетный контроль, государственный аудит.

ORGANIZATION OF STATE FINANCIAL CONTROL OF THE RUSSIAN FEDERATION

Liban Kamil Yasin

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The article considers the issue of organization of state financial control in the Russian Federation and the place of state audit in it. In the system of public financial management, financial control performs the function of achieving a managerial result. And he analyzes the problem of the systemic approach to the functioning of the mechanism of state financial control, identifies strategic tasks in this area, analyzes the economic and legal basis for the interaction of the Accounting Chamber with other supervisory and law enforcement agencies during various control activities. Further improvement of state financial control will improve the use of financial resources of the state. The purpose of financial control can be defined as ensuring the legality and effectiveness of public financial activities. This is most evident in the verification of compliance with various financial and legal regimes: tax, currency restrictions, budget immunity. The main drawback of the control component of the RF Budget Code is that the document actually puts an equal sign between budget control and state financial control.

Key words: state financial control, object of state financial control, external and internal financial control, principles of control, tax, budget control, state audit.

Государственный аудит является перспективным видом контроля как в сфере предпринимательства, так и в системе государственного финансового контроля и в первую очередь в силу того, что любой собственник имущества, будь то государство либо частный инвестор, имеет объективную потребность в информации относительно того, насколько эффективно осуществляется управление его активами.

По своей сути государственный аудит в системе государственного финансового контроля выступает в роли контроля эффективности, основу которого по большей части составляют аналитические процедуры, что также обосновывает необходимость более подробного рассмотрения теории государственного финансового контроля. Термин аудит в данном случае является заимствованным из международной практики, где вместо термина «государственный финансовый контроль» применяется термин «государственный аудит» и, соответственно, основные направления контроля называются «финансовый аудит» и «аудит эффективности» [4].

Проблемой государственного аудита занимаются отечественные и зарубежные ученые такие как И. Алексеева, Н. Аюбов, И. Басанцов, И. Богатая, М. Васильева, Ю. Воронин, И. Дрозд, Е. Дусаева, В. Жуков, Я. Кузьминов, С. Рябухин, С. Степашин, Л. Титова, Н. Фадейкина, Н. Шевченко и др. [3].

Однако, теоретико-методологические основы государственного аудита, несмотря на множество изданий по этой проблеме, ещё недостаточно изучены. Соответственно, важность государственного аудита и незавершенность научных работ в данном направлении диктуют необходимость продолжения исследований в данной сфере.

Государственный финансовый контроль – функциональный элемент управления государственными и муниципальными финансами. Он является инструментом финансовой политики, направленным на обеспечение соблюдения бюджетного законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения. Государственный финансовый контроль является формой реализации контрольной функции финансов. Таким образом, государственный финансовый контроль – это деятельность контрольных органов, которая осуществляется на основании законодательства с помощью специфических приемов и методов с целью обеспечения законности, целесообразности и эффективности формирования, распределения и использования бюджетных средств. Государственный финансовый контроль –

это функция государственного управления, обеспечивающая реализацию финансовой политики государства. Традиционно выделяют следующие виды государственного финансового контроля:

- бюджетный контроль – контроль за соблюдением бюджетного законодательства на всех стадиях бюджетного процесса, при поступлении и зачислении доходов в бюджеты и государственные внебюджетные фонды, при обслуживании и управлении государственным долгом;
- налоговый контроль – контроль за соблюдением законодательства о налогах и сборах при исчислении и уплате обязательных платежей в бюджет.

Система государственного финансового контроля в Российской Федерации. Специфика государственного устройства различных стран способствовала формированию своих систем органов государственного финансового контроля. Тем не менее, организация и деятельность контрольно-ревизионных органов в зарубежных странах базируется на общих принципах, выработанных многолетним международным опытом. Как правило, высшим звеном государственного финансового контроля в демократических странах принято считать орган контроля по линии законодательной (представительной) власти. В силу своего особого статуса эти органы стали представлять систему внешнего финансового контроля. В большинстве государств они играют заметную и весьма достойную роль в социально-экономической и политической жизни общества. Например, в США – Главное контрольное (бюджетно-контрольное) управление Конгресса; в Великобритании – Национальное контрольно-ревизионное управление; в Канаде – Ведомство Генерального ревизора.

Органы парламентского контроля разных стран существенно отличаются друг от друга: во-первых, правовым статусом и организационной структурой, во-вторых, задачами и формами проведения контрольно-ревизионных мероприятий, в-третьих, сферами их проведения. Но имеется ряд признаков, которые объединяют органы финансового контроля разных стран. Прежде всего, к такому признаку относится их независимость от других государственных органов, которая выражается в наличии у них права самостоятельно определять объем, направления, объекты, предметы, формы и методы контрольных мероприятий, содержание и формы отчетов об их результатах.

Наряду с независимостью выделяется еще ряд общих для органов парламентского контроля разных стран признаков:

- публичность финансового контроля со стороны общества (налогоплательщиков) за законностью, целесообразностью и эффективностью использования государственных (по большей части бюджетных) средств;
- организационная и правовая координация деятельности национальных высших органов финансового контроля в рамках международного сообщества, обеспечивающая насущные потребности современного этапа общественного развития.

Кроме институтов парламентского контроля, в большинстве стран действует также система контроля по линии исполнительной власти или так называемый правительственный контроль, а также органы финансового контроля при главе государства. Например, в США – это система инспекторских служб в федеральных министерствах и ведомствах, Административно-бюджетное управление при Президенте. В Великобритании центральный орган правительственного финансового контроля – Комитет общественных счетов при Правительстве и т. д. Парламентские, президентские и правительственные контрольно-ревизионные системы в развитых странах функционируют параллельно и в тесной связи между собой [4].

В России система органов государственного финансового контроля проходит стадию становления. Сегодня система государственного финансового контроля регламентируется положениями главы 26 БК РФ «Основы государственного и муниципального финансового контроля» [5].

В статье определяются формы и виды государственного и муниципального контроля. В соответствии со статьей 265 БК РФ законодательные и представительные органы имеют право в ходе осуществления контроля за использованием бюджетных средств на создание собственных контрольных органов (Счетная палата РФ, контрольные палаты, иные органы законодательных (представительных) органов). Основные виды контроля, осуществляемые органами исполнительной власти, формы и порядок осуществления которых устанавливаются БК РФ, иными актами бюджетного законодательства и нормативными правовыми актами РФ, субъектов РФ и правовыми актами органов местного самоуправления [5].

Таким образом, современный этап развития государством контрольной деятельности характеризуется созданием необходимых условий для перехода на более высокий качественный уро-

вень, дополнением контроля за законностью и целевым использованием бюджетных средств государственный аудит. Именно дополнением, поскольку государственный аудит должен проводиться наряду с аудитом соответствия или финансовым аудитом. Государственный аудит как оценка целесообразности и производительности расходования ресурсов наряду с финансовым аудитом (как оценка законности осуществленных затрат) и стратегическим аудитом (экспертиза достижения национальных целей, поставленных руководством страны) рассматривается как один из трех компонентов системного государственного аудита.

Литература

1. Алексеева И. В. Стратегический аудит как перспективное направление развития аудита // Учет и статистика. 2008. № 12.
2. Аюбов Н. А. Аудит эффективности планирования и использования государственных средств // Учет и статистика. 2008. № 9.
3. Шевчук О. А. Государственный аудит в системе финансового контроля [Электронный ресурс] // Финансы и кредит. 2013. 20 (548). URL : file:///C:/Users/111/Downloads/gosudarstvennyu-audit-v-sisteme-finansovogo-kontrolya.pdf
4. Рожкова, Э. С., Абрамовских Л. Н. Государственный финансовый контроль : учеб. пособие. Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2012. 128 с.
5. Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 28.12.2016) [Электронный ресурс] // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

—♦♦♦—





ДИНАМИКА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Абызова Е. В.

Московская международная академия, Москва, Россия

Целью данного исследования является анализ состояния инновационной деятельности в регионах России, выявление возможностей и трудностей инновационного развития. Работа выполнена на примере Центрального федерального округа (ЦФО) Российской Федерации, как наиболее подходящего пространства для ведения первичной инновационной деятельности. Большое внимание уделяется перспективам формирования международного финансового центра в Москве. Так, сформирован комплекс мер обеспечения инновационного развития города, претендующего на звание международного финансового центра. Вместе с тем, за последние годы произошел разрыв науки и производства, поэтому инновационные разработки внедряются с трудом. В работе показано, что разные субъекты РФ по-разному эффективны в разработках и применении продуктов инновационного бизнеса. В некоторых регионах подобная деятельность вовсе не представляется возможной вследствие их недостаточного развития.

Ключевые слова: инновационный потенциал, инновации, инвестиции, региональное развитие.

DYNAMICS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF REGIONS

Abyzova E. V.

Moscow International Academy, Moscow, Russia

The aim of this study is to analyze the state of innovation activity in regions of Russia, to identify opportunities and constraints for innovative development. The study is performed on the example of the Central Federal district (TSFO) of the Russian Federation, as the most appropriate area to conduct primary innovation. Great attention is paid to the prospects of forming an international financial center in Moscow. A set of measures to ensure innovative development of the city, claiming the title of international financial center, is established. However, in recent years there has been a gap between science and industry, so innovative developments are being introduced with difficulty. It is shown that the different subjects of the Russian Federation are differently effective development and application of innovative business products. In some regions, such activities are not possible due to lack of their development.

Key words: innovative potential, innovation, investment, regional development.

Фундаментом экономического развития регионов и всей страны в целом является инновационная ориентация отдельных отраслей экономики. В Российской Федерации вопрос о введении инноваций и использовании их на практике с каждым годом становится всё более актуальным: наблюдается технологическое отставание от экономически развитых стран, отсутствие конкурентоспособности отечественной продукции. В стремлении перестать быть сырьевым придатком Запада, аутсайдером мировой экономики, Россия должна перейти на производящие рельсы. Необходимо иметь современное производство всех видов потребительских товаров и услуг во всех секторах, отраслях экономики: сельском хозяйстве, электронной промышленности, машиностроении и пр. Чтобы эти процессы увенчались успехом, нужно провести реорганизацию управленческой структуры [1].

Особое внимание хочется посвятить технологическим инновациям, т.к. пока на них в большей степени строятся инновации в России. Рассматривается Центральный Федеральный Округ (ЦФО) РФ, как наиболее подходящее пространство для ведения первичной инновационной деятельности. Москва и Московская область в данном анализе не учитываются, т.к. столица является

ся инновационным центром России и не может являться показателем инновационного развития регионов.

Рассмотрим удельный вес организаций, занимающихся инновационной деятельностью в ЦФО. Среди них наибольшее внимание технологическим инновациям посвящают Белгородская (11,7%), Владимирская (10%), Воронежская (10,5%), Липецкая (18,8%), Рязанская (11,2%) и Тульская области (11,8%) [2].

Затраты на технологические инновации организаций и объём полученной продукции на выходе в разрезе субъектов ЦФО представлен на рис. 1 [2]. Проведенный в табл. 1 анализ позволил оценить эффективность выполненных работ с помощью показателя выпуска продукции на один рубль выполненных затрат

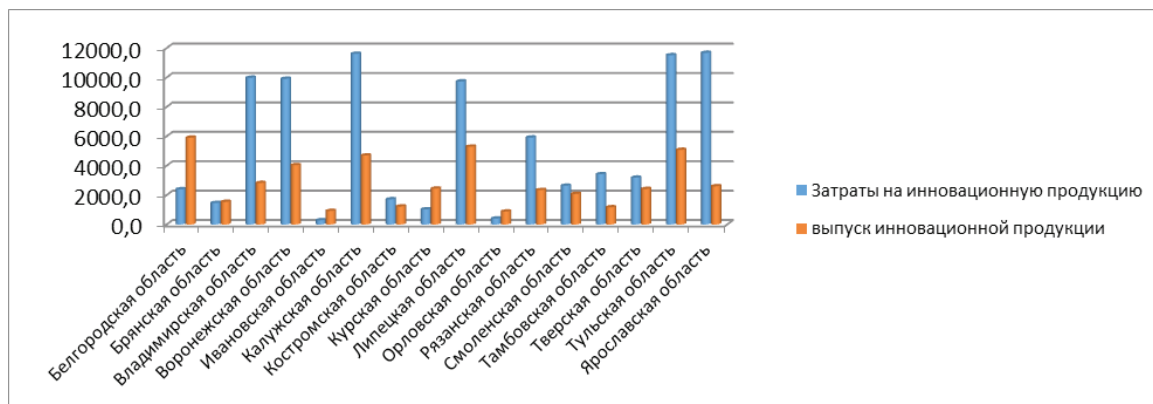


Рис. 1. Затраты и выпуск инновационной продукции по субъектам ЦФО РФ в 2016 году (млн руб.)

Таблица 1

Расчет показателя эффективности затрат на инновационную деятельность

Субъект ЦФО	Затраты на выпуск инновационной продукции	Выпуск инновационной продукции	Выпуск продукции на один рубль выполненных затрат
Белгородская область	2392,9	590 051,8	2,466
Брянская область	1460,8	153 969,5	1,054
Владимирская область	9978,7	282 413,3	0,283
Воронежская область	9905,2	403 453,8	0,407
Ивановская область	282,8	91 923,4	3,250
Калужская область	11604,9	468 991,1	0,404
Костромская область	1706,5	121 973,3	0,715
Курская область	1022,4	243 741,6	2,384
Липецкая область	9726,5	528 756,3	0,544
Орловская область	405,6	87 984,0	2,169
Рязанская область	5913,9	233 799,7	0,395
Смоленская область	2636,0	207 428,9	0,787
Тамбовская область	3417,5	116 979,4	0,342
Тверская область	3184,4	240 998,1	0,757
Тульская область	11509,7	507 629,7	0,441
Ярославская область	11669,5	259 524,0	0,222

Проведенный анализ показал, что наблюдается различная эффективность использования входных ресурсов и полученного на выходе результата. Среди всех областей ЦФО РФ можно выделить:

- Области, где затраты приблизительно равны ожидаемому выпуску инновационных товаров и услуг (Брянская, Владимирская, Воронежская, Калужская, Костромская, Липецкая, Рязанская, Смоленская, Тамбовская, Тверская, Тульская, Ярославская).
- Области, где выпущенный объём товаров и услуг несколько превышает затраты на него (Орловская).
- Области, в которых при малых затратах получают большой объём инновационной продукции (Белгородская, Ивановская, Курская).

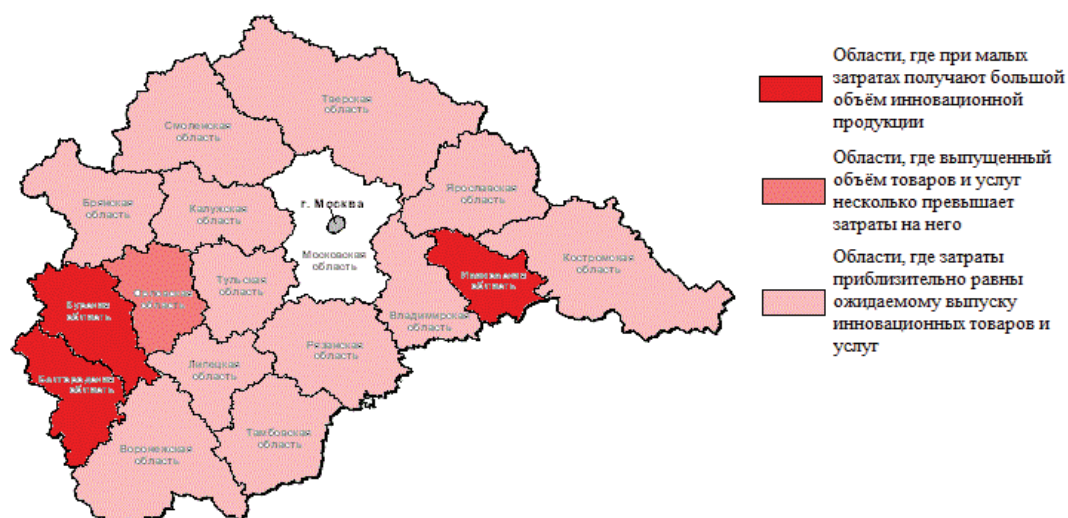


Рис. 2. Региональное различие в затратах и полученном объёме инновационных товаров и услуг

В связи с тем, что разнится соответствие затрат и объёма выпущенных инновационных товаров и услуг, можно сделать вывод, что для каждого региона существуют свои благоприятные или неблагоприятные условия развития инновационной деятельности.

Для любого инновационного продукта важно, чтобы он был полезен большому количеству потребителей, причём не просто полезен, а удовлетворял больше потребностей, чем его устаревшая версия. Следовательно, одним из барьеров является количество потребителей данного инновационного продукта. Из этого вытекает то, что для внедрения инновации в действующие процессы, необходимы достаточные для этого условия: нужна достаточная сырьевая база и эффективное использование имеющихся ресурсов (доля инновационной активности российских инноваторов составляет около 16%, когда в Японии – 35%, а в Финляндии – 55% [4,7]); научно-технологический комплекс страны должен быть в состоянии удовлетворить потребности отечественной экономики в новых технологиях (уровень развития базовых отраслей России отстаёт на 20-30 лет [4, с. 190]). По статистическим данным ИСИЭЗ НИУ ВШЭ за 2014 год наиболее благоприятными условиями для инновационной деятельности обладают гор. Москва, Санкт-Петербург, Республика Татарстан, Ямало-Ненецкий АО, Ханты-Мансийский АО, Самарская область, Хабаровский край, Тюменская область и др. (их Индексы Социально-Экономических Условий (ИСЭУ) для инновационной деятельности высоки – превышают 0,45) [3, с. 25]. Наиболее неблагоприятные условия находятся в Амурская область, Камчатский край, Магаданская область, Республика Саха (Якутия), Еврейская автономная область и в таких республиках, как Чеченская, Тыва, Ингушетия (их ИСЭУ ниже отметки в 0,29) [3].

Также для российских регионов характерна проблема недостаточности и ненадёжности информации об инновациях на российских предприятиях. Так, на долю бизнеса, занимающегося НИОКР, приходится 30%, государства – 65% (а в США – 70 и 22%). Лишь 10% организаций занимались параллельными разработкой и введением инноваций в практическую деятельность [4, 8]. Можно говорить о невозможности инновационного проекта стать завершённым продуктом и дойти до потребителя.

В тоже время у России есть возможность стать более инновационно-развитой страной. Благодаря санкциям 2014-2015 года наша страна обратила большее внимание на развитие отечественного производства. Следовательно, возросла конкуренция между российскими производителями, которая вынудила их реализовывать инновации. Инвестиционная политика, ориентированная на стимулирование капиталовложений, параллельно стимулирует инновации путём их материализации, финансового обеспечения. Несколько возросла инновационная активность предприятий промышленности, затраты на технологические инновации, объёмы инновационной продукции и ее экспорта [5, 9]. По данным Росстата увеличилось количество предприятий, занимающихся инновациями технологий

Анализируя всё вышесказанное можно сделать вывод: инновационная деятельность в регионах России не совершенна. Разные субъекты РФ по-разному эффективны разработках и применении продуктов инновационной бизнеса. В некоторых регионах подобная деятельность во-

все не представляется возможной вследствие недостаточного для этого их развития. Государству необходимо обеспечить оптимальную институциональную среду для развития инновационной промышленности. Любая инновация – это своеобразный «слоем» в системе, где все элементы взаимосвязаны и взаимозависимы. Невозможно качественно улучшить один элемент так, чтобы не возникло ни единого сбоя в системе. Аналогично данному примеру инновационное развитие необходимо во всех отраслях экономической жизни, т.к. если развивать только некоторые из них, долгосрочной пользы от них (на которую рассчитывают инвесторы и государство) не будет. Такие проекты будут либо отправлены на доработку, либо полностью отвергнуты, как показавшие свою несостоятельность в современных условиях [6].

Государство также ответственно за регулирование деятельности монопольных компаний, которые могут препятствовать развитию малого инновационного бизнеса. Следовательно, нужен более точный контроль инновационной деятельности с помощью налоговых мер, законодательных норм, поддержки бизнес-ангелов (инвесторов) и стартапов. С 90-х годов прошлого века наблюдается утечка мозгов, поэтому в задачи государства, в том числе, входит налаженная эффективная система подготовки квалифицированных кадров, начиная с получения первого высшего образования в вузе.

Инновации призваны полностью изменить, усовершенствовать продукт или процесс, повышая его эффективность, полезность, интерес для потребителя в несколько раз. Поэтому если объём выпускаемых инновационных товаров и услуг выше количества затраченных на них входных ресурсов, то такие инновации будут безусловно являться эффективными [10].

Российские инновации мало известны за рубежом, а российская продукция характеризуется малой конкурентоспособностью и популярностью. Задача моего и следующих поколений – переломить эти тенденции, вывести продукцию России на новый уровень, превращая её из продукции второго-третьего сорта в первый высший.

Литература

1. Инновационная активность организаций Калужской области в 2014 году [Электронный ресурс] // Официальный портал органов власти Калужской области. URL: <http://www.admoblkaluga.ru/sub/econom/innov/stat.php> (дата обращения: 03.12.2016).
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 03.12.2016).
3. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Вып. 4 [Электронный ресурс] / под ред. Л. М. Гохберга ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2016. 248 с. URL: <https://issek.hse.ru/data/2016/06/28/1115847925/RIR%202016.pdf> (дата обращения: 03.12.2016).
4. Иванова Н. Г. Инновационный бизнес в России: проблемы и перспективы [Электронный ресурс] // Проблемы современной экономики. 2013. №4(48). URL : <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnyy-biznes-v-rossii-problemy-i-perspektivy> (дата обращения: 03.12.2016).
5. Инновационное развитие современных социально-экономических систем [Электронный ресурс] : материалы III Междунар. заоч. науч.-практ. конф. Комсомольск-на-Амуре, февраль 2016. Комсомольск-на-Амуре [КНАГТУ], 2016. 371 с. URL: https://www.knastu.ru/media/files/page_files/page_1425/Sbornik2016_gravka.pdf (дата обращения: 03.12.2016).
6. Лебединская О. Г., Симахина О. Н., Логинов В. М. Методологические аспекты определения инвестиционной привлекательности регионов // Образование. Наука. Научные кадры. 2016. № 4. с. 100-103.
7. Тимофеев А. Г., Лебединская О. Г. Трансформация роли системообразующих предприятий в экономике России // Приоритетные направления развития науки и образования. 2016. № 1 (8). С. 396-398.
8. Лебединская О. Г., Тимофеев А. Г. Использование методов факторного анализа в оценке деятельности системообразующих предприятий // Научный альманах. 2015. № 12-1 (14). С. 230-234.
9. Тимофеев А. Г., Лебединская О. Г. Актуализация перехода от цифрового труда к цифровой фабрике // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2016. № 3 (85). С. 10.



НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО МЕХАНИЗМА СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аверина И. С.

Волгоградский государственный университет, Волгоград, Россия

В статье приведены результаты анализа элементов институционального механизма стимулирования инновационной деятельности хозяйствующих субъектов на различных уровнях экономической системы: на макроуровне – законодательство, религия; на мезоуровне – законодательство, религия, доверие; на микроуровне – деловая практика, доверие, характер властных отношений. На основании вышеизложенной структуры выработаны предложения по совершенствованию указанного механизма: на федеральном уровне – совершенствование законодательных актов в сфере инноваций и ужесточение антикоррупционного законодательства; на мезоуровне – эффективное преодоление социокультурного барьера (обусловленного традициями, обычаями и религиозными аспектами) возможно в рамках Российской Федерации лишь в региональных масштабах в связи со специфичностью и разнообразием религий, традиций, обычаев и территориальных условий; на микроуровне – рациональная кадровая политика поможет избежать аутсайдерских проявлений внутри организации, а значит, позволит повысить уровень доверия менеджеров к сотрудникам и снизит дистанцию власти в рамках отдельной хозяйствующей единицы.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, институциональный механизм.

DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF INSTITUTIONAL MECHANISM OF STIMULATION OF INNOVATIVE ACTIVITY IN MODERN RUSSIA

Averina I. S.

Volgograd State University, Volgograd, Russia

The article presents the results of the analysis of the elements of the institutional mechanism of stimulation of innovative activity of economic entities at various levels of the economic system: at the macro level – the law system, religion; at the meso level – the law system, religion, trust; at the micro level – business practices, trust, nature of relations of power. Based on the structure mentioned above, the suggestions for improving the mechanism are offered: at the Federal level – improvement of legislative acts in the sphere of innovations and toughening anti-corruption legislation; at the meso level – an effective overcoming of socio-cultural barrier (due to traditions, customs and religious aspects) is possible in the Russian Federation at the regional scale in connection with the specificity and diversity of religions, traditions, customs and geographical conditions; at the micro level – rational HR policy will help to avoid manifestations of the outsider within the organization, and thus help to increase the level of trust of managers by employees, and reduce the power distance within the individual business units.

Key words: innovations, innovative activity, institutional mechanism.

Современная отечественная система стимулирования инновационной деятельности на данном этапе развития сталкивается с множеством противоречий, снижающих эффективность ее действия, а следовательно, предполагает необходимость разработки стратегических мер, обеспечивающих не только преодоление, но и предотвращение этих несоответствий (что не исключает появления других противоречий с течением времени). Поэтому актуальность исследований существующих несоответствий в данной системе представляется целесообразной и позволит выделить возможные направления их разрешения, что предоставит возможность повысить эффективность функционирования системы стимулирования инноваций в целом.

Достаточно низкая инновационность российской экономики (62 место из 142 стран [1]) в целом не является итогом отсутствия стимулирующего механизма инноваций в нашей стране. Данный механизм существует, но носит преимущественно финансово-налоговый характер и, к сожалению, не оказывает ожидаемого воздействия на инновационную активность субъектов (уровень инновационности существенно не повышается).

Низкая инновационная активность хозяйствующих субъектов обусловлена наличием ряда проблем в экономике страны, таких как: инновационная асимметрия регионов; недостаточное финансирование инновационных проектов; коррупция и бюрократия; высокая степень неопределенности условий осуществления инновационной деятельности хозяйствующих субъектов; невысокий уровень спроса на инновационную продукцию; низкая степень заинтересованности в инновационном развитии предприятий; недостаточно проработанная законодательная база и т.д.

В целом проблема низкой инновационности российской экономики может быть решена в рамках модернизации институционального механизма стимулирования инновационной деятельности.

Выделим элементы институционального механизма стимулирования хозяйствующих субъектов инновационной деятельности, которые в наибольшей степени мотивируют инновационное поведение хозяйствующих субъектов: на макроуровне – законодательство, религия [2]; на мезоуровне – законодательство, религия, доверие; на микроуровне – деловая практика, доверие, характер властных отношений. Целесообразной представляется выработка предложений по совершенствованию институционального механизма стимулирования инновационной деятельности на основании вышеизложенной структуры.

Начнем рассмотрение предложений по совершенствованию институционального механизма с модернизации, осуществляемой на микроуровне. Данная необходимость обусловливается тем обстоятельством, что на мезо – и макроуровнях формируются законодательные нормы, определяющие инновационную деятельность субъектов, которые целесообразнее корректировать, опираясь на предложения «снизу», с учетом сложившихся практик на микроуровне. Это позволит учитывать в достаточной мере интересы предпринимателей и разработчиков, а, следовательно, позволит повысить эффективность действия принятых формальных норм (законов, постановлений, стратегий и т.д.).

Исходя из проблем, с которыми сталкиваются субъекты инновационной деятельности на микроуровне (наличие аутсайдеров внутри фирмы – работников, не заинтересованных в повышении эффективности деятельности предприятия; низкая степень заинтересованности собственника в инновационном развитии фирмы в силу высоких рисков и издержек [4]; бюрократия и коррупция и т.д.), предложим соответствующие пути решения.

В рамках отдельной хозяйствующей единицы (предприятия, НИИ, ВУЗа) проблема аутсайдерства может быть решена двумя способами: первый – предполагает более тщательный отбор персонала (не только с учетом его высокой квалификации, но и с учетом отношения к потенциальному месту работы); второй – основан на политике предприятия, целью которой является метаморфоза аутсайдера в инсайдера.

Следующими проблемами на микроуровне были выделены: невысокая заинтересованность в инновационном развитии фирмы собственников и менеджеров, а также бюрократия и коррупция, с которыми сталкивается фирма при попытке осуществления инновационной деятельности.

Решение указанной проблемы следует рассматривать «на стыке» мезо- и микроуровней. Данное обстоятельство обусловливается тем, что низкая заинтересованность бизнеса в инновациях связана с неопределенностью, в которой приходится действовать субъекту инновационного процесса. Она может быть вызвана изменчивостью экономической и законодательной конъюнктуры в рамках региона (страны в целом); необходимостью крупных финансовых вложений в инновационный проект; высокими транзакционными издержками; достаточно продолжительными сроками окупаемости инновационных проектов и т.д.

Разрешение данной проблемы, хоть и сама она относится к микроуровню, возможно только посредством проведения эффективной региональной политики. Именно это будет являться во многом определяющим стимулом при формировании эффективного комплекса на мезоуровне (законодательство, религия, доверие). Дело в том, что религия является самым «консервативным» элементом, в связи с невозможностью или длительностью предполагаемых изменений. Вторые два элемента (законодательство и доверие) будут взаимодополнять и обуславливать друг друга. Уровень доверия, определяющийся уровнем дистанции власти (чем выше дистанция власти, тем меньше уровень доверия), в России является достаточно низким. Это связано, прежде всего, с такими факторами как: низкий уровень деловой культуры в сфере инноваций (обуславливает высокую потребность в зависимости от власти по Г. Хофстеду); низкая степень технологического развития (отдельно взятых регионов); иерархия в образе жизни (социальная, трудовая, политическая и т.д.); недоступность и неготовность властных структур к диалогу с бизнесом.

Следовательно, неэффективная модель взаимосвязи региональных властей с местным предпринимательским сектором нуждается в совершенствовании, что, в свою очередь, провоцирует негативное влияние принятых формальных мер (законов), существенно дестабилизирующих деятельность предприятия и, как следствие, обуславливающих отказ от инноваций. В данном направлении уже приняты меры по созданию торгово-промышленных палат, которые являются связующим звеном между представителями власти и бизнеса.

Однако, данная мера нуждается в доработке и установлении механизма эффективного «диалога» между данными субъектами. Модернизация модели институционального механизма стимулирования инновационной деятельности хозяйствующих субъектов на мезоуровне (предприятие – регион) необходима в рамках изменений существующих взаимосвязей между субъектами различного уровня, участвующими в законотворчестве и выполняющими формально установленные нормы.

Связь между предприятиями и Министерством экономического развития прослеживается нечетко в рамках законотворчества. Невозможность предприятий участвовать в лоббировании собственных интересов на общегосударственном уровне зачастую проявляется в противоречиях, возникающих между принятыми формальными нормами в инновационной сфере и незаинтересованностью хозяйствующих субъектов исполнять этот вид деятельности. Данное несоответствие в рамках модернизации институционального механизма может быть разрешено посредством повышения эффективности взаимодействия предприятий, торгово-промышленных палат (ТПП), ассоциаций, лоббирующих их интересы в законодательных органах власти и Министерства РФ.

Отдельно взятые предприятия не могут продвигать законодательные инициативы и представлять собственные интересы (сложившихся деловых практик) в высших уровнях власти, но объединяясь в Торгово-промышленные палаты, они, в свою очередь, представлены в рамках различных Ассоциаций, имеют право выступать с законодательной инициативой в государственную Думу, которая в случае одобрения закона, выводит его исполнение на уровне Министерств.

Установленные подобным образом формальные нормы не будут противоречить неформальным деловым практикам, сложившимся в предпринимательском секторе, и тем самым обеспечат большую эффективность их внедрения и исполнения.

Мы наблюдаем естественный переход микроуровня в мезо- и макроуровни, где основными стимулами, в первом случае, являются доверие, характер властных отношений, деловые практики в сфере инноваций, а во втором и третьем – законодательство, религия, доверие. Эффективность взаимодействия между бизнесом и региональными властями может быть повышена только посредством активного участия ТПП, а это, в свою очередь, возможно лишь при наличии изменений в уровне дистанции власти.

Существование ТПП не обеспечивает само по себе однозначно эффективного взаимодействия, так как во многом определяется характером дистанции власти (в России данный показатель (по Г. Хофстеду) высок – 90 баллов из 114 возможных [3]), и здесь мы сталкиваемся со следующими проблемами. С одной стороны, необходимо сократить дистанцию между властными структурами и бизнесом (как раз это возможно при помощи эффективной работы ТПП), но, с другой стороны, это не должно привести к усилению коррупционных явлений ввиду сближения данных субъектов. Эффективное стимулирование инноваций достигается в тех странах, где показатель дистанции власти, как один из значимых факторов, оценивается как средний – от 39 до 76 баллов (Италия, Франция, Китай, Сингапур) или низкий – от 1 до 38 баллов (Германия) [3].

Однако, в совокупности с кросскультурными факторами (менталитетом, религией) и жестким антикоррупционным законодательством, пониженный уровень дистанции власти, рассматриваемый как внутри отдельного предприятия, так и на уровне взаимодействия «власть – бизнес» приводит к положительным результатам (высокому уровню инновационного развития экономики).

Исходя из этого, можно сделать вывод о необходимости снижения показателя дистанции власти до среднего уровня при одновременном ужесточении антикоррупционной политики за счет уменьшения степени лоббирования интересов отдельных групп предприятий или предпринимателей.

При этом религия как фактор, рассматриваемый на региональном уровне, может являться и ограничивающим и стимулирующим фактором, но ввиду отмеченной выше «косности», то есть неспособности к изменениям, данный фактор в отечественной практике скорее будет являться ограничителем. Изменить религиозные предпочтения населения не представляется возможным, однако, проведение, в первую очередь, активной региональной политики по развитию культуры населения в сфере инноваций стимулирует общество к активизации инновационных процессов и лояльному отношению к изменениям.

Еще одним аспектом, который следует рассматривать на региональном уровне, являются инфраструктурные особенности региона в сфере инноваций, а также в целом специфические территориальные условия и применяемые инструменты стимулирования новаторской деятельности.

Данное направление может быть представлено в нескольких аспектах: во-первых, устранение противоречий (как части институционального механизма) между уже существующими инфраструктурными составляющими инновационной сферы страны; во-вторых, создание необходимых компонентов, разрешающих противоречия, обусловленные отсутствием необходимых инфраструктурных элементов.

Сложившаяся российская инфраструктура в сфере инноваций нуждается в подобной модернизации. Во-первых, отсутствие четкого разделения на науку и проектирование, а также НИОКР по бизнес-направлениям требуют внесения дополнительных корректив в инфраструктурный комплекс с выделением таковых.

Во-вторых, фактически отсутствующая служба заказчика НИОКР требует развития контрактных отношений в данной сфере, а также сближения академической науки и бизнеса в целом.

В-третьих, существует необходимость смещения стимулирующих экономических мер бюджетного финансирования научно-исследовательских работ (как мотивации к увеличению предложения) в сторону стимулирования спроса на исследования и разработки посредством укрепления связей между бизнесом и научным сектором.

Преобразование инфраструктуры инновационного сектора в российской экономике также должно сопровождаться созданием инжиниринговых центров, которые стали бы элементом, обеспечивающим трансферт передовых технологий и реализацию инновационных проектов. Прикладная наука должна стать не просто элементом, включенным в инновационный процесс, но и инфраструктурной составляющей, встроенной в отечественную экономику для обеспечения ее инновационности с целью усиления конкурентоспособности российских предприятий.

В российской экономике отсутствует единая информационно-аналитическая база и система продвижения и поддержки инновационных проектов, как в рамках отдельного макрорегиона, так и на общегосударственном уровне. Также отсутствует консолидированная база данных для оценки уровня развития инновационной инфраструктуры (как элемента механизма стимулирования новшеств) региона на официальных сайтах федеральных и территориальных статистических органов РФ и порталах органов исполнительной власти субъектов.

В основном информация о состоянии инновационной инфраструктуры выкладывается на официальных сайтах Администраций субъектов РФ (по желанию органов государственной власти, что также искажает общее представление о развитии инновационной инфраструктуры).

Модернизационные изменения в рамках данного направления должны включать следующие аспекты: во-первых, создание и внедрение систем комплексного мониторинга и оценки показателей уровня развития инновационной инфраструктуры; во-вторых, оптимизация предоставления информации хозяйствующим субъектам о развитии и использовании инноваций на официальных сайтах субъектов РФ и статистических органов.

Данные изменения будут способствовать не только выявлению необходимости инноваций в различных сферах, но и комплексности систем информирования о наличии тех или иных разработок. Это позволит, в свою очередь, повысить спрос на них, так как сделает их информационно доступными для потенциальных инноваторов и позволит рассчитать его (спрос) в более точных показателях, таких как количество заявок на выполнение разработок и отчетные данные об их исполнении.

Рассмотрев необходимые изменения на микро и мезоуровнях, мы акцентировали внимание на тех областях, которые, в конечном итоге, будут представлены на макроуровне: совершенствование законодательной базы в сфере инноваций; взаимодействие ТПП с региональными властями и федеральной властью; развитие региональных инфраструктурных составляющих.

Указанные меры должны подразумевать комплексность их введения, которая в совокупности может повысить уровень инновационности, как отдельного региона, так и страны в целом. Однако, их внедрение требует целенаправленного точечного воздействия, исходя из специфичности субъектов страны, особенно в социокультурном плане. Каждый из субъектов Российской Федерации должен осуществлять стратегическое планирование с использованием инновационных разработок.

Целесообразность уровневого ранжирования выделенных направлений совершенствования институционального механизма стимулирования в инновационной сфере является одним из факторов, влияющих на эффективность использования данных мер, так как позволяет учитывать региональную специфичность субъектов страны.

Макроуровень совершенствования институционального механизма мотивации в сфере инноваций является наиболее обширным, так как способен очерчивать формальные нормы, обязательные для исполнения всеми хозяйствующими субъектами различного уровня.

Однако, мезоуровень способен наиболее эффективно конкретизировать принятые на федеральном уровне нормы в зависимости от специфичности условий отдельного региона и обеспечивать взаимосвязь между органами власти и бизнесом (микроуровень) посредством диалога с ТПП и Ассоциациями.

Исходя из вышеизложенного, следует сделать вывод о том, что комплексное изменение институционального механизма стимулирования инновационной деятельности хозяйствующих субъектов в отдельном регионе способно содействовать повышению уровня инновационности национальной экономики. Комплексность и системность изменений должна быть отражена при разработке стратегических целей региональной политики, которая в определенных аспектах

зависит от одновременного изменения на федеральном уровне (например, совершенствование законодательных актов в сфере инноваций и ужесточение антикоррупционного законодательства); на мезоуровне – эффективное преодоление социокультурного барьера (обусловленного традициями, обычаями и религиозными аспектами) возможно в рамках Российской Федерации лишь в региональных масштабах в связи со специфичностью и разнообразием религий, традиций, обычаев и территориальных условий; на микроуровне рациональная кадровая политика поможет избежать аутсайдерских проявлений внутри организации, а значит, позволит повысить уровень доверия менеджеров к сотрудникам, и снизит дистанцию власти в рамках отдельной хозяйствующей единицы.

Совокупное осуществление мер, направленных на изменение институциональной составляющей в рамках стимулирования инновационной деятельности хозяйствующих субъектов, способно повысить эффективность применения экономической мотивации в рамках регионов России.

Литература

1. Офиц. сайт Всемирного Банка. URL : <http://data.worldbank.org/topic/science-and-technology>
2. Алешина И. Открытые инновации: кросс-культурные факторы в условиях глобализации [Электронный ресурс]. URL : <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2010/2650>
3. Культурные различия в бизнесе: вопрос власти [Электронный ресурс] // Experto24.ru. Ваш личный консультант : web-сайт. URL : <http://www.experto24.ru/bisnes-i-upravlenie/internationalnii-bisnes/kulturnye-razlichija-v-biznese-vopros-vlasti.html>
4. Лебедева Н. Н. Идентичность человека как фактор мотивации экономической деятельности // Вестник ВолГУ. Сер. 3. Экономика. Экология. 2013. № 1. С. 251-259.

—◆◆◆—

МЕТОДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ ИСКАЖЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Алексеев М. А., Дудин С. А.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

В статье представлен подход к оценке качества финансовой отчетности с позиций вероятности ее искажения. Выделены финансовые показатели, позволяющие выявить закономерности в обучающих выборках. Обосновано использование показателя оценки вероятности искажения финансовой отчетности в сторону занижения. Ответственность компаний, функционирующих в строительной сфере, оценена с позиций вероятности занижения финансовых результатов деятельности.

Ключевые слова: финансовая отчетность, открытое информационное пространство, отчет о движении денежных средств.

METHODICAL QUESTIONS OF IDENTIFICATION OF FINANCIAL STATEMENTS DISTORTION

Alekseev M. A., Dudin S. A.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The article shows the method of evaluating of quality of financial statements from the perspective of probability of manipulation. The authors selected financial indicators which show the greatest differences between the statistical samples. The integrated index of financial statements evaluation from the point of view of probability of financial results understatement was built. Financial statements of companies in construction industry of Russia was analysed.

Key terms: accounting reports, open informational space, cash flow statement.

Повышение доступности данных официального статистического учета и других достоверных сведений позволяет стейкхолдерам проводить мониторинг и принимать своевременные и верные управленческие решения. В таких условиях особое значение приобретает качество предоставляемой информации. Так, по разным оценкам, ущерб от предоставления не качественной финансовой информации десятками млрд. долларов США [9].

Нами было проведено исследование с целью построения показателя, направленного на выявление искажений результатов деятельности компаний, раскрытых в финансовой (бухгалтерской) отчетности.

Поставленная цель позволила определиться с методикой построения интегрального (учитывающего много факторов) показателя выявления искажений деятельности компаний в финансовой отчетности.

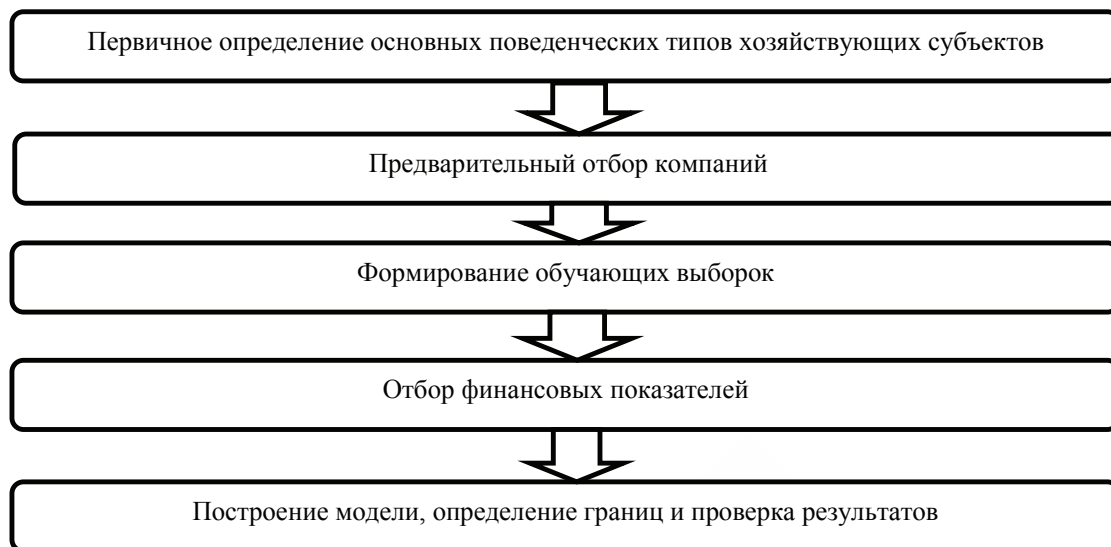


Рис. 1. Методика построения интегрального показателя выявления искажений результатов деятельности компаний

ОПИСАНИЕ МЕТОДИКИ

Построение интегрального показателя выявления искажений деятельности компаний реализуется в пять этапов, каждый из которых включает в себя набор последовательных шагов:

1. Первичное определение основных поведенческих типов хозяйствующих субъектов.
2. Предварительный отбор компаний. Цель этапа — сформировать предварительный список компаний для последующего выделения хозяйствующих субъектов, завышающих, занижающих и не искажающих результаты своей хозяйственной деятельности в финансовой отчетности. Аналитическую основу этапа обеспечивает проверка принципа соответствия коэффициентов начислений, построенных на основе ОДДС, и коэффициентов начислений, построенных на основе бухгалтерского баланса. На первом шаге этапа осуществляется реализация аналитических процедур, позволяющих выделить компании, составляющие отчет о движении денежных средств (далее — ОДДС) в целом без существенных ошибок и/или искажений. На втором шаге этапа определяются компании, достоверно составившие ОДДС в части суммарного сальдо от текущих и инвестиционных операций. Результаты, полученные при реализации шагов, сопоставляются между собой и формируется первоначальная исследовательская выборка.

3. Формирование обучающих выборок. Цель данного этапа — выделение компаний, занижающих, завышающих и не искажающих результаты своей хозяйственной деятельности. Ключевой параметр, подвергающийся оценке, — сравнение коэффициентов начислений, рассчитанных кассовым методом и методом начислений. Разделение осуществлено по оценке смещения разницы названных коэффициентов от нулевого значения в отрицательную или положительную область. Исходной аналитической операцией на данном этапе выступает фильтрация объектов наблюдения с помощью критерия Томсона, направленная на исключение экстремальных значений. Обоснование применения подобной процедуры лежит в возможности разнесения полученных значений к намеченным классам без применения специальных статистических методов. На следующем шаге восстанавливаем фактическое распределение значений коэффициентов начислений. Осуществляем проверку соответствия фактического распределения нормальному. Выявляем признаки мультимодальности. С помощью процедур разделения смесей восстанавливаем статистические характеристики искомым нормальным распределений, веса которых в сумме дают единицу. Оптимизируем соответствие фактического распределения с системой аналитически построенных распределений. Формируем обучающие выборки, выбирая объекты наблюдения, опираясь на средние значения исследуемого показателя в полученных аналитических распределениях.

4. Отбор финансовых показателей. Цель этапа заключается в формировании списка финансовых показателей, значимых для последующего отнесения компаний к каждому из выделенных типов независимо от формы собственности и качества составления ОДДС. Используем полученные на предыдущем этапе статистики.

5. Построение модели, определение границ и проверка результатов. Цель — определение параметров пробит регрессии с помощью программы STATISTICA.

АПРОБАЦИЯ МЕТОДИКИ

Применение методики было рассмотрено на примере строительной отрасли.

На основании базы данных «Скрин» была сформирована выборка, состоящая из 4220 компаний, осуществляющих основной вид деятельности в Российской Федерации в строительстве по классификации ОКВЭД (код ОКВЭД F, раздел 45). В выборку вошли компании, осуществляющие деятельность в форме акционерных обществ.

На основе анализа данных, представленных 4220 компаниями бухгалтерских (финансовых) отчетов за 2015 г., произведена оценка качества составления ОДДС.

Таблица 1

Оценка качества составления ОДДС на основе сопоставления коэффициентов начислений

Вид экономической деятельности	Количество компаний, не имеющих погрешностей в ОДДС		Количество компаний, имеющих погрешности в ОДДС в пределах 5 %		Количество компаний, имеющих погрешности в ОДДС свыше 5 %	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%
Строительство	486	11,5	1487	35,25	2247	53,25

Результаты анализа качества составления ОДДС компаний показывают, что доля строительных компаний, допускающих погрешности при составлении ОДДС, в 2015 г. была достаточно велика. Это может объясняться экономической ситуацией в стране. Для дальнейшего исследования количество компаний, оставшихся в выборке, не является достаточным.

Для оценки полученных результатов необходимо учитывать степень существенности погрешностей при составлении ОДДС. При использовании данного метода исходим из того, что погрешность в пределах 5 % является допустимой.

Таким образом, включим по результатам первого этапа в исследовательскую выборку отчеты 1973 компаний.

Отсеиваем аномальные значения, с помощью критерия Томсона и формируем окончательную исследовательскую выборку из 1857 объектов наблюдения.

Далее нами была проведена оценка однородности выборки на нормальность распределения. В результате чего были выделены кластеры компаний по трем типам: занижающие, завышающие и не искажающие финансовую отчетность.

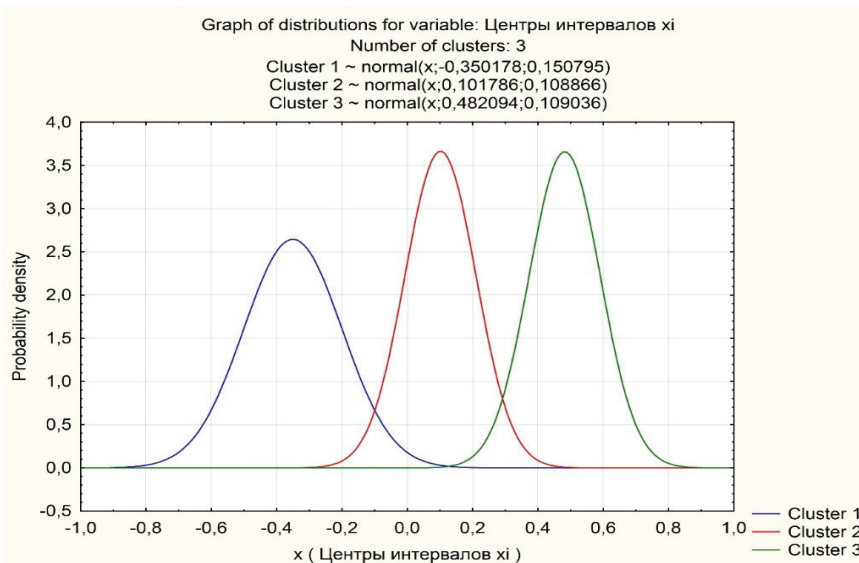


Рис. 2. График системы нормальных распределений значений коэффициентов начислений

Из полученных кластеров были сформированы обучающие выборки путем выделения по 30 компаний максимально отвечающих закону нормального распределения.

После того как обучающие выборки сформированы, необходимо отобрать показатели, позволяющие осуществить дальнейшую кластеризацию наилучшим образом. Исследования, направленные на выявление искажений в бухгалтерской финансовой отчетности, как правило, в качестве признаков выделения выбирают количественно определяемые финансовые показатели, которые традиционно представляются пятью группами:

- показатели рентабельности;
- показатели финансовой устойчивости;
- показатели структуры капитала;
- показатели ликвидности;
- показатели деловой активности.

Значения отобранных показателей были проверены на мультиколлинеарность.

Что позволило сформировать «короткий» (окончательный) список финансовых показателей:

- коэффициент покрытия текущих обязательств операционной прибылью (OP / CL); (2300/1500);
- коэффициент денежной ликвидности ($Cash / CL$) (1250/1500), показывающий уровень покрытия текущих обязательств денежными средствами и их эквивалентами;
- коэффициент финансового рычага (TL / E); (1400+1500)/1300;
- доля товарно-материальных запасов и дебиторской задолженности в активах ($(INV + REC) / TA$). (1210 + 1230)/1600.

Для отобранных показателей осуществим определение параметров пробит регрессии с помощью программы STATISTICA

$$Z = -0,545163 + 0,081045X_2 + (-0,214496)X_3 + (-0,013610)X_4 + 1,412424X_5,$$

где X_2 – коэффициент покрытия текущих обязательств операционной прибылью;

X_3 – коэффициент денежной ликвидности;

X_4 – коэффициент финансового рычага;

X_5 – доля ТМЗ и дебиторской задолженности в активах;

Полученное регрессионное уравнение, позволило проанализировать 10 тысяч компаний, занимающихся основной деятельностью в строительстве по классификатору ОКВЭД в независимо от организационно-правовых форм и качества составления ОДДС. Результаты проверки представлены на рисунке 2.

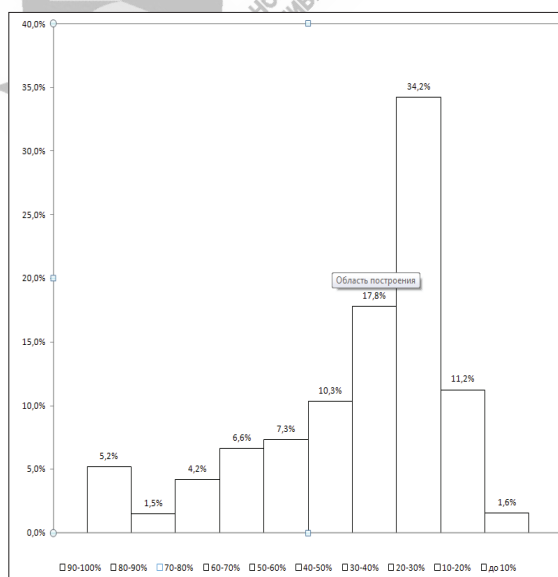


Рис. 3. Распределение компаний, осуществляющих деятельность в строительстве, по вероятности искажения финансовой отчетности в сторону занижения

Проведенный анализ показал, что 10,9% процентов компаний, осуществляющих свою деятельность в строительстве искажают свою отчетность в сторону занижения.

Проведенное исследование позволило выявить, определенные закономерности, позволяющие сформировать типы компаний по направлению искажения финансовой отчетности. Так компании, занижающие результаты хозяйственной деятельности, имеют более высокую денежную ликвидность по сравнению с компаниями, показывающими результаты своей деятельности достоверно. Одновременно с этим у компаний-манипуляторов наблюдаются чрезвычайно высокие значения коэффициентов финансового рычага, что, с одной стороны, говорит о их финансировании преимущественно аффилированными структурами, а с другой — находит отражение в «раздувании» валюты баланса, приводящем к относительно низкой доле товарно-материальных запасов и дебиторской задолженности в активах. Кроме того, у компаний-манипуляторов выявлено относительно низкое значение коэффициента покрытия текущих обязательств операционной прибылью.

Разработанный интегральный показатель позволяет определить вероятность искажения финансовой отчетности в сторону ее занижения.

Применение данного показателя позволит повысить эффективность работы контролирующих органов, а так же минимизировать риски других пользователей при принятии ими управленческих решений, что в итоге благоприятно скажется на формировании открытого информационного пространства в Российской Федерации.

Литература

1. Алексеев М. А. О проблемах применения индекса F-score к финансовой отчетности российских компаний // Проблемы экономической науки и практики: сб. науч. тр. Новосибирск : Изд-во НГУЭУ, 2016. С. 22–32.
2. Алексеев М. А. О проблемах применения показателя манипулирования к финансовой отчетности российских предприятий // Вестник НГУЭУ. 2016. № 1. С. 80-91.
3. Алексеев М.А., Глинский В.В., Лихутин П.Н. Статистическое исследование информационного пространства финансового рынка // Вопросы статистики. 2017. № 5. С. 28-38.
4. Алексеев М.А., Лихутин П.Н. Методологические аспекты исследования информационного пространства финансового рынка // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2017. № 5 (151). С. 65-74.
5. Алексеев М. А., Тюжина М. С. Выявление направления искажения финансовой отчетности // Сибирская финансовая школа. 2016. № 6. С. 129-133.
6. Колмогоров А. Н. Теория вероятностей и математическая статистика. М.: Наука: 1986. 535 с.
7. Савельева М. Ю., Алексеев М. А., Дудин С. А. Проверка качества составления отчета о движении денежных средств в российских компаниях // Экономический анализ: теория и практика. 2017. № 4 (463). С. 756-767.
8. Beneish M. D. The detection of earnings manipulation // Financial Analysts Journal. 1999. № 55. С. 24-36.
9. Dechow P.M., Richardson S.A., Sloan R.G. The Persistence and Pricing of the Cash Component of Earnings // Journal of Accounting Research, June, 2008
10. Detection of financial statement fraud and feature selection using data mining techniques / P. Ravisankar et al. // Decision Support Systems. 2011. № 50. С. 491-500.
11. Kanapickiene R., Grundiene Z. The Model of Fraud Detection in Financial Statements by Means of Financial Ratios // Procedia — Social and Behavioral Sciences. 2015. № 213. С. 321-327.
12. Lenard M. J., Alam P. An historical perspective on fraud detection: from bankruptcy models to most effective indicators of fraud in recent incidents // Journal of Forensic & Investigative Accounting. 2009. № 1. С. 1-27.
13. Mann H. B., Whitney D. R. On a test of whether one of 2 random variables is stochastically larger than the other // Annals of Mathematical Statistics. 1947. № 18. С. 50-60.
14. Persons O. Using financial statement data to identify factors associated with fraudulent financing reporting // Journal of Applied Business Research. 1995. № 11. С. 38-46.
15. Stice J. D. Using Financial and Market Information to Identify PreEngagement Factors Associated with Lawsuits against Auditors // The Accounting Review. 1991. № 66. С. 516-533.
16. The efficacy of red flags in predicting the SEC's targets: an artificial neural networks approach / E. H. Feroz et al. // Intelligent Systems in Accounting, Finance & Management. 2000. № 9. С. 145-157.
17. База данных по российским компаниям, отраслям и регионам [Электронный ресурс]. URL: <http://kontragent.skrin.ru/dbsearch/dbsearchru/>



ФРЕЙМОВЫЙ МЕТОД ОРГАНИЗАЦИИ ЗНАНИЙ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РОБАСТНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Алексеев М. А., Фрейдина Е. В.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Изложена концепция создания робастной устойчивости функционирования экономических систем, согласно которой задача управления сводится в большей степени не к формированию предпосылок выхода на равновесную (стационарную) и, возможно, оптимальную траекторию развития, а к предупреждению разбалансировки их ключевых показателей. Введено понятие робастный предел, который интерпретируется как допустимая «норма» экономических и организационных изменений ключевых показателей бизнеса с позиций достижения поставленных целей. Предложен фреймовый метод (метод плавающей периодизации обработки динамических рядов экономических данных) для устранения диспаратета между имеющимися и требуемыми знаниями, необходимыми для создания робастной устойчивости экономических систем. Фреймы представлены как информационные гранулы, наполненные вариантами стратегических, тактических и оперативных действий для ситуации, в которую случайным образом попадает экономическая система под воздействием неопределенности внешней и внутренней среды. Предложены принципы построения фреймовой модели организации и накопления знаний для обеспечения робастной устойчивости экономических систем.

Ключевые слова: неопределенность, плавающая периодизация информации, равновесное состояние, робастная устойчивость, робастный предел, устойчивость, фреймовый метод, фреймовая модель, эмпатическая стратегия.

FRAME-BASED METHOD OF ORGANIZING KNOWLEDGE TO ENSURE THE ROBUST STABILITY OF ECONOMIC SYSTEMS FUNCTIONING

Alekseev M. A., Freydina E. V.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The concept of introduction of robust stability of functioning of economic systems, according to which the task of governance is reduced to a greater degree not to formation of preconditions for reaching equilibrium (stationary) and, possibly, the optimal trajectory of development, but to preventing unbalancing of their key indicators. The concept of a robust limit is introduced, which is interpreted as an acceptable «norm» of economic and organizational changes in key business indicators from the standpoint of achieving the set goals. The frame method (the method of floating periodization of the processing of dynamic series of economic data) has been proposed to eliminate disparity between available and required knowledge necessary to create robust stability of economic systems. Frames are presented as informational granules filled with variants of strategic, tactical and operational actions for a situation in which an economic system randomly falls under the influence of uncertainty of the external and internal environment. The principles of constructing a frame model of organization and accumulation of knowledge for ensuring robust stability of economic systems are proposed.

Key words: uncertainty, floating periodization of information, equilibrium state, robust stability, robust limit, stability, frame method, frame model, empathic strategy.

В теории управления приоритетность отдана идеи оптимизации функционирования и развития экономических систем. Оптимальное управление представляется, как выбор функции управления, которая удовлетворяет всем ограничениям, достигает некоторого оптимума поставленной цели, по которому устанавливается наилучшее сбалансирование ресурсов организации и выстраивается её равновесное состояние [7]. «Максимизационный подход» и «концепция равновесия» в теории ортодоксальной экономики, как утверждают Р. Нельсон и С. Уинтер в [8], являются главными структурными «опорами». В такое сочетание двух методологических конструкторов принятия решений естественным образом, в связи с высокой вариабельностью как экзогенных, так и эндогенных параметров экономических систем, встраивается третий – достижение устойчивого их функционирования и развития.

Понятие устойчивости сформулировано в конце XIX века русским ученым А.М. Ляпуновым: траектория движения объекта называться устойчивой, если для сколь угодно малого предельного отклонения, определяющего коридор (окрестность, пространство) устойчивости, можно указать такие ограничения для возмущений (колебаний), при которых система не выйдет из этого коридора или окрестности. От понятия устойчивости по А.М. Ляпунову в теории управления дискретными и непрерывными закрытыми системами введены понятия: устойчивость точки равновесия,

устойчивость движения, асимптотическая устойчивость, устойчивость по начальным условиям и по возмущениям, структурная устойчивость и, наконец, робастная устойчивость. Придание робастной устойчивости техническим системам рассматривалось как революционное преобразование в теории автоматического управления [10].

Сфокусируем внимание на различии в постановке цели управления при создании устойчивости и робастной устойчивости функционирования экономических систем [1]. Создание устойчивости системы в общепринятом понимании – это стремление управляющего воздействия за счет обратной связи приблизить систему к равновесному состоянию или к асимптотической устойчивости. Основным конструктором создания робастной устойчивости является «предел» как диапазон некоторой последовательности значений системных (гомеостатических) параметров $\{X_n\}$. Система, синтезированная по критерию робастной устойчивости, настроена на стабильную работу в условиях неопределенности, наполненных непредсказуемыми по времени наступления случайными событиями [1].

Представим модель предела. Пусть числовая последовательность $\{X_n\}$ ограничена сверху. Наименьшее среди всех чисел, ограничивающих сверху последовательность $\{X_n\}$, называется его *верхней гранью* и обозначается $\sup X$. Если числовая последовательность $\{X_n\}$ ограничена снизу, то наибольшее среди всех чисел, ограничивающих снизу последовательность $\{X_n\}$, называется его *нижней гранью* и обозначается $\inf X$. В контекст теории робастного управления вводим понятие «робастный предел» как допустимая «норма» экономических и организационных изменений ключевых показателей бизнеса с позиций достижения поставленных целей. Понятие «робастный предел» восполняется представлением его [9, с. 16], как «информационной гранулы, имеющей конечную и ненулевую ширину». Элементы гранулы – это числа, выстроенные в некоторой последовательности.

Логика создания робастной устойчивости экономических систем состоит в том, что для каждой гранулированной информации робастного предела, т.е. значения переменной, разрабатываются варианты результативных действий, начиная от стратегии, переходя к тактике и оперативному воздействию на деловую ситуацию, которая является носителем неопределенности [1]. Деловая ситуация формирует область управления на момент t , $t = 1, \dots, T$. При этом интервал времени t находится в подвижных границах. Продолжительность его будет определяться тем в макро или микро ситуации экономической системе потребуются обеспечивать устойчивое функционирование или развитие. Макро ситуацию инициируют факторы макросреды, микро ситуацию – факторы микросреды. Как отмечает В.Н. Лившиц: «временную длительность шагов в нестационарных российских условиях часто нецелесообразно принимать одинаковой и равной году. Так в 90-е годы на тех ближайших шагах, где инфляция была высокая, принималась длина шага меньше (например, не год, а полугодие, квартал и т.д.), а на последних шагах наоборот – шаг охватывал несколько лет» [4, с. 387].

В контексте робастного управления предполагается, что для продуктивной реакции экономической системы на вмешательство деловой ситуации носителя неопределенности в её деятельность должна быть организована система знаний, которая позволяет извлечь из её базы знаний наилучший вариант действия, соответствующий сложившимся деловым обстоятельствам. Для выбора метода организации базы знаний при управлении экономическими системами обратимся к теории фреймов.

Термин «фрейм» ввёл М. Мински, создатель теории фреймов [6]. По его определению фрейм является структурой данных для представления стереотипной ситуации. К настоящему времени сложилось несколько определений термина «фрейм», выведенных теориями информатики [4], социологии [2], лингвистики [12], педагогики [3] и инженерии [5].

Базовое определение: фрейм – (англ. frame – «каркас» или «рамка») – способ представления знаний в искусственном интеллекте, представляющих собой схему действий в реальной ситуации. Внимание привлекает и следующее определение: фрейм – это некоторая структура, содержащая сведения об определенном объекте и выступающая как целостная и относительно автономная единица знания.

Перейдем к конструированию фреймов – носителей знаний в контексте робастного управления экономическими системами, обеспечивающих им робастную устойчивость в процессе функционирования. Так как робастный предел составляет информационную гранулу, то под каждый её элемент разрабатывается специальная система действий по управлению экономическими системами: «стратегия – тактика – принятие решений – интерпретация ситуации – воздействие на ситуацию». Приведенные управленческие действия составляют иерархическую структуру, состоящую из фреймов, в которую они собираются с помощью родовидовых связей. Сформированную

таким образом фреймовую модель будем именовать как «фреймовую локальную системы знаний» (ФЛСЗ). Информация в ФЛСЗ подчиняется следующему принципу управления знаниями: фреймовый метод следует рассматривать как метод плавающей периодизации обработки динамических рядов экономических данных для устранения диспаритета между имеющимися и требуемыми знаниями, необходимыми для создания робастной устойчивости экономических систем.

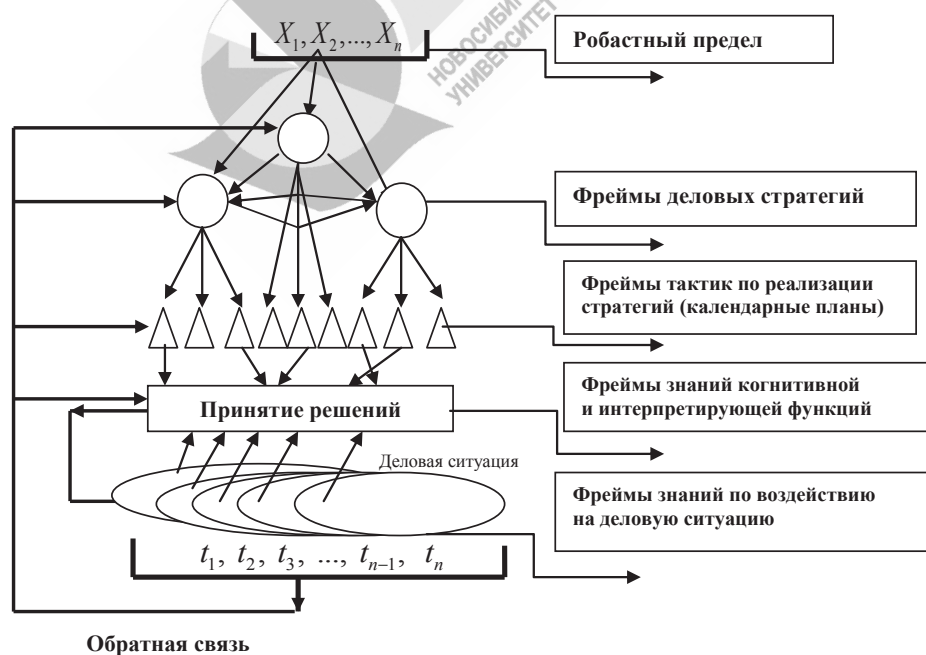
Раскроем N -фреймовую локальную систему знаний для определенного элемента робастного предела, состоящую из следующих структур:

- 1) фрейм «стратегия» как система знаний о стратегическом управлении;
- 2) фрейм «тактика» – система знаний о тактических действиях (планах) реализации стратегии;
- 3) фрейм «принятие решений», наполненный оперативными планами, включая на этом уровне программу корректирования хода действия для исключения выхода системных показателей за границы коридора робастной устойчивости;
- 4) фрейм «интерпретация ситуации» – меню действий в виде эмпатических стратегий для предотвращения дестабилизирующих факторов, вызванных случайными отказами, дефектами, разрывами и другими воздействиями, происходящими в период $t \in T$;
- 5) фрейм «воздействия на ситуацию» – модели действия участника ситуации, владея знаниями в виде комплекса эмпатических стратегий.

Фрагмент модели фреймовой организации знаний приводится на рисунке

Как видно из рисунка, на верхнем уровне отстроенной иерархии находятся фреймы «стратегия», содержащие систему знаний, истинную на определенный момент времени $t \in T$ для фреймов её исполнителей.

Знания фрейма «стратегия», например, для робастного предела «прогнозируемое изменение цены на продукцию», представим необходимым минимумом деловых стратегий: производство, маркетинг и финансы. В ходе реализации стратегии связаны между собой поэлементно. «Первопроходцем» может быть элемент (мероприятие) из любой приведенной стратегии, например, финансовой. Затем, после обеспечения денежными средствами, в реализацию вводится мероприятие из стратегии «производство». Если возможность реализована, подключаем или параллельно ведутся маркетинговые исследования или принимается другая последовательность действий. В итоге реализуется во всех предполагаемых стратегических действиях, используя терминологию Дж. Сороса, «шнуровочная» стратегия, для формирования которой требуется управление знаниями.



Фрагмент представления фреймовой организации знаний

Фреймы «тактика» в контексте робастного управления наполняются знаниями в виде паттернов «оптимальных планов» с установленными границами робастного предела реализации «шнурочной» стратегии.

Знания фрейма «принятие решений» предназначены для области деятельности, которая по выражению А. Реуса [11], представляет «проблемное месиво» и без подготовки знаний, продолжая цитирование А. Реуса, «приходится, прежде всего, опираться на самые общие принципы». В современной деловой среде с высокой степенью неопределенности следует переходить к новым формам управления: «от управления людьми к управлению знаниями» [11, с. 56]. Под такой установкой понимается, что недостаточно опираться только на знания, умения и опыт специалиста на данный момент времени, у него должен быть «под рукой» паттерн знаний для осмысления новой ситуации и руководства, т.е. некоторая созданная фреймовой модель знаний.

Фрейм «интерпретация деловой ситуации» содержит когнитивную функцию по формированию знаний о деловой ситуации, интерпретирующую функцию для распознавания дестабилизирующих факторов и по осмыслению информации когнитивной функции с последующим формированием структурированного знания по разрешению возникшей проблемы, как установленного способа осуществления действия [13].

Фрейм «воздействия на ситуацию» содержит модели, сформированные на основе знаний «интерпретация деловой ситуации». Цель – это осуществить реализацию наилучшей альтернативы (эмпатической стратегии) в условиях динамически изменяющейся ситуации. В разработку эмпатической стратегии вложены все знания и умения производителя продукции для преодоления возникшей ситуации с той или иной мерой неопределенности: низкой, умеренной, умеренно высокой и высокой [1].

В заключение отметим, что выстроенная иерархическая модель ФЛСЗ (см. рисунок), ориентирована на реализацию наилучших действий для конкретной сложившейся деловой ситуации. Структура фреймовой системы знаний для экономической системы представляется как развитая структура, состоящая из некоторой совокупности, определенным образом взаимосвязанных ФЛСЗ. Разработка подобных фреймовых систем – сложная научная задача, решение которой открывает перед бизнесом новые возможности.

В монографии М. Мински (1974 г.) выведены сложности, которые предстоит преодолеть в создании фреймовой системы знаний, сформулированные в форме следующих вопросов [6, с. 52]: «Как сделать первоначальный выбор такого суперфрейма (например, стратегия), который бы, удовлетворял некоторым заданным условиям? Как выбирать и конкретизировать субфреймы, чтобы иметь возможность представлять дополнительные подробности? Где и как искать другой фрейм, если предыдущий подходит недостаточно хорошо? Что делать, если приемлемого фрейма найти не удастся? Можно ли модифицировать один из существующих или надо строить совершенно новый? Как удастся обнаружить фрейм для представления новой ситуации?»

Очевидно, что направленностью приведенных вопросов определяется методология управления знаниями во фреймовой структуре, основание которой составляют робастные пределы, определяющие «нормы» экономических изменений. Актуальность рассмотренной тематики исследований подтверждается выводами специалистов в области управления инновационными экономическими системами. Например, сформулированный А. Реусом в [11, с. 52] пятый принцип управления: «работай по схемам управления знаниями», и далее, «в современной высокотехнологичной корпорации управление знаниями и есть основной производственный процесс».

Литература

1. Алексеев М., Фрейдина Е. Методологические основы развития теории робастного управления экономическими системами // Вестник НГУЭУ. 2017. № 2. С. 19-39.
2. Гофман И. Анализ фреймов: эссе об организации повседневного опыта / под ред. Г. С. Батыгина, Л. А. Козловой. М. : Институт социологии РАН, 2003. 752 с.
3. Гурина Р., Соколова Е. Фреймовое представление знаний. М. : Народное образование, 2005. 176 с.
4. Лившиц В. Н. Системный анализ рыночного реформирования нестационарной экономики России: 1992-2013. М. : ЛЕНАНД, 2013. 640 с.
5. Макарова Н., Волков В. Информатика: учеб. для вузов. СПб. : Питер, 2015. 578 с.
6. Мински М. Фреймы для представления знаний. М. : Энергия, 1979. 152 с.
7. Моисеев Н. Элементы теории оптимальных систем. М. : Наука, 1975. 526 с.
8. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М. : Дело, 2002. 536 с.
9. Пегат А. Нечеткое управление и моделирование. М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2013. 798 с.
10. Поляк Б., Щербаков П. Робастная устойчивость и управление. М. : Наука, 2002. 303 с.

11. Реус А. Знания в управлении и управление знаниями: Опыт интеграции высокотехнологичных отраслей. М.: Альпина Паблишер, 2012. 171 с.
12. Соколова О. Категория фреймов в когнитивной лингвистике // Вестник АГТУ. 2007. № 1. С. 236-238.
13. Фрейдина Е., Корох А. Интерпретирующая функция рефлексивного управления как развитием системного принятия решений в бизнесе // Вестник НГУЭУ. 2013. № 4. С. 332-343.



ПРОГРАММЫ БИЛИНГВАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Афанасьева Л. С.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

В условиях стремления к интеграции российского высшего образования в мировое образовательное пространство все более актуальной становится задача развития у студентов языковой компетенции. Знание иностранного языка сегодня является неотъемлемым условием трудоустройства и карьерного роста выпускника ВУЗа. В связи с этим в России появляется опыт билингвального образования, разрабатываются программы билингвального обучения, создается научная и методическая база, возникает интерес к мировому опыту билингвального образования. В статье рассматриваются различные программы такого обучения, реализуемые в зарубежных и российских университетах. Представлен анализ существующих программ обучения на английском языке, применяемых в неанглоязычных странах, в том числе и в России. Анализируются преимущества и недостатки методики предметно-интегрированного обучения.

Ключевые слова: предметно-интегрированное обучение, билингвальное образование, языковая компетенция, методика преподавания, зарубежное и российское высшее образование.

BILINGUAL EDUCATION PROGRAMS IN UNIVERSITIES: RUSSIAN AND FOREIGN COUNTRIES EXPERIENCE

Afanasieva L. S.

Novosibirsk state university of economics and management, Novosibirsk, Russia

Because of the urge to integrate Russian higher education into the world educational environment, the task of developing language competence among students is becoming increasingly crucial. Knowledge of a foreign language today is an important condition for the employment and career growth of a university graduate. Because of this, experience in bilingual education is now acquired in Russia, bilingual education programs are being developed, a scientific and methodological base is being created and the world experience in bilingual education is studied. The article presents different programs of bilingual education that were implemented in foreign and Russian universities. The article analyses the existing educational programs in English language carried out in non-English speaking countries including Russia. The advantages and disadvantages of content and language integrated teaching methods are analyzed.

Key words: content and language integrated learning, bilingual education, language competence, teaching methods, foreign and Russian university education.

Актуальность развития языковых компетенций сегодня является неоспоримой и на рынке труда знание одного иностранного языка является минимальным требованием. Поэтому задачей любого учебного заведения – в рамках начального, среднего, высшего образования – является развитие языковой компетенции.

К сожалению в вузе количество часов, предусмотренное образовательными программами для большинства направлений подготовки, очень мало. Иностранному языку невозможно овладеть занимаясь один раз в неделю, а то и раз в две недели. Эта проблема может быть решена за счет реализации программ билингвального обучения, которые приобретают популярность как в нашей стране, так и за рубежом.

CLIL – content and language integrated learning – это методика предметно-языкового интегрированного обучения. Термин был введен профессором университета города Яваскула, Финляндия Дэвидом Маршем в 1994 году [5]. Не смотря на то, что термин CLIL можно считать относительно новой Европейской методикой, концепция преподавания иностранного языка посредством изучения других предметов на данном языке использовалась за долго до 1994 года. По сути CLIL – это преподавание предметов на языке, который не является родным языком обучающихся, но при

обучении акцент делается как на информацию по предмету, так и на изучение языка. При использовании данной методики существуют для основных элемента: предмет – это может быть любой предмет, входящий в программу обучения на любом этапе и язык обучения – это язык, который используется в аудитории для объяснения данного предмета, но не является родным языком для слушателей курса. Это совсем не означает, что при использовании данной методики в аудитории должен звучать только лишь иностранный язык, более того, приемы, используемые при таком подходе, подразумевают комбинированное использование как родного, так и иностранного языков, постепенно увеличивая объем информации на иностранном языке по мере овладения обучающимися иностранным языком.

Так существует разный вид предметно-языкового интегрированного обучения, а именно так называемый soft и hard CLIL (мягкий и жесткий). При использовании мягкого подхода первого уровня целью методики является расширение языкового материала, время, необходимое для осуществления обучения – 45 минут 1 раз в неделю. Такой вид предметно-языкового интегрированного обучения применяется для преподавания отдельных тем профильных дисциплин в рамках языковых дисциплин и применяется при владении учащимися иностранным языком уже на уровне A2 по общеевропейской классификации уровней владения иностранным языком.

При втором уровне применения мягкого подхода осуществляется преподавание отдельных тем специальных предметов на иностранном языке, увеличивается время до 15-20 часов в семестр и данный уровень подразумевает преподавание отдельных модулей в рамках профильных предметов на иностранном языке. Обучающиеся должны владеть иностранным языком на уровне B1- B1+.

При жестком применении предметно-интегрированного обучения происходит частичное погружение, слияние с предметом, т.к. 50% от всех аудиторных занятий преподается на иностранном языке. При таком виде применения данной методики требуется владения обучающимися иностранным языком на уровне B2.

Положительное влияние применения методики предметно-интегрированного обучения на развитие языковых компетенций обучающихся по сравнению с традиционным обучением иностранному языку было не раз доказано. Тестирования, проведенные в группах, где применялась методика билингвального обучения и в группах, где не преподавались специальные предметы на иностранном языке, показывают явное отличие в прогрессе освоения иностранным языком между данными группами. Подобные масштабные исследования были проведены профессором Венского университета, Австрия, Кристиной Далтон-Паффер, испанскими преподавателями Дэвидом Ласагабастером, Руисом де Саробом и другими, преподавателем из Норвегии Гленном Оле Хелликаэром, группой преподавателей из Нидерландов. В среднем, данные исследования показывают, что, например, 74% студентов, изучавших английский в рамках билингвального обучения, сдают экзамен IELTS на высокий уровень по сравнению с 33% тех, кто изучал английский язык только традиционным способом. В официальном документе Европейской комиссии, регламентирующем необходимость применения в обучении иностранным языкам предметно-языкового интегрированного подхода, говорится, что «CLIL активно применяется и доказывает свою эффективность на всех уровнях образования от начального до высшего». На этой же странице дается список позитивных эффектов применения данной методики [3].

Почему так происходит? Прежде всего при изучении других предметов на иностранном языке вся информация, каждое предложение, фраза, слово имеют важное значение и смысл. Студенты моментально видят и понимают область и ситуацию применения полученной языковой информации. Это воспринимается совершенно иным образом по сравнению с традиционным способом освоения иностранным языком, когда происходит ознакомление с лексикой и грамматикой, а только потом придумываются ситуации для их использования. Именно активное вовлечение языка в освоение новых предметов и использование навыков критического мышления делают методику билингвального обучения эффективной. Язык не является абстрактным навыком, который возможно востребуется в будущем, а он живой, востребованный уже сейчас, студенты сталкиваются с ним уже сейчас, и они вынуждены его использовать сегодня. Несомненно, повышается мотивация изучения иностранного языка.

В большинстве европейских стран сегодня приняты и успешно реализуются программы предметно-языкового интегрированного обучения в рамках среднего и высшего образования. Например, в Испании разработаны и успешно применяются программы билингвального обучения для средних школ, которые предполагают изучение одного-двух предметов на иностранном языке в обязательном порядке. Но, как показывают статистические данные, все больше и больше учебных заведений предлагают изучать половину предметов на иностранном языке. Это позволяет проводить исследования и анализировать эффективность подобных программ. Большинство

университетов Испании активно внедряют преподавание различных предметов на иностранном языке, что позволяет им участвовать в программах обмена и успешно конкурировать на международном уровне.

Очень активно программы предметно-языкового интегрированного обучения применяются в Финляндии. В связи с широким использованием междисциплинарного подхода в системе обучения Финляндии, обучение иностранному языку в средних школах включает в себя изучение других предметов и также многие школы предлагают учащимся изучать ряд предметов на английском языке.

В Австрии концепция билингвального обучения активно разрабатывается с середины 90-х годов предыдущего столетия. На уровне начального образования обучение иностранному языку является обязательным, но ограничивается предметом «Иностранный язык». В средней школе иностранный язык активно используется при преподавании таких предметов, как география, история, биология. Методика CLIL активно применяется в Австрии также и на уровне среднего профессионального и высшего образования [1].

В России методика предметно-интегрированного образования получает все большее распространение. Уже накоплен определенный опыт реализации программ предметно-языкового интегрированного обучения на уровне высших учебных заведений, но этот опыт в основном получен в результате экспериментального осуществления подобных проектов. Существует ряд средних школ и университетов в Москве, Великом Новгороде, Казани, Калининграде, Костроме, Пензе, Перми, Пскове, Санкт-Петербурге, Саратове, Тюмени где были реализованы программы билингвального обучения по различным предметам. В Новосибирске программы билингвального обучения реализуются в большинстве ВУЗов. В Новосибирском государственном университете предлагается ряд факультативных краткосрочных курсов по различным предметам на английском языке, т.е. осуществляется частичное погружение, методика жесткого предметно-интегрированного обучения. В Новосибирском университете экономики и управления осуществляется проект билингвального преподавания предмета «Экономическая теория» на английском языке. Проект предполагает частичное преподавание некоторых тем данного предмета на английском языке и изучение языкового материала в рамках данных тем на занятиях иностранным языком. Постепенно к данному проекту присоединяются другие дисциплины, такие как «Бухгалтерский учет и анализ», «Статистика», «Математический анализ». В Сибирском институте управления РАНХиГС методика CLIL реализуется в рамках преподавания дисциплины «Английский язык». Преподавателями кафедры иностранных языков был разработан учебно-методический мультимедийный комплекс «Глобализация и международная интеграция», включающий в себя информацию по темам, изучаемым студентами направления подготовки «Международные отношения». Как описывает в своей статье Т.И. Громогласова, «УМК составлен четко в рамках методики предметно-языкового интегрированного обучения», т.е. отражает информацию по предмету и содержит упражнения, нацеленные на изучение английского языка [4].

Тем не менее, несмотря на активное внедрение методики CLIL, подобное обучение не является системным и не применяется в течение всего обучающего процесса. Причинами можно считать отсутствие государственных стандартов, определяющих содержательные и организационные рамки программ билингвального образования в средней и высшей школе. Кроме того, применение методики CLIL в российских образовательных учреждениях осложняется нехваткой квалифицированных кадров. С одной стороны, преподаватель иностранного языка не обладает достаточными знаниями для преподавания другой дисциплины на этом языке, а российские преподаватели специальных предметов, к сожалению, редко владеют иностранным языком на уровне, который позволял бы им читать лекции и вести семинарские занятия на двух языках. Эта проблема может быть решена за счет тесного взаимодействия преподавателей иностранного языка и преподавателей предметников при подготовке лекций и учебно-методических материалов. Также во многих вузах России разработаны и применяются программы обучения преподавателей иностранному языку, включающие модули общей языковой подготовки, академического языка и непосредственного освоения методики предметно-языкового преподавания.

Но, даже учитывая все обозначенные проблемы применения билингвальной методики преподавания, несомненно то, что она является очень эффективной и представляет собой функциональный, комплексный подход к подготовке конкурентоспособного специалиста и позволяет решать широкий круг образовательных задач стоящих перед современной системой образования на всех ее уровнях.

Литература

1. Christiane Dalton-Puffer. Content and language integrated learning in Austrian classrooms: applied linguistics takes a look Vienna [Электронный ресурс]. URL : http://www.univie.ac.at/Anglistik/views/02_1&2/CDP.PDF
2. Coyle D. Content and Language Integrated Learning Motivating Learners and Teachers [Электронный ресурс]. URL : <http://blocs.xtec.cat/clilpractiques1/files/2008/11/slrcoyle.pdf>
3. European framework for CLIL teacher education [Электронный ресурс]. URL : https://www.unifg.it/sites/default/files/allegatiparagrafo/20-01-2014/european_framework_for_clil_teacher_education.pdf
4. Gromoglasova T. I. Implementing CLIL into higher education curriculum (on the example of «globalisation and international integration» course) // Языковое образование сегодня – векторы развития : материалы VI Междунар. науч.-практ. конф.-форума. Екатеринбург, 2015. С. 24-29.
5. Marsh D. Bilingual Education & Content and Language Integrated Learning // International Association for Cross-cultural Communication, Language Teaching in the Member States of the European Union (Lingua). University of Sorbonne : Paris, 1994.

—◆◆◆—

ЖИЛИЩНАЯ ПРОБЛЕМА: РЫНОЧНЫЕ НЕУДАЧИ, ХАОТИЧНАЯ ПОЛИТИКА И ГЛОБАЛЬНОЕ РАСПРОСТРАНЕНИЕ ТРУЩОБ

Бернер Эрхард

Роттердамский университет Эразма, Роттердам, Нидерланды

В крупных городах мира только привилегированное меньшинство населения находит доступ к земле и жилью через коммерческий рынок. Размножение «нерегулярных» поселений заполняет пробел, но они испытывают недостатки и неуверенность. В статье утверждается, что провал официальных рынков носит систематический и структурный характер, и попытки открыть их для бедных не позволяют преодолеть эти ограничения. Чтобы смягчить расширение разрыва между закрытыми сообществами и гетто, государственное вмешательство должно заново открыть «стимулирующий подход», который должен быть намного мудрее, чем нынешнее сочетание небрежной терпимости, жестокого выселения, рыночно-фундаменталистской приватизации и популистского титрования.

Ключевые слова: проблемы на рынке жилья, неформальные поселения, модернизация трущоб.

HOUSING DISABLEMENT: MARKET FAILURES, HAPHAZARD POLICIES AND THE GLOBAL PROLIFERATION OF SLUMS

Erhard Berner

Erasmus University Rotterdam, Rotterdam, Netherlands

In the large cities in the world, only a privileged minority of the population finds access to land and housing through the commercial market. Mushrooming 'irregular' settlements are filling the gap but are themselves beset by deficiencies and insecurity. The paper argues that the failure of formal markets is systematic and structural, and that attempts to open them up for the poor have fallen short of overcoming these inherent limitations. In order to mitigate the widening gap between gated communities and ghettos, government intervention needs to rediscover the 'enabling approach' and become much smarter than the present mixes of negligent tolerance, brutal eviction, market-fundamentalist privatization, and populist titling.

Key words: Housing market failures, informal settlements, slum upgrading.

The breeding places of disease, the infamous holes and cellars in which the capitalist mode of production confines our workers night after night, are not abolished; they are merely shifted elsewhere! The same economic necessity which produced them in the first place, produces them in the next place also.

Friedrich Engels (1935 [1872]: 77)

1. INTRODUCTION

A few years ago humankind has crossed a significant watershed: For the first time in history, more than half of the world's population are now living in urban areas. Cities, particularly those in developing countries, have absorbed almost all population growth of the last decades and will continue to do so. Most newcomers end up in overcrowded, under-serviced, smelly and noisy informal settlements, often in hazardous locations, exploited by slumlords, and harassed and often brutally evicted by the police.

The MDG target of 'significant improvement in the lives of 100 million slum dwellers by 2020' has sounded ambitious, but implies even in the case of success an increase in the number of residents of unimproved slums by 400 million to then 1.4 billion. Since then it has been carelessly mixed up with the Cities Alliance's slogan 'cities without slums' and abused to justify the eradication of the informal settlements of the poor (Huchzermeyer, 2011: 1ff.).

Building upon his work for UN-Habitat (then known as the UNCHS), Bert Helmsing has operationalized the call for an 'enabling approach' to housing policies, i.e. the mobilization of 'the full potential of all actors involved in shelter production and improvement' (2003: 178). These would prominently include informal developers and poor households themselves who should be supported by incentives and facilitating measures: 'This new conception was based on the recognition, supported by ample evidence, that conventional state policies... were (i) quantitatively insignificant in relation to the scale and growth of the housing and settlement problems, especially in developing countries, and (ii) qualitatively inadequate in targeting, reaching and providing affordable solutions to the poor' (Helmsing, 2003: 178). The chapter makes use of Helmsing's framework to take stock of the evolution of housing policies worldwide. The conclusions are sobering: Innovative approaches have either remained isolated pilot projects, or been hampered by ambiguous design and inconsistent implementation.

2. THE 'RIGHT TO THE CITY' REVISITED

The classics of development theory have agreed that urbanization is an essential element of modernization. Max Weber analysed medieval cities as fortified bridgeheads of modern society; Karl Marx hailed the city as 'redemption from the idiocy of country life'. More recently, cities in the North and increasingly in the South became the nodes of emerging global networks. John Friedmann (1986), Saskia Sassen (1991, 1994) and others have conceptualized the hierarchy of closely linked 'global cities', or even one geographically dispersed 'world city'. Production, trade and pertinently the governance of global value chains are heavily concentrated in metropolitan regions worldwide, and with them wealth and opportunities: 'For all the real horrors of slum existence today, it still usually beats staying in a village' (Kenny, 2012: 29). It is in view of these disparities that Henri Lefebvre's proclamation of the 'right to the city' (1974) acquires an actualized meaning: Citizens should be entitled to become city dwellers if they so desire. This would imply access to a set of material and immaterial citizen's rights, including rights to affordable housing and basic services, sustainable livelihoods, health and education, mobility in order to realize all these, and participation in decisions that affect people's lives (Huchzermeyer, 2011; Davy and Pellissery, 2013).

The right to the city, however, is a highly contested one. In the bright city lights, the shadows cast by barriers to entry are long and sharp. Established urbanites, and urban elites in particular, are not keen to share space and opportunities with whom they consider ignorant, unrefined and potentially dangerous newcomers, less so if those are distinguished by different nationality, ethnicity or creed. Weber's medieval model of the walled citadel can hardly be emulated today, and the eternal efforts to push migrants and other poor people to marginal locations at the urban periphery have nowhere been very effective or sustainable. But walls and 'tortilla curtains' (T.C. Boyle) do come up everywhere. Gated communities, heavily guarded condominiums and malls on the one side, and excluded ghettos on the other are mushrooming in almost all megacities of the South, and have started appearing in the North as well. In the words of John Friedmann (2007), many cities are designed and managed according to the needs of only 15% of their population, deliberately ignoring those of the rest.

The situation is all the more alarming as there is no apparent alternative to accelerating urban growth fuelled by the migration of the poor. Rural economies have no way of coping with growing populations. Commercial, industrialized agriculture – promoted by adjustment, deregularization and strategies of export-driven growth – occupies vast tracts of land but employs less labour than traditional methods; small producers subdivide their plots among their children until they will no longer feed a family. In their desperate quest for a place for subsistence production peasants have pushed remaining frontiers beyond the limits of viability, with the effect of soil degradation and desertification. Rural excess labour has nowhere to turn but to cities, and more accurately, to slums within cities. UN-Habitat's report 'The Challenge of Slums' summarizes: 'Instead of being a focus for growth and prosperity, the cities have become a dumping ground for a surplus population working in unskilled, unprotected and low-wage informal service industries and trade' (2003: 46). The oft-heard slogan 'the urban boat is full' amounts to an excuse for homicide as those who do not manage to squeeze themselves in will inevitably drown. 'Thus, the cities of the future, rather than be made out of glass and steel as envisioned by earlier generations of urbanists, are instead largely constructed out of crude brick, straw, recycled plastic, cement blocks, and scrap wood. Instead of cities of light soaring toward heaven, much of the twenty-first century urban

world squats in squalor, surrounded by pollution, excrement and decay' (Davis, 2006: 19). Or, in the sober remark of Suketu Mehta (2004: 3): 'Bombay is the future of urban civilization on the planet. God help us!'

Most observers agree on the diagnosis of formal market failure. It is estimated that between 25 and 70% of the population in developing cities live in 'irregular' settlements, with a growing tendency (Durand-Lasserve and Royston, 2002: 3); according to UNCHS (1996: 200), 64% of the housing stock in low-income countries, and up to 85% of newly produced housing, is unauthorized. Self-help housing, vulgo squatting, has long been seen as detrimental to sound urban development and orderly planning. In the last four decades it is increasingly recognized as the only means available to fulfil the immense demand for mass housing in the cities. John Turner's influential book 'Housing by people' (1976)¹ and the first Habitat conference in Vancouver, 1976 were markers of this paradigm shift towards an 'enabling approach' (World Bank, 1992; UNCHS, 1996: 337ff.; Pugh, 1997; UN-Habitat, 2005; Helmsing, 2007). Housing economists declared squatting to be a solution rather than a problem, and saw it as evidence for the superiority of market-based solutions over 'distorting' government interventions: 'Slum dwellers... by force of circumstance have always been among the most market-oriented of all consumers because they have no other options' (Buckley and Kalarickal, 2005: 250).

The enthusiastic view of informal land and housing provision inspired by Turner and taken further by Hardoy and Satterthwaite (1989) and others, overlooks inherent constraints and dysfunctions. Just as formal production has a hard lower threshold that puts it out of reach for the majority, most informal settlements are of poor quality. Improvement of slums tends to be protracted even where many of their dwellers experience upward mobility. The critical factor is the lack of security that limits investments in upgrading and productive ventures. The chapter argues that neither a laissez-faire approach to informal development nor full-scale formalization including titling and formal housing finance, are likely to have positive effects on housing poverty (cf. Gruffydd Jones, 2012). Enabling policies will have to 'learn from informal markets' (Berner, 2001b), explore the grey area between formal and informal housing, assess strengths and weaknesses of both, and attempt to combine the former while minimizing the latter. In the late Jan van der Linden's words, 'what is needed in brief is a bridging of the gap between the legal and the illegal systems, starting with the recognition that illegal systems have in the past achieved far more than any official initiative' (1994: 225; cf. Fekade 2000).

3. THE FAILURE OF FORMAL MARKETS

The essential material requirement for asserting the right to the city is access to urban shelter – a trivial statement with complicated consequences for scholars and policy makers just as for the poor themselves: 'A precondition for subsisting in an urban environment is access to the use of urban land to build a house, to put up a hut, or at least to find a temporary space for sleeping, eating and defecating. Property rights regulate this access to urban land and thereby the chance to subsist, or at least be physically present' (Evers, 1984: 481). A vast body of literature has shown that in the reality of developing cities, these property rights are very often ambiguous, contested and deficient. The diagnosis of market failure in terms of matching demand and supply of urban land and housing is not at all new: 'The growth of the big modern cities gives the land in certain areas, particularly those that are centrally located, an artificial and colossally increasing value; the buildings erected on these areas depress this value, instead of increasing it, because they no longer correspond to the changed circumstances. They are pulled down and replaced by others. This takes place above all with workers' houses which are situated centrally... They are pulled down and in their stead shops, warehouses and public buildings are erected' (Engels 1935 [1872]: 23).

In today's 'big modern cities', still almost all formal construction is concentrated in high-end commercial and residential markets, with prevalent speculation and rent-seeking, high vacancy rates, and the occasional bursting of a bubble. The vast demand of migrants and other low-income groups is not met by any considerable formal supply. Efforts to 'make housing markets work for the poor' initiated by the World Bank (1989, 1992) have yielded disappointing results. 'Getting the incentives right' for the formal private sector to move downmarket has largely failed to produce any significant increase of commercial low-cost housing (Jones, 1996: 248; cf. Pugh, 1995).

The diagnosis of inelasticity of the housing market – a 'perpetual state of disequilibrium between demand and supply' (Baken and van der Linden, 1993: 5) – is undisputed. The increase of demand caused by rapid urbanization does not lead to a corresponding increase of supply, with the inevitable consequence of skyrocketing prices. Economists have produced rather convincing empirical evidence that public sector intervention contributes to inelastic supply (cf. Buckley and Kalarickal, 2005: 238f. for an overview). Adherence to inappropriate building regulations (often derived from colonial models; cf. Hardoy and Satterthwaite, 1989: 38ff.) illegalize all development that does not conform to an unrealistic

¹ Harris (1998) points out that many of Turner's ideas had already been formulated by Jacob Crane in the 1940s and 1950s.

standard; and vast tracts of land owned and controlled by the public sector are withheld from (more) productive use. Yet the evidence is inconclusive about the degree of causality between intervention and inelasticity. What is missing is the documented case of a city that, by means of an appropriate regulatory framework and wholesale land privatization, has made legal housing accessible for (almost) all residents and newcomers: 'I can recall no research which shows that land or housing prices fall over a period or move more in line with other prices because regulatory controls have been relaxed' (Jones, 1996: 248). An alternative reading of the evidence indicates that even an optimal ('enabling') environment does not reduce the market share of informal development to much less than 60%; and that it reaches almost 100% under poor governance, as in Ethiopia, Chad and Afghanistan (Davis, 2006: 23). Supply inelasticity is thus not incidental but inherent to the essential ingredient of housing production, i.e. urban land.

In terms of supply, land as such can obviously not be produced. Available space is expanded by going vertical and rationalizing land use; and by opening up new sites and settlements. Both strategies are likely to serve only the already oversupplied upper echelon of the market. Multi-storey development necessitates full service provision and, if only for security reasons, strict regulation and consistent implementation. Collapses and casualties even in relatively well-governed mid-income countries like Turkey, Taiwan and South Korea demonstrate that high-rises hold little promise for mass housing in developing cities. Suburban (typically row-house) settlements force most of their residents to do epic commutes and are usually inhabited by the car-owning middle class. But even where public transportation is available, the costs in terms of money and time are prohibitive for the poor majority.

Supply is further curtailed by speculation. Land is an asset that encourages rent seeking as its 'most valued use' is not necessarily a productive one (Eggertsson, 1996: 9). Pal Baross (1990) provides a systematic account on the logic of holding idle land. According to Baross, formal housing development – be it private or public – is characterized by the sequence of Planning-Servicing-Building-Occupation. At each of these steps a steep price increase occurs; in Rio de Janeiro, for instance, the land conversion multiplier (price increase through planning) is estimated at 40, and the land development multiplier (price increase through servicing, not including the costs of infrastructure) at another 11 (UNCHS, 1996: 250f.)¹. To make things worse, the buyer has to come up with the full price for serviced land and complete construction at one point in time, way beyond savings capacity and creditworthiness of even regular employees in rich countries: 'Housing finance in London, for example, is ranked more efficient than many other cities, without mention that most households will be in debt for some 20-25 years, that many will relieve this debt only through receipt of inheritance and not income, and that approximately 20 per cent of households hold negative equity' (Jones, 1996: 253). It is prominently this mechanism that makes formal urban housing an extremely scarce and expensive commodity, an 'architecture that does not work' (cf. Turner, 1968) for a large proportion of the population of developing cities. The 2008 subprime crisis may well indicate that the diagnosis applies to rich countries as well.

As critical for market failures as supply inelasticity are specific characteristics of housing demand. Most buyers have to rely on their labour to generate the necessary purchasing power. The labour market in developing countries, however, is extremely elastic – more so after the period of Structural Adjustment that led to a sharp decrease of formal employment, and that Mike Davis (2006: 152) calls 'urban poverty's "big bang"'. Even in booming cities, additional employment and opportunities for small business attract massive migration from the countryside, with the result of stagnating or even falling real incomes (cf. for instance Benjamin, 2000 on India's software capital Bangalore). Worse of course is the situation of growthless urbanization characteristic for many African countries and parts of South Asia. Forced to move to cities by the sheer lack of alternatives, migrants are considered lucky if they earn enough for their most basic needs. Just as the legions of informal workers and sub-subsistence entrepreneurs, but also constructions workers, drivers, cleaners, security guards etc., their whole income covers just a fraction of the costs of regular rental housing.

Finally and by necessity, the urban poor are almost as choosy as commercial investors in terms of location and, unfortunately, preferences coincide. Unable to afford long commutes, the poor have to stay close to employment and business opportunities and have no use for the peri-urban relocation and sites & services offered to them by well-meaning city planners. The result is the ubiquitous picture of the 'dual' or 'polarized city', the immediate spatial juxtaposition of abundance and misery, skyscrapers and shanties, citadels and ghettos (Berner, 2001a; cf. Sassen, 1991, 1994; Castells, 1991; Marcuse 1997b). In a New York Times article, Somini Sengupta (2008) writes about 'two worlds just across the street': 'India has always had its upper classes, as well as legions of the world's very poor. But today a landscape dotted with [gated communities such as] Hamilton Courts, pressed up against the slums that serve them, has underscored more than ever the stark gulf between those worlds.' Chris Hamnett challenged the general validity of the dual city thesis and proposed 'large-scale, continuing immigration and hence a

¹ A return on investment of 44,000% in one or two years' time, without much effort or risk, makes speculation an evidently rational behaviour.

large supply of low-wage workers' as conditions for polarization to occur (1994: 422). These conditions are certainly prevalent in most post-adjustment developing cities. Moreover, shelter inequality is usually much more pronounced than income inequality as even many skilled workers and small entrepreneurs find it impossible to cross the divide.

The failure of formal housing markets is thus systematic, structural and inevitable. This statement does not imply, however, a plea for a return to public provision. Experiences with social housing are mixed in rich countries, and devastating in poor ones. With the notable exception of Singapore¹, governments in developing countries proved to be neither effective nor efficient as housing providers. Typically, immense expenditures for land and production yielded negligible output, with the profit pocketed by speculators and poorly monitored contractors. To make things worse, most of the programmes suffered from huge targeting errors. Despite the subsidies, land costs and adherence to inappropriate building standards made the products unaffordable for the poor, so they tended to end up in the hands of regimes' cronies, public servants and other privileged groups.

4. FUNCTIONS AND DYSFUNCTIONS OF INFORMAL MARKETS

Faced with market and state failures, most urban dwellers in the developing world have to rely on their own initiative in order to find shelter. Sprawling informal settlements in and around most cities of the world demonstrate the capacity of self-help housing. Of course they are sub-standard, often even squalid, by conventional judgment subscribed to by governments. Their image as 'slums', however, belies the tremendous economic value they represent² as well as the indispensable role they play in the urban economy. Not only are they the major base of informal sector enterprises; in many cities of the world, the majority of the labour force and even civil servants have no access to legal and adequate housing. The role of squatter colonies is fundamental rather than marginal: The urban economy is heavily subsidized by their existence, and can-not function – much less be competitive – without this subsidy (Berner, 1997b: 169; Aldrich and Sandhu, 1995: 20).

The secret of informal markets' efficiency is quite simple: The conventional sequence of Planning-Servicing-Building-Occupation is, in principle, reversed. The process starts with the occupation of available (idle, unguarded) land by means of building shacks and shanties. Further construction work, improvement of infrastructure and provision of services are done incrementally over a period of 20 years or more; planned consolidation and regularization happen – if at all – only at the end of the sequence. Incremental development has a variety of advantages (not only) for poor urban dwellers. Speculation is next to impossible as there is no way to maintain control over vacant plots, and no predictable short-term price increase. Most importantly, squatters can spread their investments over time according to the ups and downs of their urban fate: improve and expand while things go well, and take a break during the inevitable livelihood crises. 'Ultimately, the difference between the two systems is probably not the price limit per se but the way low-income families phase their expenses for housing' (Baross, 1990: 7).

The crucial question is how, or more precisely where, informal settlements emerge. The terms 'spontaneous settlements' and 'clandestine subdivision' suggest that urban land is just there for the taking of enterprising individuals and families. This picture is misleading. Even for the most modest demands, a parcel of land has to fulfil two minimal conditions to be suitable: accessibility (by some form of public transport) and a source of water. To be attractive, it has to be located not too far from the places of employment, i.e. industrial and commercial centres. If idle land of such qualities does exist, it is as a rule hazardous. Places like mountain slopes and riverbanks put their inhabitants at physical risk, especially in the tropics where rains come in seasons. Residents of dumpsites and heavily polluted industrial areas are not much better off but enjoy the advantages of nearby livelihood opportunities. If a suitable site is vacant because it is held back for speculation purposes, the owner will use all means available to evict unwanted occupants.

Less marginal locations in the city usually have a price tag attached to them. Even sidewalk dwellers in India or the Philippines have to pay regular fees to policemen or syndicates. Denis Murphy, one of the most experienced practitioners in the area of housing problems in Asia, comes to the sobering conclusion that 'there is no free squatting' (1993: vii; cf. Durand-Lasserve and Royston, 2002: 5). Where traditional systems of allocation exist, like in the case of tribal land in several African countries, they are

¹ Apart from the advanced degree of economic development combined with high public revenues, a number of unique factors contributed to Singapore's successful housing policy. Government inherited 40% of the land area and acquired another half of the remainder through a Draconian expropriation. Moreover, as a city state Singapore is able to control migration and thus, demand for housing. Much of the problem is thereby exported to Johor Baru.

² These values are still rather indiscriminately destroyed in demolitions; for instance, almost half a million Mumbai slum dwellers were evicted in a massive and brutal campaign between October 2004 and January 2005 (Arabindoo 2011: 639).

often losing significance or becoming commercialized themselves (cf. for instance Amis, 1984; Payne, 1997: 6ff.; Rakodi, 1997).

Although the extent and the characteristics of extra-legal development vary from country to country (as well as between cities and even between settlements) it can be safely stated that it serves a large share of the low income population, and of incoming migrants in particular: 'Illegal or informal land markets ... have provided the land sites for most additions to the housing stock in most cities of the South over the last 30 or 40 years' (UNCHS, 1996: 239). Among the major influencing factors, all of them interrelated, are a) economic development and political system of a country; b) size and growth of a city; c) availability, quality and ownership status of unsettled land in and around the city; and d) governments' ability and willingness to enforce the law and implement its policies. Of course the constellation also varies over time. The 1997 economic crisis in Southeast Asia, for instance, has temporarily altered the situation in the affected countries by reducing competition for urban land. Commercial development was reduced as even ongoing building activities became unviable, and many speculators had to sell at almost any price to prevent bankruptcy. At the same time, governments tended to act more tolerantly on illegal settlements in order to regain some of the popularity formerly based on continuous economic growth. The urban poor had to pay the price of a livelihood crisis for temporary (relative) housing security, and became exposed to eviction threats again after the economic crisis subsided.

Like in the case of the informal sector, definition of extra-legal subdivision is basically residual: Transactions in the informal land market are not controlled and registered by the authorities. This implies that houses are built without permits and their quality as well as the provision of infrastructure may be below regular standards, which is precisely what makes them affordable for low-income groups: 'It is their ability to cut corners – and costs – which has helped the commercial subdividers to expand their operations and to provide plots which are more appropriate, affordable and easily available than any other housing option' (Payne, 1989: 2). The land subject to extra-legal subdivision is often zoned for other purposes, e.g. agricultural, recreational or natural reserve. It is obvious that most land suitable for new development is located at the urban fringe. It cannot be too remote, however, because unlike middle-class suburbanites, the prospective buyers do not have private vehicles and can ill afford high transportation costs in terms of money and time.

Apart from these common characteristics, there are notable differences in the legal status of settlements. Robert Baken and Jan van der Linden observe a 'continuum of subdivisions, ranging from almost, or partly, legal to completely clandestine' (1992: 29; cf. Durand-Lasserve and Royston, 2002: 5). Private land owners may themselves act as developers and sell or rent out parcels. This procedure can be seen as semi-legal as property rights are not violated. Moreover, this type of 'tolerated invasion' is beneficial for all parties involved. The settlers find shelter and relative security of tenure at an (at least initially) modest rate; they accept in turn that infrastructure is at best minimal, at worst non-existent, and they have to develop the place by their own devices. The owners not only derive a short-term profit from rent or sales; the settlers convert barren hillsides, marginal fields or swampy marshes into housing land, thereby increasing their value and creating a *fait accompli* for future use. As the land owners usually keep the formal title, they can later capitalize the value added. As has been documented, they may either continuously raise the rent or declare their tenants to be outright squatters when the city closes in on the formerly marginal locations (Berner, 1997a: 143ff.).

In the course of commercialization of urban land markets, the conversion business is increasingly being taken over by professional, tightly organized syndicates which make huge profits out of the housing needs of low-income groups (Amis, 1984; Payne, 1989). In order to do so they have to be capable of establishing effective control over a suitable piece of land. Like the whole phenomenon of extra-legal subdivision, the strategies of squatter syndicates vary between places and over time. Outright land-grabbing against the expressed will of the legal owner appears to be rare, except in cases where the syndicates have political backing (Baken and van der Linden, 1992: 23). Especially in the case of public land, local administrators, police officers and/or military personnel almost invariably have a hand in the syndicates – either actively or as recipients of bribes. 'In the extreme, politicians and officials manipulate the regulations to create artificial shortages and drive people towards the informal sector, which may then be supplied by the public officials acting as private developers but using public land' (Jones, 1996: 250). Depending on culture and legal system, local strongmen like chiefs (who in parts of Africa have the traditional right to decide on land use) or party officials (who play the same role in some former socialist countries) may also hold stakes.

Developers' initial investment in infrastructure is restricted to the most basic needs. As we have indicated above, one such necessity is accessibility as people have to get to and from their place of work. As basic access road will attract suppliers of public transport, e.g. communal taxis, three-wheelers or rickshaws (often unregistered themselves); in some countries people accept to walk long ways so that

a pathway is sufficient. The second precondition is a source of water for which some faucets are set up, a deep well is drilled or at least a delivery service organized. Illegal electricity taps are not uncommon. Environmental concerns, e.g. with sanitation and garbage removal, are obviously not high on the list of priorities.

The 'serviced' land can then be subdivided and sold – what is actually sold is the 'right to squat' on a certain plot, and no one mistakes this for a legal title (Payne, 1997: 7). A frequent pattern is slumlordism, i.e. acquisition of several plots by a single person who rents them out with or without a house. The first wave of occupants is commonly organized in a larger group to reduce the vulnerability of the settlement in the critical initial period; this procedure can easily be mistaken for a non-commercial invasion¹. The going price rates within a city depend on location/centrality, quality of infrastructure, and (actual or perceived) security of tenure. Although empirical evidence is scattered, it can be safely said that the informal land market functions pretty much like its regular counterpart: Comparable plots will yield similar prices. Customers are often renters from other low-cost settlements who have saved enough (or access to sufficient credit) to pay a considerable sum on the spot and save on regular rent payments in future (van der Linden, 1994).

Saving on rent is, however, not the only rationale of low income groups' striving for home-ownership. A house, even if it is just a shanty in an informal settlement, is after all an asset – an asset that is likely to grow in value in the course of urban development. In newer debates about poverty, lack of assets is identified as a major aspect of the poor's vulnerability (e.g., Moser, 1998). Incremental improvements of the house, in this view, are a form of savings as labour and capital are invested to make the asset more valuable. Renting out additional beds, rooms or shacks adds a stable source of income to an otherwise volatile livelihood (of course contributing to further congestion). Hardoy and Satterthwaite, quoting a Brazilian squatter, underline that not only material input is involved: 'The value of my house – 26 years of struggle' (1989: 62). Accumulated savings, however, remain insecure. First, in case of an eviction the whole property may be lost in an instant (one of the most severe forms of vulnerability); second, even in emergencies people will think twice about selling their house as this may jeopardize future access to their sources of income.

John Turner's enthusiastic followers (e.g., Neuwirth, 2005) ignore the inherent shortcomings and dysfunctions of informal housing. Squatting (and renting from squatters; cf. Rakodi, 1995) is not a cheap way to live in the city. On top of the price of land 'rights' and other illicit payments, costs of water, electricity and other services are normally much higher than what regular customers pay. Taking into consideration the often congested living conditions and the lack of open space, residents of extra-legal subdivisions may pay just as much money per square meter as those in legal ones, or sometimes even more. Initial price discounts come at the price of tenure insecurity which, apart from increasing people's vulnerability and putting their assets into jeopardy, is a major detriment of investments: As squatters are forced to keep their property mobile they are reluctant to put money into productive machinery and communal infrastructure. The slum economy is often hailed as dynamic: 'Kibera [large slum in Nairobi, E.B.] may be the most entrepreneurial place on the planet.' (The Economist, 2012: 76). Without tenure security, however, it remains generally imbalanced and involuntarily. (Too) many people engage in retail trade, services, handicraft and even agriculture while there is virtually no manufacturing (Berner et al., 2012). Eventually, insecurity is a fundamental cause of the persistence of unsanitary conditions. Environmental upgrading requires considerable investments and long-term commitment of the residents, e.g. in non-pollutive sanitation and waste disposal management (Lee, 1998). Such contributions are unlikely if people are unsure whether they will enjoy the benefits. Chronic underinvestment resulting from 'destructive uncertainty' (Wood, 2003) becomes a major cause of prevailing poverty.

5. THE PITFALLS OF REGULARIZATION AND UPGRADING

Since the 1970s, participation and self-help have become the buzzwords of the low-cost housing debate. Slum upgrading and sites & services are the major approaches to introduce these elements into enabling policies. Both are steps into the right direction: Obviously, it is more efficient to improve existing settlements and provide them with infrastructure than to produce new ones from scratch; and more rational to supply serviced land for self-help housing than to merely watch uncontrolled slum proliferation. Yet the overall performance of upgrading and sites & services schemes has been disappointing (UNCHS, 1996: 344ff.). Particularly the latter approach achieved poor results in terms of effectiveness and cost recovery, and has long been abandoned even by its main protagonist, the World

¹ Non-commercial invasions do occur, but probably far less often than some of the literature suggests. Moreover, there is evidence that they require specific conditions, e.g. the abundance of low quality public land (Baken and van der Linden, 1992: 23) or particular political circumstances (UNCHS, 1996: 244).

Bank (Zanetta, 2001; UN-Habitat, 2003, 127). The failure of sites & services is fully explained by the analysis in Section 3: To start incremental development after the steep price increase through land conversion and servicing is an absurd undertaking. Procuring land at a fraction of the inflated market price is beyond the political will of most governments. In attempts to patch up this flaw, sites & services projects were regularly carried out in remote peripheral locations, not rarely 30 to 40 kilometres away from the city centres. In a rather typical case from Pakistan, 'out of the 15,000 plots developed, ... only 35 plots were found to be inhabited; the rest remained vacant' (Siddiqui and Khan, 1994: 279). In more central locations, serviced sites ended in the hands of affluent groups, often after going through a series of speculation (van der Linden, 1986)¹.

As a consequence, 'the accepted best practice for housing interventions in developing countries is now participatory upgrading' (UN-Habitat, 2003: 132; cf. Gruffydd Jones 2012) – logically implying that the production of new mass housing is completely left to illegal developers, a worrying thought in view of the billions of new dwellers that the cities will have to accommodate. Experiences with upgrading programmes are now broad and rather well-documented (see Mitlin and Satterthwaite, 2004 for a collection). Many accounts are rather critical; Werlin (1999), for instance, goes as far as calling slum upgrading a 'myth'. While we share much of the criticism and will add an additional argument to it, it is difficult to refute UN-Habitat's TINA (There Is No Alternative) stance. If neither governments nor the private sector can produce affordable housing, there is no other policy option than to improve the deficient outcomes of informal development.

Most researchers agree that security of tenure is a critical precondition for upgrading to be successful and sustainable; regularization has to precede physical improvements. Slum residents will only contribute money and effort to production and maintenance of if they can be reasonably sure to enjoy the fruits of their investments in the foreseeable future. However, modalities and pricing of regularization raise tricky issues. De Soto's (2000) proposition to resuscitate 'dead capital' worth trillions of dollars by providing full titles for informal settlers rests on the assumption that they command undisputed claims to the land they occupy. In practice this is almost never the case (Gilbert, 2002). Titling without compensation would amount to an amnesty for landgrabbing, expropriation of private owners (who may or may not have profited from illegal development), or provoking the reproach of squandering public property. The showcase of Lima where pirate urbanizations on peri-urban and barren government land were legalized on a large scale is thus not easily replicated.

Elsewhere a price has to be negotiated with landowners, a compromise found, and a decision made whether affordability needs to be increased by public subsidies. Not rarely governments dodge this issue and leave the tenure status open, with predictable effects on mobilization and participation. It should be mentioned that illegal occupation is precondition for meaningful negotiations; it gives squatters a stake they can use (Mitlin and Satterthwaite, 2004a: 263). As it is tedious, costly and risky to establish actual control of squatted land, landowners have an incentive to agree on a discount². In the case of the 'Community Mortgage Program' (CMP) in the Philippines, for instance, residents paid only about 15-20% of the market price of comparable idle land in the vicinity of their settlements (Berner, 2000: 561).

A related but far less well-documented problem of regularization is the gentrification that it very often causes. For a significant proportion of a given slum population, the current cost level is the limit of what they can afford. They have no means to cope with the sudden price increase caused by legalization – well comparable with land conversion in formal development. Again in the case of the CMP – widely praised as a 'best practice' in large-scale regularization – about one third of the residents were not able or willing to come up with the monthly instalments on the loan that the community organization received to pay for the collective title. 'Thus, the beneficiaries not only have to pay for their own land but also for that of non-members. On the other hand, there is plenty of demand for the land in question from within and outside the settlement. Many residents would like to enhance their congested living conditions, build rooms to rent them out, or invite relatives in the province to move to Manila; for others, the former squatter land is simply an outstanding bargain' (Berner, 2001b: 301).

Of course the costs of physical upgrading further aggravate market eviction. This is least problematic in case of regularized basic services. Squatters often pay very high prices for water and electricity, and have to bear a heavy health burden resulting from unclean water, poor sanitation and non-existing waste management. Regularized services may thus reduce the costs of life, but this is usually more than outweighed by cost recovery for other (too) comprehensive improvements. Again, planning standards for upgrading are generally unrealistically high which leads to rising living costs and the uprooting

¹ The Khuda ki Basti programme in the Pakistani city of Hyderabad was an interesting attempt to overcome the sites & services impasse. Imitating illegal developers, the programme provided only water and access roads, and land use rights (no titles) were tied to actual occupation (cf. Siddiqui and Khan, 1994; van der Linden, 1997; Berner 2001b for a discussion). Despite its considerable success, the strategy was not replicated in Pakistan or elsewhere.

² The absence of an incentive to compromise helps explain the failure of the sites & services approach.

of considerable parts of the population, of course usually the poorest (Berner, 2000: 562ff.). Their displacement usually goes unnoticed by interveners, and is sometimes even welcomed as 'decongestion'. As in the case of legalization, affordability is only one side of the coin. Upgrading makes a site more attractive for non-poor outsiders creating an incentive for the poor to sell whatever claims they have, and squat elsewhere. Speeding up the protracted process of incremental improvement is certainly desirable; but the speed has to be limited so that at least most of the residents can keep the pace.

6. CONCLUSIONS

The case against the market as provider of mass housing is almost as strong as the one against government. Market failures are systematic, structural and inevitable. Government intervention is thus of crucial importance, but needs to be much smarter than the present mixes of negligent tolerance, brutal eviction, market-fundamentalist privatization, and populist titling. To expect a rational distribution of urban land from the forces of the market has proven to be a mistake, to say nothing about an equitable one. Industrial and commercial ventures are able to bid much more for the use of limited urban space than all but the wealthiest groups. Even in the industrialized countries, governments take this into consideration by applying a certain policy mix of zoning, land price control/taxation, rent ceilings, provision/support of low-cost housing, and rent subsidies. Given governments' limited resources and capacity they should altogether abandon the role of a housing provider and turn towards a truly enabling approach (UN-Habitat, 2005).

This would mean, first and foremost, the recognition of incremental development as the only workable principle of low-cost housing production. Shanty towns equipped with pit latrines, deep wells and muddy pathways are not eyesores and symbols of urban failure, but the first step towards urban success. Ideally, governments would learn from informal markets and engage in a preventive approach of guided squatting. An innovative sites & services policy framed along the model of Khuda-ki-Basti (cf. endnote 6) would provide urban land in suitable (i.e. neither prime nor too remote) locations at a fraction of the market price, reduce the services component to a bare minimum, scrap all quality-related regulations, and engage civil society for the distribution of the plots among migrants, renters and displaced squatters. All claims to land should be tied to actual utilization/occupation. Availability as such is not a problem as the needs are rather limited; in most developing cities, half of the population occupies only 5-10% of the land area.

Given the political clout of both landowners and illegal developers in most countries, however, such comprehensive urban land reform is not a very realistic perspective. Few governments will voluntarily provide access to precious private or public land for the poor. Only after they occupied it by their own initiative and disregarding all laws and regulations, there is scope for negotiation and compromise. As sobering this insight may be for city planners: Even institutional reforms and enabling strategies cannot replace informal markets, but fundamentally depend on their functioning.

To address the systematic deficiencies of informal housing thus remains the main challenge. Upgrading policies have to start with the recognition of the fundamental importance and tremendous economic value of the existing housing stock – whether or not it was produced legally. This implies large-scale consolidation and legalization of squatter settlements. Insecurity of tenure, apart from increasing people's vulnerability and putting their assets into jeopardy, is a major detriment of investments in houses, infrastructure and productive ventures. Full individual and alienable titles, however, are only in rare cases the most appropriate option of providing security. They increase the costs for either government or the beneficiaries, and make the sale of the property to outsiders an attractive option, especially for the poorest. There is thus a need to explore the whole range of options for secure tenure, including a moratorium on demolition, long-term leasehold contracts, and communal titles, and possibly to progress from one to the next a settlement matures (Payne, 2005).

Gentrification is also a critical issue in physical upgrading, and should be carefully assessed in the monitoring and evaluation of all interventions. Some displacement of the poorest is probably inevitable, but the proportion is rising massively if improvements are not carefully and conservatively phased over time. This requires a paradigm shift from governments, donors and NGOs who have a preference for 'getting the job done' once and for all. Diana Mitlin and David Satterthwaite demand a 'different model of external support from that of conventional project cycles, which feature exit strategies. It implies a need not so much for specific projects (for example, upgrading projects or installing water supply systems), but for continuous support for local initiatives' (2004b: 295; emphasis added). Just like housing itself, slum upgrading and regularization have to be seen as incremental processes running at the pace of people's capacities. Interveners need to think in decades rather than in months.

In a not too distant future, roughly one third of the world's population will live in slums. This is not altogether bad news: '... all things considered, slum growth is a force for good. It could be an even

stronger driver of development if leaders stopped treating slums as a problem to be cleared and started treating them as a population to be serviced, providing access to reliable land titles, security, paved roads, water and sewer lines, schools and clinics.' (Kenny, 2012: 30) Many of these slums will be places of misery, despair and violence; others will be places of hope where residents incrementally improve their situation and overcome the inevitable crises; and most will certainly be both. The proportion of people in both categories critically depends on governments' willingness and competence to engage in truly enabling housing policies. So far there are not too many reasons to be optimistic.

References

1. Aldrich, B.C. and R. Sandhu, 1995. The global context of housing poverty. In: B.C. Aldrich and R. Sandhu (eds.) *Housing the urban poor: Policy and practice in Developing Countries*, 17-33. London: Zed.
2. Amis, P., 1984. Squatters or tenants: The commercialization of unauthorized housing in Nairobi. *World Development*, 12, 87-96.
3. Arabindoo, P., 2011. Rhetoric of the slum: rethinking urban poverty. *City*, 15, 636-646.
4. Baken, R.-J. and J. van der Linden, 1992. Land delivery for low income groups in Third World cities. Aldershot: Avebury.
5. Baken, R.-J. and J. van der Linden, 1993. 'Getting the incentives right': Banking on the formal private sector. *Third World Planning Review*, 15, 1-22.
6. Baross, P., 1990. Sequencing land development: The price implications of legal and illegal settlement growth. In: P. Baross and J. van der Linden (eds.) *The Transformation of Land Supply Systems in Third World Cities*, 57-82. Aldershot: Gower.
7. Benjamin, S., 1993. Governance, economic settings and poverty in Bangalore. *Environment and Urbanization*, 12, 35-56.
8. Berner, E., 1997a. Defending a place in the city: Localities and the struggle for urban land in Metro Manila. Quezon City: Ateneo de Manila University Press.
9. Berner, E., 1997b. Opportunities and insecurities: Globalisation, localities and the struggle for urban land in Manila. *European Journal of Development Research*, 9, 167-182.
10. Berner, E., 2000. Poverty alleviation and the eviction of the poorest: Towards urban land reform in the Philippines. *International Journal of Urban and Regional Research*, 23, 554-566.
11. Berner, E., 2001a. Global citadels and ghettos: The dynamics of inclusion and exclusion in Metro Cebu. *Philippine Quarterly of Culture and Society*, 29, 211-225.
12. Berner, E., 2001b. Learning from informal markets: Innovative approaches to land and housing provision. *Development in Practice*, 11, 292-307.
13. Berner, E., G. M. Gomez and P. Knorringa, 2012. 'Helping a large number of people become a little less poor': The logic of survival entrepreneurs. *European Journal of Development Research*, 24, 382-396.
14. Buckley, R.M. and J. Kalarickal, 2005. Housing policy in developing countries: Conjectures and refutations. *World Bank Research Observer*, 20, 233-257.
15. Castells, M., 1991. *The informational city: Information technology, economic restructuring, and the urban-regional process*. Oxford and Cambridge: Blackwell.
16. Davis, M., 2006. *Planet of Slums*. London and New York: Verso.
17. Davy, B. and S. Pellissery, 2013. The citizenship promise (un)fulfilled: The right to housing in informal settings. *International Journal of Social Welfare* 22: 68-84
18. Durand-Lasserve, A. and L. Royston, 2002. International trends and country contexts: From tenure regularization to tenure security. In A. Durand-Lasserve and L. Royston (eds.) *Holding their ground: Secure land tenure for the urban poor in Developing Countries*, 1-36. London: Earthscan.
19. *The Economist*, 2012. Boomtown slum. 22 December, 72-76
20. Eggertsson, T., 1996. Empirical work in institutional economics: An overview. In: L.J. Alston, T. Eggertsson and D. North (eds.) *Empirical studies in institutional change*, 6-24. Cambridge: University Press.
21. Engels, F., 1935 [1872]. *The housing question*. New York: International Publishers.
22. Evers, H.-D., 1984. Urban landownership, ethnicity and class in Southeast Asian cities. *International Journal of Urban and Regional Research*, 8, 481-496.
23. Fekade, W., 2000. Deficits of formal urban land management and informal responses under rapid urban growth, an international perspective. *Habitat International*, 24, 127-150.
24. Friedmann, J., 1986. The world city hypothesis. *Development and Change*, 17, 69-84.
25. Friedmann, J., 2007. The wealth of cities: Towards an assets-based development of newly urbanizing regions. *Development and Change*, 38, 987-998.
26. Gilbert, A., 2002. On the mystery of capital and the myths of Hernando de Soto. *International Development Planning Review*, 24, 1-19.
27. Gruffydd Jones, B., 2012. 'Bankable slums': The global politics of slum upgrading. *Third World Quarterly*, 33, 769-789.
28. Hamnett, C., 1994. Social polarization in global cities: Theory and evidence. *Urban Studies*, 31, 401-424.
29. Hardoy, J.E. and D. Satterthwaite, 1989. *Squatter citizen: Life in the urban Third World*. London: Earthscan.
30. Harris, R., 1998. A crank's fate and the feting of a visionary: Reflections on the history of aided self-help housing. *Third World Planning Review*, 20, iii-viii.

31. Helmsing, A.H.J., 2004. Local governance hybrids: Enabling policies and citizen approaches to poverty reduction. In: M. Spoor (ed.), *Globalisation, poverty and conflict: A critical 'development' reader*, 177-198. Dordrecht: Kluwer
32. Huchzermeyer, M., 2011. *Cities with 'slums': From informal settlement eradication to a right to the city in Africa*. Claremont: UCT.
33. Jones, G.A., 1996. The difference between truth and adequacy: (Re)joining Baken, van der Linden and Malpezzi. *Third World Planning Review*, 18, 243-256.
34. Kenny, C., 2012. In praise of slums. *Foreign Policy*, 195, 29-30.
35. Lee, Y.-S.F., 1998. Intermediary institutions, community organizations and urban environmental management: The case of three Bangkok slums. *World Development*, 26, 993-1011.
36. Lefebvre, H. (1974) *Le droit à la ville suivi de Espace et politique*. Paris: Anthropos.
37. Linden, J. van der, 1986. *The Sites and Services approach reviewed*. Aldershot: Glover.
38. Linden, J. van der, 1994. Where do we go from here?, *Third World Planning Review*, 16, 223-229.
39. Linden, J. van der, 1997. On popular participation in a culture of patronage: Patrons and grassroots organizations in a Sites and Services project in Hyderabad, Pakistan. *Environment and Urbanization*, 9, 81-90.
40. Marcuse, P., 1997. The enclave, the citadel, and the ghetto: What has changed in the post-Fordist U.S. city. *Urban Affairs Review*, 33, 228-264.
41. Mehta, S., 2004. *Maximum city: Bombay lost and found*. New Delhi: Penguin.
42. Mitlin, D. and D. Satterthwaite, 2004a. Addressing deprivations in urban areas. In: D. Mitlin and D. Satterthwaite (eds.) *Empowering squatter citizen: Local government, civil society and urban poverty reduction*, 245-277. London and Sterling: Earthscan.
43. Mitlin, D. and D. Satterthwaite, 2004b. The role of local and extra-local organizations. In: D. Mitlin and D. Satterthwaite (eds.) *Empowering squatter citizen: Local government, civil society and urban poverty reduction*, 278-306. London and Sterling: Earthscan.
44. Moser, C.O.N., 1998. The Asset Vulnerability Framework: Reassessing urban poverty reduction strategies. *World Development*, 26, 1-19.
45. Murphy, D., 1993. *The urban poor: Land and housing*. Bangkok: Asian Coalition for Housing Rights.
46. Neuwirth, R., 2005. *Shadow cities: A billion squatters, a new urban world*. London: Routledge.
47. Payne, G., 1989. *Informal housing and subdivisions in Third World cities: A review of the literature*. Oxford: CENDEP.
48. Payne, G., 1997. *Urban land tenure and property rights in Developing Countries: A review*. London: Intermediate Technology.
49. Payne, G., 2005. Getting ahead of the game: A twin-track approach to improving existing slums and reducing the need for future slums. *Environment & Urbanization*, 17, 135-145.
50. Pugh, C., 1995. The role of the World Bank in housing. In: B.C. Aldrich and R. Sandhu (eds.), *Housing the urban poor: Policy and practice in developing countries*, 34-92. London: Zed.
51. Pugh, C., 1997. The changing roles of self-help in housing and urban policies, 1950-1996. *Third World Planning Review*, 19, 91-109.
52. Rakodi, C., 1995. Rental tenure in the cities of developing countries. *Urban Studies*, 32, 791-811.
53. Rakodi, C., 1997. Residential property markets in African cities. In: C. Rakodi (ed.), *The urban challenge in Africa: Growth and management of its large cities*, 371-410. Tokyo: United Nations University Press.
54. Sassen, S., 1991. *The global city*. New York, London, Tokyo. New York: Princeton University Press.
55. Sassen, S., 1994. *Cities in a World Economy*. Thousand Oaks: Pine Forge Press.
56. Sengupta, S., 2008. Inside gate, India's good life; outside, the servants' slums. *New York Times*, 9 June.
57. Siddiqui, T.A. and M. Azhar Khan, 1994. The Incremental Development Scheme. *Third World Planning Review*, 16, 277-291.
58. Soto, H. de, 2000. *The mystery of capital: Why capitalism triumphs in the West and fails everywhere else*. New York: Basic Books.
59. Turner, J.F.C., 1968. The squatter settlement: An architecture that works. *Architectural Design*, 38, 357-360.
60. Turner, J.F.C., 1976. *Housing by people: Towards autonomy in building environments*. London: Boyars.
61. UNCHS (United Nations Centre for Human Settlements), 1996. *An urbanizing world: Global report on human settlements 1996*. Oxford: University Press.
62. UN-Habitat (United Nations Human Settlements Programme), 2003. *The challenge of slums: Global report on human settlements 2003*. London: Earthscan.
63. UN-Habitat (United Nations Human Settlements Programme), 2005. *Enabling shelter strategies: Review of experience from two decades of implementation*. New York: UN-Habitat.
64. Werlin, H., 1999. The slum upgrading myth. *Urban Studies*, 36, 1523-1534.
65. Wood, G., 2003. Staying secure, staying poor: The 'Faustian bargain'. *World Development* 31, 455-471.
66. World Bank, 1989. *Malaysia: The housing sector, getting the incentives right*. Washington DC: World Bank.
67. World Bank, 1992. *Housing: Enabling markets to work*. Washington DC: World Bank.
68. Zanetta, C., 2001. The evolution of the World Bank's urban lending in Latin America: From sites and services to municipal reform and beyond. *Habitat International*, 25, 513-533

ПОДХОД К ОБУЧЕНИЮ ПЕРЕВОДУ СПЕЦИАЛЬНЫХ ТЕКСТОВ ЧЕРЕЗ ОСВОЕНИЕ ТЕРМИНОЛОГИИ

Биякова С. В., Тукмакова О. П.

Кемеровский государственный университет, Кемерово, Россия

Статья посвящена рассмотрению некоторых аспектов обучения переводу текстов для специальных целей в рамках курса «Практический перевод в специальных областях». В статье анализируются особенности перевода текстов финансовой сферы и англоязычных финансовых терминов. Приобретение умений хорошо переводить тексты по своей специальности позволит будущим специалистам сделать успешным процесс общения с коллегами из других стран, что в наше время весьма актуально.

Поскольку основной единицей текста для специальных целей является термин, так как он несет основную информацию, то необходимо в процессе обучения уделять внимание особенностям семантики и функционирования терминов в специальных текстах, а именно явлениям полисемии, омонимии, синонимии и др. В процессе обучения необходимо использовать современные компьютерные технологии, что облегчит освоение терминов и поможет работать с ними при переводе текста.

Ключевые слова: обучение переводу, перевод в специальных областях, англоязычные финансовые термины, компьютерные технологии в обучении терминологии.

APPROACHES TO TEACHING THE TRANSLATION OF TEXTS FOR SPECIFIC PURPOSES THROUGH TEACHING TERMINOLOGY

Biyakova S. V., Tukmakova O. P.

Kemerovo State University, Kemerovo, Russia

The article is devoted to the analysis of some aspects of teaching the translation of texts for specific purposes in the course of Translation Practice for Specific Purposes. The translation of the financial texts and English financial terms is analyzed in the article. The acquisition of the skills of translating specialized texts will enable future professionals to develop successful communication with their colleagues from other countries, which nowadays is of the utmost relevance.

The term is a basic unit of the text for specific purposes, since it carries the basic information, and the teaching should focus on the semantics and functioning of terms in specialized texts, namely on polysemy, homonymy, synonymy, etc. The teaching process should involve modern IT technologies, which facilitate the learning of terms and help the students with the translation of text.

Key words: teaching translation, translation for specific purposes, English financial terms, IT technologies teaching terminology.

В настоящее время работодатель предъявляет разнообразные требования к претендентам. Одним из которых является знание иностранного языка: уметь вести деловую переписку, получать и отправлять корреспонденцию по определенной специальности, владеть навыками перевода текстов для специальных целей, чтобы получать информацию о развитии той или иной отрасли, о новых изобретениях в ней. Идя в ногу со временем, необходимо готовить будущих специалистов, обучая переводу текстов для специальных целей.

Основной единицей текста для специальных целей является термин. Он несет основную информационную нагрузку, выполняя эвристическую функцию (открытие нового знания), а также методологическую функцию, диагностическую – отражение состояния развития науки определенной области знания. В этой связи необходимо в процессе обучения уделять внимание особенностям семантики и функционирования терминов в специальных текстах. Под термином понимается «... лексическая единица определенного языка для специальных целей, обозначающая общее – конкретное или абстрактное – понятие теории определенной специальной области знаний или деятельности» [1, с. 16-17].

Терминологические единицы обладают свойствами, присущими лексике вообще, образуются по известным словообразовательным моделям, выполняют те же функции в предложении как и обычное слово. Об этом должны знать обучающиеся. Необходимо выработать у них навыки и умения делать правильный выбор между имеющимися в словарях единицами языка перевода, уметь определять значение неизвестного термина, отсутствующего в словаре, на основе знания способов словообразования, уметь пользоваться контекстом для определения функции термина в предложении и выбора лексико-семантического варианта многозначного термина для его адекватного перевода, а также знать современные компьютерные технологии, которые облегчают освоение терминов и помогают работать с ними при переводе текстов.

Таким образом, в процессе обучения студентов переводу текстов для специальных целей необходимо снабдить их основами работы с терминологией. Прежде всего следует, на наш взгляд, объяснить способы образования таких слов как термины. Так, в текстах по бухгалтерскому учету можно выявить термины, образованные следующим образом: аффиксальный способ (to earn → earnings – прибыль), семантический – перенос значения (ceiling – предел повышения, максимальный уровень, максимальная цена ...), словосложение (shareholder – акционер, держатель акций ...), образование аббревиатур (E.P.T. – excess profits tax – налог на сверхприбыль), конверсивы (to take over → take-over – слияние компаний, поглощение), терминологическое словосочетание (financial statements – финансовая отчетность). Наиболее продуктивным способом является образование терминологических словосочетаний, так как через них происходит уточнение уже существующего понятия, например, opinion (оценка) → audit opinion (аудиторское заключение), clear opinion (положительное заключение). Наибольшую активность в терминологиях обычно проявляют слова, которые отражают основные понятия данной области знания. Эти слова становятся ключевыми в различных многочисленных терминологических словосочетаниях. Зная способ образования термина и значение основного элемента, можно с опорой на контекст определить его семантику. Такие упражнения для определения значения незнакомого термина с опорой на структурно-смысловой анализ термина полезны на занятиях по обучению переводу специальных текстов.

Часто в любой терминосистеме можно выделить целые словообразовательные гнезда, которые помогают осваивать терминологию, так как раскрывают системные отношения в языке и на уровне понятий, что способствует познанию самой отрасли знания и помогает в переводческой деятельности в выборе переводного эквивалента. Знание значения корня и суффиксов позволяет судить о значении производных, а контекст поможет удостовериться в правильности предположения относительно семантики деривата, например, to merge «поглощать», «сливать(ся)»; merger «поглощение (путем приобретения ценных бумаг или основного капитала)», «слияние (компаний)». При обучении переводу специальных текстов необходимо обращать внимание студентов на выполняемую термином функцию в предложении. Особое значение это имеет, когда термины обладают одной и той же формой будучи разными частями речи, например, return (сущ.) – возмещение, доход, прибыль, (мн. ч.) – отчет и т.д. и to return (глагол) – возвращать, приносить прибыль, возвращаться. Также необходимо определять роль термина в составе многокомпонентного словосочетания. Он может быть основным элементом (business), например, non-paying business – нерентабельное предприятие или играть роль определения, образуя внутренние термины (business relations – «деловые отношения»), например, previous business relations – прежние деловые отношения. Одной из проблем, возникающих при переводе терминов в текстах для специальных целей, является определение длины термина, то есть его границ, поскольку в текстах такого рода часто встречаются многокомпонентные термины. Студенты должны помнить, что термин всегда отражает единое понятие, если этого нет, то это просто отдельные слова. Так, rate of interest отражает специальное понятие «процент ставки», а conflict of interests (конфликт интересов) является обычным словосочетанием, встречающимся в специальном тексте. Студенты должны научиться видеть различие между обычными словами и терминами, имеющими одну и ту же форму: firm как a business unit (фирма) и firm в сочетании firm prices – твердые цены. Для специальной терминологии характерна вариативность формы, которая не влияет на перевод термина, например, rate of interest и interest rate «процент ставки».

В языке появляются десятки терминов-синонимов для уточнения того или иного понятия. Различие кроется часто в экстралингвистических факторах, таких как развитие той или иной области знания, то есть разного уровня развития технологий, систем, принятых норм в разных странах [2, с. 151-154]. Так, в текстах по бухгалтерскому учету можно встретить такие термины, как provision, allowance, reserve, все они, являясь синонимами, могут быть переведены словом «резерв». Но термины provision и reserve используются для описания ситуации покрытия каких-либо убытков, долгов, причем reserve часто встречается в американском тексте для раскрытия ситуации о распределении прибыли / уплаты процентов. Термин allowance необходим в тексте, чтобы передать мысль о каких-либо финансовых льготах, о нормативном расходе, предусмотренном сметой. При обучении терминологии студенты с опорой на знания их специальности должны видеть разницу между синонимами как в семантике, так и в употреблении в тексте, а точнее различие в сочетаемости этих терминов с другими словами в контексте, делая акцент на раскрытии тех понятий, которые они отражают, поскольку не зная систему понятий, отношений между ними в той или иной отрасли знания, невозможно освоить терминологическую систему данной отрасли. Системность терминологических единиц выражается в их четкой взаимосвязи и взаимообуслов-

ленности, поэтому необходимо давать студентам задание на определение различия в значении синонимов в англо-английском словаре, нахождение словосочетаний с ними, относящихся к данной области, а также на основе переведенных текстов составление синонимичных рядов с указанием контекста того или иного термина-синонима.

Часто один термин начинает служить для наименования нескольких понятий в одной и той же области знания. В терминологической лексике многозначность развивается у тех же разрядов слов, которые обладают данным качеством в составе общелитературной лексики. Так, слово *equity* многозначно, попадая в терминологию бухучета приобретает несколько значений (собственный капитал, акция, доля участия). Обучающиеся при переводе специальных текстов должны научиться делать выбор между значениями термина в контексте. Характерной особенностью специальных текстов является наличие общенаучной лексики, например, *method, basis, system* и др. Необходимо обращать внимание студентов на тот факт, что эти термины не всегда переводятся одинаково, например, в терминологии финансовой отчетности *basis* в словосочетаниях передается как метод (*accrual basis* – метод учета по отгрузке /метод начисления/). Традиции разных областей знания требуют разных вариантов перевода. Например, термин *reserves* в горной области переводится как «запасы» (месторождения), в текстах по бухгалтерскому учету – «резервы».

Таким образом, для эффективности обучения переводу специальных текстов необходимо огромное внимание уделять освоению терминологической лексики, систематически обращая внимание студентов на ее языковые особенности, формируя навыки и умения работы с терминами через казалось бы простые упражнения. На более продвинутом этапе подготовки студентов желательно задействовать современные компьютерные технологии, такие как программы машинного перевода и переводческой памяти, электронные словари, лингвистические корпуса и т.д., которые повысят эффективность перевода текстов для специальных целей, вовлекут студентов в эффективный процесс обучения [3, с. 40-41]. Так, для обучения студентов техническому переводу в целом и переводу терминологии в частности активно используются инструменты автоматизированного перевода (CATs). По финансовым причинам в программе обучения чаще всего рекомендованы системы со свободной лицензией: (OmegaT, облачная платформа SmartCAT). Эти системы хотя и несколько уступают наиболее популярным платным программам типа Trados и MemoQ по некоторым параметрам (дружелюбность интерфейса, количество поддерживаемых форматов файлов, широкий функционал, доступ к терминологическим базам), но достаточно эффективны на этапе обучения.

Программы автоматизированного перевода обладают несколькими инструментами для обучения переводу терминологии: правильный выбор терминов, работа с параллельными текстами, конкордантный поиск, создание терминологических баз и глоссариев, создание памяти переводов на основе ранее переведенных текстов. Необходимо строго соблюдать единообразие терминологии в тексте и убедиться, что выбранные варианты перевода терминов приемлемы и предпочтительны для конечного потребителя. Системы переводческой памяти значительно облегчают эту задачу. На этапе предпереводческого анализа текста студенты используют уже готовые терминологические базы, а в процессе работы над текстами по определенной тематике они обновляют их и создают свои. А для создания их и памяти переводов студентам предлагается использовать корпуса параллельных текстов и собственные переводы.

С помощью программ выравнивания параллельных текстов студенты преобразуют двуязычные тексты и свои старые переводы в файлы памяти переводов, которые затем используют в новых переводческих проектах с похожей тематикой, что позволяет иметь быстрый доступ к терминологии из ранее переведенных текстов. Конкордантный поиск позволяет найти данный термин в других ранее переведенных текстах и проанализировать сегмент, содержащий его, решив приемлем ли такой перевод термина в данном тексте [4, с. 74-78]. Использование систем автоматизированного перевода в процессе обучения позволяет достичь высокого качества переводов студентов, облегчить сам процесс обучения как для студента, так и для преподавателя.

Литература

1. Лейчик В. М. Предмет, методы и структура терминоведения : автореф. дис. ... д-ра филолог. наук. М., 1989. 47 с.
2. Biyakova S. V., Kovaleva E. K. Some features of the choice of the synonym at the concept description (on the material of the discourse of information and technical blogs) / European Science and Technology : materials of the VII international research and practice conference. Vol. II, Munich, April 23th – 24th, 2014 / publishing office Vela Verlag Waldkraiburg – Munich – Germany, 2014. P. 151-154.

3. Biyakova S., Hopenyainen O. Some aspects of academic translator / interpreter training // Язык и коммуникация. 2004. Вып. 4. С. 39-44.
4. Перевод терминов в свете когнитивного подхода / Биякова С. В., Гейер В. Ю., Смирнова А. А., Строилова А. Г., Тукмакова О. П // Вестник Кемеровского государственного университета. 2012. № 4-3 (52). С. 74-78.



ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС В ПАО «АВИАКОМПАНИЯ СИБИРЬ»

Буленко Ю. А., Волкова О. С.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Работа посвящена вопросам совершенствования электронного документооборота (ЭДО) в ПАО «Авиакомпания «Сибирь». Внедрение электронного документооборота между АК «Сибирь» и сторонними контрагентами холдинга «С7» рассматривается как пример модификационной инновации. Информационно-технический аудит документооборота АК «Сибирь» показал отсутствие единообразия внутреннего и внешнего финансового документооборота. В связи с этим было предложено осуществить постепенный переход на электронную форму документооборота с внешними контрагентами холдинга «С7» на базе ERP-системы Oracle и ПО Диадок. С этой целью разработаны внутренние инструкции, бизнес-требования по переходу на ЭДО, с помощью EPC-диаграмм составлены схемы бизнес-процессов «Обмен электронными документами с внешними контрагентами» и произведена оценка экономического эффекта от предлагаемого нововведения для АК «Сибирь». Показано, что использование систем ЭДО повышает оперативность и качество работы с документами, конкурентоспособность организации.

Ключевые слова: электронный документооборот, ERP-системы, авиакомпания, бизнес-процесс, оптимизация.

ELECTRONIC DOCUMENT MANAGEMENT AS AN INNOVATIVE PROCESS IN PUBLIC JOINT STOCK COMPANY SIBIR AIRLINES

Bulenko U. A., Volkova O. S.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The article considers the improvement of the electronic document management in the PJSC «Sibir Airlines». The introduction of the electronic document interchange (EDI) between «Sibir Airlines» and the counterparties of «S7 Group» holding company is treated as an example of modificational innovation. The information and technical audit of the document circulation in «Sibir Airlines» has showed the lack of uniformity of the internal and external financial documents circulation. In this connection, it has been proposed to implement a gradual transition to the electronic form of workflow with external counterparties of the «S7 Group» holding company using the Oracle ERP-system and the «Diadoc» software. In pursuing this aim, the internal regulations and the business requirements for the transition to EDI were developed; with the help of EPC-charts, business process diagrams «Exchange of electronic documents with external counterparts» were developed. In addition, the economic effect of the proposed innovation for «Sibir Airlines» was estimated. The use of EDI systems was demonstrate to increase the efficiency and quality of work with the documents and the competitiveness of the organization.

Key words: electronic document management, ERP-systems, airline, business process, optimization.

Управленческая деятельность и функционирование любого предприятия осуществляется с помощью документов, которые одновременно являются источником, результатом и инструментом этой деятельности. В современном мире развитие бизнеса происходит столь стремительными темпами, что объем документооборота в традиционном бумажном варианте физически не поддается обработке и хранению и существенно замедляет весь процесс функционирования предприятия. И для компаний, которые стремятся развиваться и занимать лидирующие позиции на рынке, единственным вариантом развития является использование систем электронного документооборота (ЭДО).

Авиакомпания «Сибирь» входит в состав крупнейшего частного авиационного и космического холдинга «С7». По данным Росавиации, в 2015 г. АК «Сибирь» перевезла более 8,2 млн пассажиров, что на 3,4 % больше по сравнению с 2014 г., а пассажирооборот увеличился на 0,8 % и составил 15 701 млн пассажиро-километров [5].

Важным критерием осуществления функций предприятия является его эффективная финансово-хозяйственная деятельность. Она характеризуется широким спектром взаимоотношений с предприятиями внутри холдинга, а также с контрагентами, не входящими в состав группы компаний «С7».

С 2015 года в авиакомпании «Сибирь» происходил постепенный отказ от бумажного документооборота с предприятиями холдинга «С7», так что по данным на март 2017 г. электронный документооборот занимает 99 % от всего внутреннего документопотока [4]. Процессы электронного документооборота авиакомпании «Сибирь» построены на платформе ERP-системы «ОЕБС», ПО «Диадок», ИС «Интранет».

Oracle E-Business Suite («ОЕБС») – это объединенный комплекс приложений, который включает в себя более ста пятидесяти интегрированных программных модулей. Программные модули позволяют предприятию решать различные бизнес-задачи, возникающие в области управления производством, материально-техническом снабжении, финансовом секторе, в области запасов и сбыта, взаимодействия с поставщиками и отношениями с покупателями, маркетинга и продаж, а также помогают эффективно строить управленческий учет, кадровую политику и проводить операции через электронные торговые площадки. По данным за 2015 г. доля Oracle на российском рынке составляет 4,4 %, а на мировом – 7,8 % [2].

ПО «Диадок» – программное обеспечение ДИАДОК – система доверенного оператора, осуществляющая пересылку документов между контрагентами согласно приказу Минфина РФ от 25.04.2011 № 50н «Об утверждении порядка выставления и получения счет-фактур в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи с применением электронной цифровой подписи». Разработчиком данного программного обеспечения является ЗАО «ПФ «СКБ Контур» [3, с. 3].

ИС «Интранет» – корпоративная информационная система «Интранет» [3, с. 3].

Схема внутригруппового электронного документооборота в авиакомпании «Сибирь», на которой изображены основные информационные системы, через которые проходят электронные документы, представлена на рис. 1.

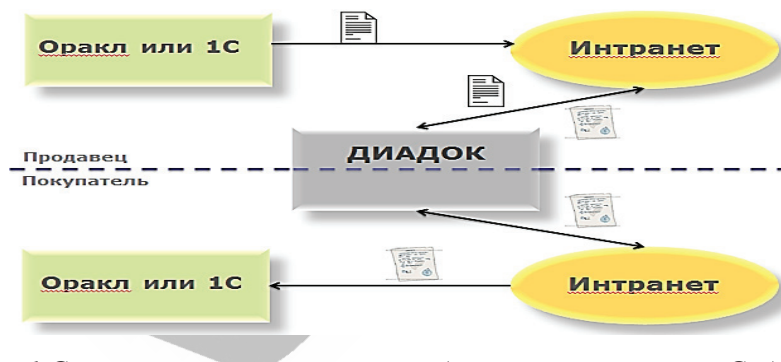


Рис. 1. Схема электронного документооборота в авиакомпании «Сибирь»

Документы выставляются, согласовываются и подписываются, принимаются к учету только в электронном виде, они имеют юридическую силу, так как заверены электронно-цифровой подписью, поэтому бумажные носители при взаимодействии с предприятиями холдинга практически не используются.

С организациями, не входящими в состав холдинга «С7», осуществляется смешанный тип документооборота. Создание документов учета происходит в учетной системе, далее документы распечатываются, в бумажном виде согласуются и утверждаются, после чего подготовка и передача документов реализуется через электронную почту, но возможна и последующая досылка бумажного экземпляра, копии документов отправляются в архив.

На рис. 2 представлена EPC-диаграмма бизнес-процесса в авиакомпании «Сибирь» по обмену документами с предприятиями, не входящими в состав холдинга «С7».

Отсутствие единой формы ведения документооборота в АК «Сибирь» снижает эффективность работы Центра финансовой отчетности (ЦФО), который несет ответственность за расходы и доходы компании, поэтому предприятию необходимо перейти на ЭДО с внешними контрагентами холдинга «С7».

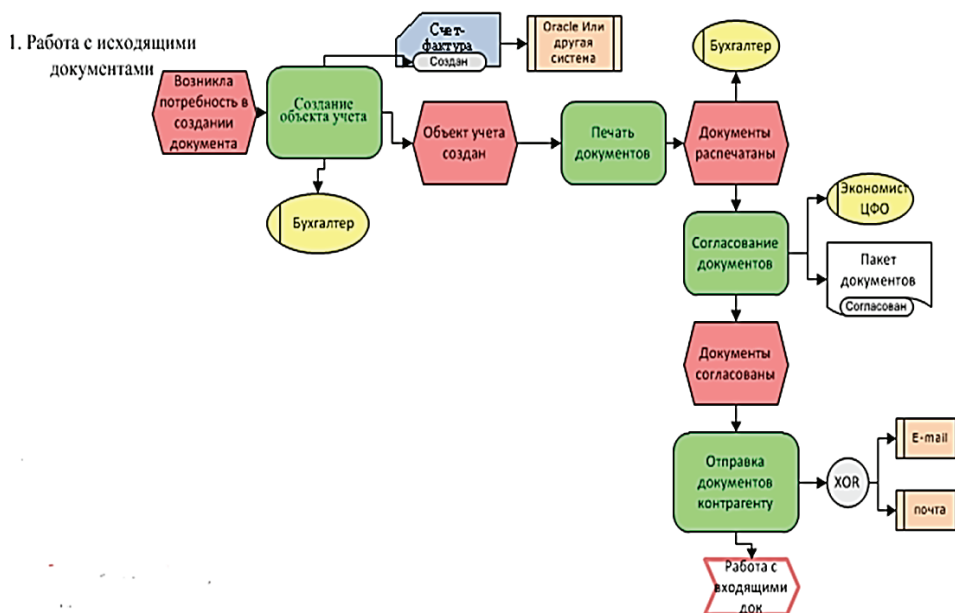


Рис. 2. Бизнес-процесс «Работа с исходящими документами»

Совершенствование процессов электронного документооборота является модификационной инновацией, так как обуславливает единую форму ведения документооборота и способствует его оптимизации, повысит производительность труда, ведет не только к количественному, но и к качественному повышению эффективности работы с финансовыми документами.

После информационно-технического аудита документооборота авиакомпании «Сибирь» было установлено, что совершенствование ЭДО не требует покупки и установки дополнительных программных модулей или приложений. Оно будет происходить на базе уже имеющихся систем: «Oracle», ПО «Диадок» и ИС «Интранет». У сторонних партнеров может быть установлена любая ERP-система (1С, SAP, Галактика) и ПО операторов связи, находящихся в роуминге с Диадок. Привлечение новых сотрудников при этом также не потребуются, так как у предприятия нет необходимости в приобретении нового программного обеспечения. Напротив, совершенствование ЭДО будет способствовать сокращению рабочих мест, и, значит, экономии фонда заработной платы.

Для АК «Сибирь» была разработана инструкция, которой следует придерживаться при переходе на ЭДО с внешними контрагентами, что позволит облегчить процесс по переходу на ЭДО. Ее основные пункты изображены схемой на рис. 3. Этапы, перечисленные на рис. 3, могут выполняться параллельно, срок их осуществления составит 10-15 рабочих дней.



Рис. 3. Последовательность действий при переходе на ЭДО с внешними контрагентами

Для полноценного обмена автоматическими почтовыми сообщениями по входящим/исходящим документам электронного документооборота через систему Интранет необходимо, чтобы у всех пользователей, ответственных за учет по договору, был доступ в систему Интранет «Архив финансовых документов» с ролью, отвечающей их служебному положению (т.е. «Бухгалтер», «Фронт-офис», «Экономист ЦФО» или «Руководитель ЦФО»). Если у сотрудника не будет доступа в архив финансовых документов, то пользователь не будет получать уведомления. А для получения доступа к архиву необходимо подать заявку на предоставление доступа в АФД через «Интранет».

В итоге процесс работы с исходящими документами в авиакомпании «Сибирь» или в других компаниях, которые являются продавцом, в результате внедрения ЭДО будет осуществляться согласно схеме, представленной на рис. 4. При этом, в соответствии с разработанной инструкцией, общее время обработки поступивших от внешних партнеров электронных документов должно занимать не более 5 рабочих дней.

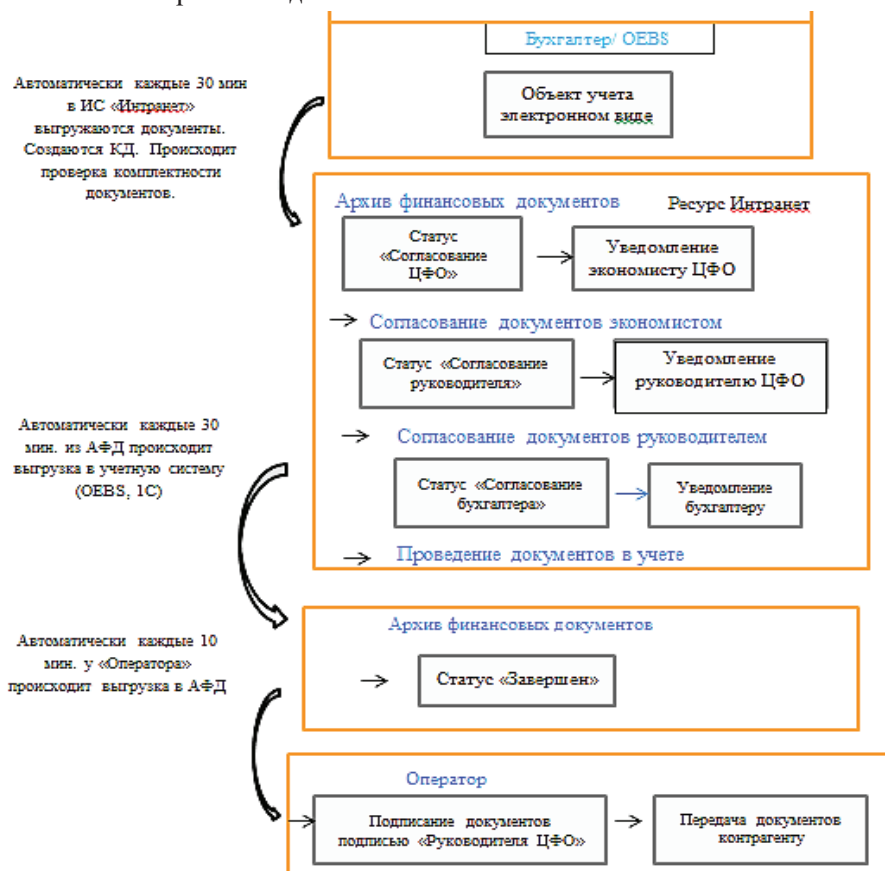


Рис. 4. Схема работы компании-продавца с исходящими электронными документами

Согласно статистике агентства «СNewsAnalytics» [2], в подавляющем большинстве случаев (71 %) проблемы при переходе на ЭДО возникают из-за нечеткого понимания целей внедрения предприятием, важно обрисовать выгоду, которая будет получена компанией от предлагаемого использования ЭДО.

Для этого была проведена количественная оценка экономии денежных средств и трудозатрат, которую может получить авиакомпания «Сибирь», если начнет использовать ЭДО с контрагентами, не входящими в состав холдинга «С7». Расчет производился по методике, приведенной в [1]. Необходимые для расчета показатели приведены в табл. 1.

Время на обработку одного пакета документов сократится на 23 %, объем обработанной документации в месяц увеличится на 28 %; и если на сегодняшний день фактическая численность сотрудников отдела составляет 50 человек, то при работе с ЭДО потребуется лишь 39 человек. Если исходить из того, что средняя месячная зарплата специалиста, занятого финансовым документооборотом, составляет 25 тыс. руб., переход на ЭДО даст экономию фонда заработной платы в размере 275 тыс. руб. в месяц, а также даст экономию средств на бумагу 105 тыс. руб. Итого в пересчете на год общая экономия средств для АК «Сибирь» при переходе на ЭДО с внешними контрагентами составит 4 560 000 рублей.

Показатели для расчета экономического эффект от внедрения ЭДО

Показатели	В день		В месяц	
	смешанный ДО	ЭДО	смешанный ДО	ЭДО
Количество операций, выполняемое одним сотрудником по обработке одного документа в день, шт.	5	5	100	100
Время на совершение одной операции по обработке одного документа, мин	3	2,3	60	46
Дополнительное время на обработку документа, мин	2	2	40	40
Объем обработанной документации, шт.	1 500	1 920	30 000	38 400

Тем самым, совершенствование ЭДО в АК «Сибирь» будет способствовать повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия, что отражается и на всем его экономическом состоянии, а, следовательно, напрямую влияет на конкурентоспособность компании на российском авиационном рынке.

Литература

1. Бендиков М. А. Оценка реализуемости инновационного проекта // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 2. С. 16.
2. Информационные технологии завтра: CNews [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cnews.ru/reviews/free/dms2008/articles/description.shtml> (дата обращения: 6.07.2017).
3. Официальный сайт компании S 7. URL : <https://www.s7.ru/>
4. Рейтинг авиакомпаний России 2017, список 10 самых безопасных и крупных [Электронный ресурс] // BASETOP: топ рейтинги мира : веб-сайт. URL: <http://basetop.ru/rejting-aviakompaniy-rossii-2017-spisok-10-samyih-bezopasnyih-i-krupnyih/> (дата обращения: 6.07.2017).



ОПЕРАЦИИ С КРИПТОВАЛЮТОЙ – БИТКОИНОМ В МЕЖДУНАРОДНОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ АСПЕКТАХ

Газизулina И. А.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

В работе автором дается краткая история создания биткоина, анализируется динамика его продвижения на финансовый рынок и изменение валютного курса. Анализируется участие международных финансовых организаций в данном процессе и активность региональных операторов в работе с биткоином. Особое внимание уделяется автором возможности использования биткоина в качестве альтернативной формы денег с вытекающими из этого функциями: меры стоимости, средства обращения, платежа и накопления. Оцениваются риски, связанные с непрозрачностью порядка формирования и объема эмиссии криптовалюты, а так же возможности использования ее для выполнения теневых операций. Делается попытка спрогнозировать возможные пути развития операций с биткоином на будущее.

Ключевые слова: биткоин, деньги, криптовалюта, функции денег, эмиссия.

OPERATIONS WITH CRYPTOCURRENCY – BITCOINS IN INTERNATIONAL AND REGIONAL ASPECTS

Gazizulina I. A.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

In the work the author provides a brief history of bitcoin, we analyze the dynamics of its advancement in the financial market and exchange rate changes. Examines the participation of international financial organizations in the process and activity of regional operators in working with bitcoin. Special attention is paid to the possibility of using bitcoin as an alternative form of money with the ensuing functions: measure of value, means of circulation, payment and accumulation. Assess risks associated with the opacity of the procedure of formation and the amount of emission of cryptocurrencies, as well as the possibility of using it to perform illegal transactions. An attempt is made to predict the possible development of the operations with bitcoin in the future.

Key words: bitcoin, money, cryptocurrencies, the functions of money emission.

Сегодня мы являемся свидетелями того, как вещественность постепенно переходит в электронные импульсы. Это коснулось и системы проведения расчетов: от золотых и серебряных монет мир перешел к расчетам бумажными деньгами, от наличных расчетов к безналичным, затем к расчетам в форме чеков и пластиковых карт и, наконец, к электронным деньгам и криптовалютам.

И если представить, что весь мир перейдет на совершение сделок только в этом виртуальном электронном мире, то, наверное, разумно предполагать, что обслуживание этих сделок можно осуществлять виртуальной цифровой валютой, не привязанной к какой-либо отдельно взятой стране с ее денежной системой, выстроенной на законодательной основе. Это и лежит в основе идеи создания биткоина, валюты, далекой от национальных регуляторов и законодателей и не знающей территориальных границ.

Выдуманный около десяти лет назад биткоин, занимает все более значимое место на рынке криптовалют и завоевывает все новых сторонников. Имя Сатоши Накамото, с которым связывают историю создания этой валюты, до настоящего времени остается окутанным ореолом тайны и сомнений в подлинности этого имени.

Анализ показывает, что оборот мировых криптовалют и, биткоина в частности, все нарастает. Совокупная рыночная стоимость всех мировых криптовалют достигла сегодня рекордного показателя в 200 миллиардов долларов. Об этом свидетельствуют данные специализированного сайта Coinmarketcap. Наиболее существенный вклад в преодолении психологически важной отметки внесли биткоины, чья совокупная стоимость только за первую декаду ноября 2017 года выросла более чем на четверть, превысив 124 миллиарда долларов [1].

И если в прошлом году за один биткоин предлагали менее одной тысячи долларов, то сейчас его стоимость превышает семь тысяч долларов. Согласно данным сайта getcoin.today в начале ноября 2017 года: «Цена взлетела и с легкостью пробила \$7000, установив еще один ценовой рекорд. Ей даже удалось сломать уровни в \$7200 и \$7300 и зарегистрировать максимум в \$7333. Позже была начата коррекционная волна, в ходе которой цена опустилась ниже уровня \$7200.» [2].

Правда, пока анализ динамики курса биткоина не исследован в достаточной мере. И в первую очередь, не выявлена с достаточным уровнем экономического обоснования совокупность факторов, оказывающих влияние на формирование курса, но при этом даже падение курса биткоина в отдельные периоды, не снижает интереса к нему, а скорее привлекает дополнительных участников и сегодня аналитики оценивают количество участников в пределах 450 тыс. человек. Данная ситуация очень характерна для «финансового пузыря», потому как наглядна спекулятивная составляющая операций, подогреваемая высокой доходностью.

Рост объема биткоина и рост спроса на него в качестве расчетной единицы, в областях неконтролируемой части глобальной экономики, все больше превращается в спрос инвестиционного характера, что на фоне непредсказуемой игры курса биткоина и создает впечатление «финансовой пирамиды».

Свое отношение к валюте биткоин высказывают многие ведущие экономисты и аналитики с мировыми именами, и среди них находятся как сторонники, так и критики.

Среди критиков можно выделить, таких как Алан Гринспен, бывший глава ФРС США, Роберт Шиллер, лауреат Нобелевской премии по экономике, которые сходятся во мнении, что биткоин демонстрирует многие характеристики «спекулятивного пузыря».

Сторонником новой криптовалюты выступил Австралийский экономист Джон Квиггин, признающий, что данная система заставляет пересмотреть ряд экономических теорий и за нею будущее.

Но всё же, основное опасение по внедрению данной валюты в платежный оборот, остается непредсказуемость объемов и непрозрачность статуса эмитентов.

Одним из преимуществ криптовалюты ее создатели назвали возможность использования вне границ отдельных стран, в обход действующих в них упорядоченных и законодательно обусловленных платежных систем.

Глобальность такого подхода и вызывает неоднозначное отношение к ней отдельных участников.

Основными сторонниками данной валюты являются приверженцы развития технологии блокчейн, первоначально используемой для функционирования биткоина. Именно технология блокчейн, ставшая известной всему миру благодаря криптовалюте биткоин, привлекла интерес крупнейших финансовых, промышленных и государственных структур. Но сегодня мы наблюдаем расхождение во взглядах отдельных представителей мирового сообщества на значимость технологии блокчейн для дальнейшего развития биткоина.

Так, одна из самых влиятельных организаций мира, Всемирный экономический форум (ВЭФ), на заседании, которое было посвящено «Будущему финансовой инфраструктуры» в октябре 2017 года продемонстрировала четкое разделение между актуальностью развития технологии блокчейн и роли биткоина, как валюты, основанной на данной технологии.

Согласно отчету Всемирного экономического форума, технология блокчейн признается значимой и предполагается, что она кардинально изменит привычную бизнес-модель финансовых учреждений и станет неотъемлемой частью банковской инфраструктуры. Исследование, проведенное экономистами ВЭФ в течении 12-ти месяцев, посредством интервьюирования 200 промышленных игроков, содержит выводы, что преимущество блокчейна для международного банкинга, не идентифицирует преимущества использования его в интересах таких «радикальных инноваций финтеха, как новые валюты и биткоин».

В отличие от мнения, озвученного на заседании ВЭФ, более позитивную позицию к криптовалютам, и в частности к биткоину, высказала Кристин Лагард, глава Международного Валютного Фонда. Ее призыв к центральным банкам стран в отношении использования биткоина выглядит оптимистично – «На данный момент виртуальные валюты, такие как биткоин, в малой степени или вообще не бросают вызов существующему порядку фиатных денег и центральных банков. Потому что они слишком изменчивы, слишком рискованны, слишком энергоёмки и потому, что их базовые технологии пока не масштабируемы. Многие из них слишком непрозрачны для регуляторов; а некоторые из них были даже взломаны. Таким образом, во многих отношениях виртуальные валюты могут просто стать достойными соперниками для существующих валют и денежно-кредитной политики, давая им стимул для развития. И лучший ответ центральных банков – продолжение эффективной денежно-кредитной политики, открытой для новых идей и новых требований по мере развития экономики» [3].

Таким образом, в глобальном масштабе однозначного признания биткоин, как полноценная валюта, с которой следует связывать будущее в расчетах и инвестициях, сегодня не получил. Но, чем активнее биткоин пересекает границы отдельных стран, тем с большим опасением относятся к этому органы национального валютного и денежно-кредитного регулирования.

Государственные органы, ответственные за финансы страны, которые можно в данном случае рассматривать как региональных участников этого эксперимента мирового масштаба, демонстрируют неоднозначный подход к возможности использования биткоина в национальном обороте – от явного запрета, как в настоящее время в Китае и было в России до 2015 года, до признания возможности использования в расчетах, как в Японии или в Тайланде, где операции с биткоином подлежат лицензированию, как валютно-обменные операции. Существует и промежуточный вариант, как сегодня в России – признание биткоина «цифровым» товаром с возможным налогообложением операций и предупреждением участников о преждевременности допуска данной валюты на российский рынок в связи с высокими рисками.

В США биткоин считается «виртуальной валютой» и операции с ним могут проводиться через зарегистрированные пункты обмена. С 2014 года в США операции с биткоином, как и со всеми виртуальными валютами подлежат налогообложению.

Индонезия, подключившись на первых этапах к операциям с биткоином и создав платформы Токо Bitcoin и Bitrauer, в октябре 2017 года прекратила деятельность этих структур, так как Центробанк отказался признавать биткоин платежным средством.

В ЕС транзакции в биткоинах отнесены к платежным операциям с валютами, монетами, и банкнотами, без налогообложения.

Таким образом, в основном биткоин признается как товар, имущество или инвестиционный актив. Вопрос о признании биткоина деньгами в полном объеме, остается открытым. И прежде всего, из-за непрозрачности эмиссии, а также, ограниченности использования в расчетах, непредсказуемости и рискованности при инвестициях.

Сегодня отношение к биткоину, как финансовому инструменту, со стороны органов, формирующих государственную финансовую политику, определяется не только готовностью к использованию технических инноваций, но в большей мере устойчивостью инструментов защиты национальных финансов от внешнего влияния. Это разнообразие отношений можно охарактеризовать как:

- поддержка новаторской технологии в области расчетов – характерна для развитых экономик;
- осторожность и наблюдение за влиянием на финансы страны – характерна для развивающихся экономик;
- запрет, в связи с возможным использованием с целью финансового мошенничества и разрушения финансовой независимости страны – характерна для экономик стран, пережива-

ющих кризисные явления с недостаточно сильными инструментами денежно-кредитного регулирования.

Отношение к использованию биткоина российскими регуляторами складывается с достаточной степенью осторожности – от запретов и предостережений, до изучения и разработки законодательного регулирования и идей создания на базе технологии блокчейн национальной криптовалюты. Приступив к изучению технологии блокчейн, Банк России определился с понятием биткоина, как «цифрового» товара [4].

Но интерес к биткоину, отмеченный на региональных рынках, в частности активизацией операций по майнингу, биржевых операций с биткоином и даже подключением функций банкоматов на продажу биткоинов и расчеты за отдельные виды услуг, вызвала настороженность со стороны Банка России. И в официальном письме от 04.09.2017 г. Банк России опубликовал предостережение участникам рынка: «Учитывая высокие риски обращения и использования криптовалют, Банк России считает преждевременным допуск криптовалют, а также любых финансовых инструментов, номинированных или связанных с криптовалютами, к обращению и использованию на организованных торгах и в расчетно-клиринговой инфраструктуре на территории Российской Федерации для обслуживания сделок с криптовалютами и производными финансовыми инструментами на них» [5].

Еще более осторожные действия руководство Банка России выразило, сообщив, что совместно с Генпрокуратурой ведет работу по закрытию внешних сайтов, которые дают возможность для россиян приобретать биткоины для инвестирования.

Технологии блокчейн продолжают свое развитие, и возможно криптовалюта, основанная на этой технологии, и осознанная регулируемыми органами как не угрожающая национальной платежной системе, станет достойным инструментом расчетов и инвестиций. И прежде всего, это будет зависеть от результатов разработки законодательных основ регулирования технических и операционных действий с данной валютой и возможно, разработанных и применимых в международном масштабе.

Литература

1. URL : <http://coinmarketcap.com.ru/currencies/>
2. Анализ-цены-биткоин-03-11-2017. URL : <https://getcoin.today/>
3. URL : <https://coinspot.io/analysis/glava-mvf-predvidit-konec-bankovskogo-dela-i-triumf-kriptovalyut/>
4. Офиц. сайт РИА Новости. URL : <https://ria.ru/economy/20170602/1495675131.html>
5. Офиц. сайт Центрального банка Российской Федерации. URL : http://www.cbr.ru/press/pr/?file=04092017_183512if2017-09-04T18_31_05.htm

—◆◆◆—

ОБУЧЕНИЕ НАВЫКАМ ПРОВЕДЕНИЯ ПРЕЗЕНТАЦИИ НА ИНОСТРАННОМ ЯЗЫКЕ СТУДЕНТОВ НЕЯЗЫКОВОГО ВУЗА

Гордина Е. А.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Статья посвящена обучению презентационным навыкам студентов неязыкового вуза. Рассматриваются необходимость обучения устной речи, совершенствование навыков коммуникации на иностранных языках и практическое владение иностранным языком. Практическое владение иностранным языком помогает не только эффективно использовать иностранный язык в сфере делового общения, но и грамотно составлять и структурировать любое выступление. Обобщается практический опыт обучения навыкам проведения презентации на иностранном языке студентов неязыкового вуза. Выделяются и описываются пять основных этапы обучения навыкам проведения презентации на иностранном языке. Подчеркивается значимость особенности каждого из этих этапов обучения. Приведены примеры речевых моделей, которые определяют эти этапы обучения презентационным навыкам на иностранном языке. Особое внимание уделяется основным заданиям, необходимым для отработки речевых моделей и грамматических структур. Подчеркивается значимость ситуативных заданий.

Ключевые слова: презентация, навыки, коммуникативная речевая компетенция, структурирование презентационной речи, речевые модели, грамматические структуры, ситуативные задания.

TEACHING FOREIGN LANGUAGE PRESENTATION SKILLS TO UNIVERSITY STUDENTS

Gordina E. A.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The article concentrates on the issue of teaching foreign language presentation skills to university students. The necessity of teaching spoken language, improving foreign language communication skills and practical acquaintance with foreign language is considered. Practical acquaintance with foreign language helps not only to put it to good use in the field of business communication but to make and structure any speech. Practical experience of teaching foreign language presentation skills to university students is summarized. Five main stages of teaching presentation skills are emphasized and described. The importance of each stage is pointed out. The examples of speech patterns specifying these stages are provided. Special attention is paid to tasks aimed at developing speech patterns and grammatical structures. The significance of situational tasks is stressed.

Key words: presentation, skills, language competence, presentation structuring, speech patterns, grammatical structures, situational task.

В век цифровых технологий очень сложно представить студента, который не владеет современными технологиями. Мобильные телефоны, компьютеры, планшеты... Современные гаджеты можно перечислять бесконечно. В 21 веке современного студента очень сложно чем-либо удивить и заинтересовать. Преподаватели стараются сделать процесс обучения интересным и увлекательным. С этой целью мы используем навыки владения компьютерными технологиями в процессе обучения иностранному языку.

Основной задачей студентов, обучающихся в неязыковом вузе, является практическое владение и эффективное использование иностранного языка в сферах повседневного, делового и профессионального общения. Л. С. Афанасьева в статье «Требования к современным учебникам английского языка в рамках парадигмы «Обучение в течение всей жизни» утверждает, что изучение иностранного языка сегодня является неотъемлемым требованием рынка труда [2].

Следовательно, большое внимание уделяется обучению устной речи на иностранных языках. Целью обучения устной речи является обучение говорению и совершенствование навыков коммуникации.

Для обучения устной речи на иностранном языке применяются различные методы. Очень важно найти такой метод обучения устной речи на иностранном языке, который будет эффективен для определенной аудитории студентов.

Студенты, обучающиеся по направлениям подготовки «Международные отношения» и «Зарубежное регионоведение» при поступлении в НГУЭУ, уже владеют навыками общения на иностранном языке.

Как пишут З.И. Аксянова и Ю.С. Островая в своей статье «К вопросу формирования фонетических навыков при обучении французскому языку студентов неязыкового вуза», дисциплина английский язык базируется на знаниях, умениях, навыках, приобретенных студентами в средней школе [1].

Поэтому для данной аудитории студентов обучение навыкам проведения презентации является одним из важных этапов формирования коммуникативной языковой компетенции. Владение этими навыками способствует совершенствованию навыков коммуникации на иностранных языках и эффективному профессиональному общению на иностранном языке.

В процессе многолетней практической деятельности был разработан практикум «Эффективные презентации» (Effective Presentations) для развития навыков проведения презентации на английском языке. Практикум предназначен для студентов неязыкового вуза 1–2 курсов направления «Международные отношения». Кроме того, практикум часто используется на занятиях со студентами направления подготовки «Зарубежное регионоведение».

Весь учебный материал организован в 3 раздела и приложение. Первый раздел – Reading – содержит аутентичный текстовый материал, который знакомит студентов с основными правилами проведения презентации. Второй раздел – Language Phrases – включает лексический минимум, необходимый для проведения презентации, базовые модели и упражнения по основным темам: beginning, language, visual aids, body language, voice, ending, questions. Третий раздел – Presentation Practice – включает ситуативные задания. Приложение включает советы о том, как сделать определенную часть презентации или определенный прием наиболее эффективным и как избежать ошибок при проведении презентации; содержит краткую информацию и основные речевые модели по структуре презентации; предлагает систему оценки презентации по всем основным пунктам. Практикум может быть использован как для аудиторных занятий, так и для самостоятельной работы.

Практикум соответствует шести основным этапам обучения презентационным умениям и навыкам.

На первом этапе студенты изучают аутентичный текстовый материал и знакомятся с основными правилами проведения презентации. Аутентичные статьи знакомят студентов со структурой презентации и необходимостью использования современных технологий для демонстрации визуальных и наглядных материалов. На занятии мы обсуждаем различные типы аудитории, например по отношению к оратору (доброжелательная или недоброжелательная) или по возрасту (молодежная или среднего возраста). Кроме того, на данном этапе обсуждается важность дискуссионной части презентации.

На втором этапе проводится отработка грамматических структур, необходимых для проведения презентации. Студенты прорабатывают упражнения на действительный и страдательный залог, порядок слов в разных типах предложения (повествовательном, вопросительном и отрицательном). Особое внимание уделяется различным типам вопросов в английском языке, поскольку у студентов здесь часто возникают проблемы.

На третьем этапе отработка лексического материала, а именно лексического минимума и базовых моделей необходимых для проведения презентации. Упражнения, включающие такие темы как «beginning», «language», «visual aids», «body language», «voice», «ending», «questions», предназначены для закрепления и отработки базовой лексики и языковых моделей. Особое значение придается структурированию презентационного выступления, поэтому и упражнения сгруппированы в соответствии с основными частями презентации: вступительная часть, основная часть, лексические средства презентации, наглядные материалы, графики, тенденции, (мимики и жесты), заключительная часть, дискуссионная часть.

На четвертом этапе студенты выполняют ситуативные задания, основными задачами которых является отработка и активизация языкового материала и навыков, полученных в результате отработки грамматических структур (на втором этапе) и лексического материала (на третьем этапе). Кроме того, формируются навыки структурирования презентации, развитие умения работы с наглядными материалами, способность интерпретировать графики и тенденции, умение использовать различные стилистические приемы, для того чтобы привлечь внимание аудитории. На данном этапе происходит формирование умения корректного проведения дискуссионной части презентации, а именно умение задавать вопросы (выступающему) и отвечать на вопросы аудитории и аргументировать свою точку зрения. Эти творческие задания помогут студентам почувствовать уверенность при проведении презентации и научат их излагать информацию убедительно, и эффективно.

На пятом этапе студенты готовят презентацию на заданную тему, соблюдая все основные правила проведения презентации и применяя различные приемы. Основная задача данного этапа – устная презентация темы с использованием ИКТ. Студенты представляют PowerPoint презентации.

На шестом этапе происходит оценка презентации. Преподаватель оценивает студента, принимая во внимание следующие моменты:

- Лексико-грамматический аспект – оценивается корректное использование грамматических структур, базовой лексики по данной теме и языковых моделей, свободное владение иностранным языком,
- Структура презентации – оценивается структурированность и логическая последовательность устного выступления, умение уложиться в определенные временные рамки,
- Содержание презентации – оценивается соответствие презентации заявленной теме, четкая формулировка цели и задачи, соответствие информации заявленной теме, актуальность информации, наличие примеров и выводов, умение использовать различные стилистические приемы, умение быстро реагировать на задаваемые вопросы, а также грамотно и корректно отвечать на них,
- Оформление презентации – оценивается оформление слайдов, четкость изображения текста и наглядной информации, соответствие слайдов содержанию презентации, указание аутентичных источников информации.

Данные критерии позволяют правильно оценить презентации студентов. На старших курсах студенты могут принять участие в оценке выступлений своих сверстников.

Обучение навыкам проведения презентации дает студентам возможность использовать иностранный язык в ситуациях реальной повседневной жизни, в сферах делового и профессионального общения, что, несомненно, способствует лучшему усвоению и закреплению знаний, совершенствованию навыков коммуникации на иностранном языке и формирования языковой компетенции.

Литература

1. Аксянова З. И., Островая Ю. С. К вопросу формирования фонетических навыков при обучении французскому языку студентов не языкового вуза // Языковое образование в вузе : Материалы Междунар. науч.-практ. конф. Новосибирск, 2016. С. 111-118.
2. Афанасьева Л. С. Требования к современным учебникам английского языка в рамках парадигмы «Обучение в течение всей жизни» // Теория и практика обучения иностранному языку в рамках парадигмы «Образование в течение всей жизни» : сб. материалов городской межвузовской науч.-практ. конф. Новосибирск, 2016. С. 34-41.
3. Гордина Е. А. Effective Presentations = Эффективные презентации : практикум. Новосибирск : НГУЭУ, 2016. 100 с.
4. Критерии оценки доклада и презентации [Электронный ресурс]. URL : http://www.eltech.ru/assets/files/abiturient/dovuzovskaya-podgotovka/konf_Ab-stud_2012/kriter-vystupl.pdf
5. URL : http://scjournal.ru/articles/issn_1993-5552_2008_8-1_65.pdf

—◆◆◆—

РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ

Грищенко Н. Б.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Развитие региональных финансовых институтов: банков, страховых организаций, инвестиционных компаний, негосударственных пенсионных фондов характеризуется в настоящее время сокращением их числа. Среди основных причин такого существенного уменьшения: единые требования к ведению финансовой деятельности, не учитывающие масштабы (характер, объем, сложность рисков) региональных финансовых организаций, в том числе повышенные требования к их капитализации. От деятельности и присутствия региональных финансовых институтов в субъектах Российской Федерации, внимания к их региональным потребностям и особенностям зависит развитие национального финансового рынка в целом.

Ключевые слова: финансовые институты, регионы, банки, страховые организации

RISK-ORIENTED REGULATION OF REGIONAL FINANCIAL INSTITUTIONS

Grischenko N. B.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The development of regional financial institutions: banks, insurance organizations, investment companies, non-state pension funds is currently characterized by a reduction in their number. Among the main reasons for such a significant reduction are an uniform requirements for financial activities, not taking into account the scale (nature, volume, complexity of risks) of regional financial organizations, including increased requirements for their capitalization. The development of the national financial market as a whole depends on the activities and presence of regional financial institutions in the subjects of the Russian Federation, attention to their regional needs and characteristics.

Key words: financial institutions, regions, banks, insurance organizations.

Деятельность финансовых институтов выступает важной задачей обеспечения финансовых (инвестиционных, страховых, кредитных) интересов населения и организаций в каждом регионе. При оценке региональных финансовых рынков основными их критериями выступают соответствие предлагаемых финансовых услуг региональным потребностям, их доступность для потребителей, соответствие стоимости обслуживания таких услуг уровню региональных цен, качество обслуживания и другие [1, с. 180; 2, с. 14]. Однако в настоящее время большинство региональных финансовых институтов: банков, страховых организаций, инвестиционных компаний, негосударственных пенсионных фондов показывают значительное сокращение их количества в регионах, что влечет за собой не только вопросы качества финансовых услуг, но и в целом возможность их получения в конкретном регионе.

Почти все представленные финансовые организации имеют тенденцию к сокращению и укрупнению их числа, например, число кредитных организаций за период с 2010 г. по 2016 г. сократилось от 2-х до 10-ти раз по регионам Сибирского федерального округа (рис. 1).

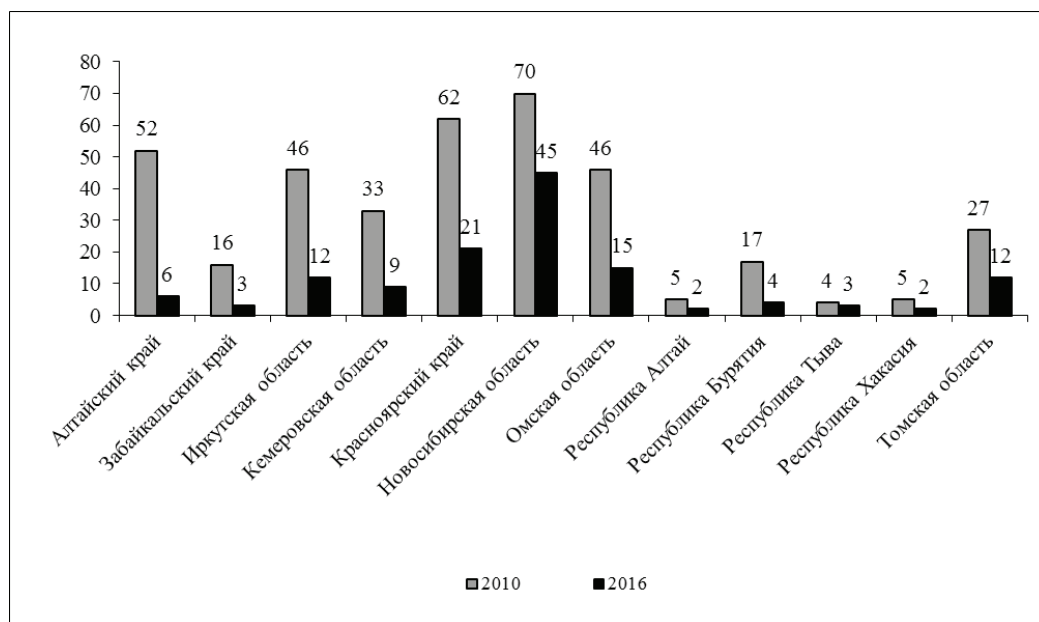


Рис. 1. Количество действующих кредитных организаций и их филиалов в субъектах Сибирского федерального округа, 2010, 2016 г.¹

Подобная тенденция характерна и для других финансовых институтов: в 42 регионах страны (то есть 49%) отсутствуют региональные страховые компании. С другой стороны, Россия в настоящее время отстает по уровню распространения страховых компаний в регионах. В нашей стране одна страховая компания приходится на 523 тыс. чел. (для сравнения, в ЕС одна страховая компания приходится на 132 тыс. чел., в США – на 109 тыс. чел., в Германии – на 149 тыс. чел., Великобритании – на 112 тыс. чел., в Швеции – на 128 тыс. чел.).

Именно региональные страховые организации ближе к потребностям регионов, их страховые услуги более адаптированы по условиям, срокам, суммам страхования и т.д. для местного населения и бизнес сообществ. Такие виды страхования, как страхование урожая сельхозкультур, страхование от катастрофических рисков, жилья и другие во многом являются именно региональными, а не «коробочными» и требуют учета региональных особенностей. Несомненно, рынку нужны надежность в лице крупных, ведущих страховых организаций, но ему также необходимы и небольшие региональные компании. Опыт последних лет показывает, что филиальная сеть крупных страховых компаний не способна компенсировать возможности региональных страховых компаний в удовлетворении потребностей населения, особенно на удаленных территориях.

Одной из основных причин такого существенного уменьшения выступают повышенные требования к надзору и капитализации региональных финансовых институтов: уставному капиталу, активам, резервам. Какие возможные подходы предлагаются на государственном уровне для поддержания и развития региональных финансовых рынков? Одним из таких перспективных подходов выступает применение риск-ориентированного или пропорционального регулирования деятельности финансовых институтов. Такой подход применяется в государствах – членах Европейского Союза и заключается в дифференциации требований к финансовым активам региональных финансовых институтов в силу меньшего размера масштаба их деятельности, например, в рамках одного региона и с другой стороны, снижения ряда требований (критериев) к их деятельности до других, более низких значений.

В настоящее время Центральным банком Российской Федерации предлагается концепция данного подхода применительно к страховым организациям аналогичного компонентам в рамках Solvency II, действующего в Европейском союзе и установленного Директивой Европейского парламента и Совета Европейского союза от 25.11.2009 № 2009/138/ЕС «Об организации и осуществлении деятельности в области страхования и перестрахования (Solvency II)». Планируется, что риск-ориентированный подход к регулированию страхового рынка будет включать 3 компонента:

¹ Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cbr.ru> (дата обращения 26.09.2017).

компонент 1 «Определение количественных требований к капиталу» – устанавливает требования в отношении подходов к оценке активов и обязательств, в том числе технических резервов страховой организации, в отношении структуры капитала и количественной оценки рисков;

компонент 2 «Система корпоративного управления» – предполагает установление требований в отношении системы управления рисками, самостоятельной оценки рисков и платежеспособности, внутреннего контроля, внутреннего аудита, принципа осмотрительности (или принципа свободы инвестирования), раскрытия регулятору информации аудитором и страховой организацией, возможности аутсорсинга;

компонент 3 «Требования к раскрытию информации и отчетности» – предполагает установление требований в отношении публичной и конфиденциальной отчетной информации по оценке платежеспособности на основе риск-ориентированного подхода, периодичности предоставления информации, формата передачи отчетных данных.

Предусматривается, что переход к новой системе будет осуществляться в несколько этапов с окончательным завершением к 2022 году. Планируется, что данный подход позволит усовершенствовать регулирование и будет способствовать устойчивому развитию конкурентоспособного страхового рынка в России.

Главный принцип этого подхода: пропорциональности предполагает осуществление надзорными органами своих функций в отношении страховых организаций с учетом характера, объемов и сложности рисков, присущих деятельности страховых организаций, и соответствующие исключения по масштабу деятельности организаций на основании установленных пороговых значений. Иными словами, риск-ориентированный подход состоит в осуществлении надзора пропорционально рискам каждого финансового института: для более высоких рисков (значительных объемов ведения деятельности, присутствия в большинстве регионов страны, высокой численности клиентов и других) должны применяться более строгие надзорные мероприятия. Для региональных финансовых организаций, осуществляющих свою деятельность, как правило, в рамках одного региона (субъекта, федерального округа), обслуживающих ограниченный круг клиентов по финансовым услугам могут применяться более упрощенные надзорные меры.

Применение такого риск-ориентированного регулирования на принципе пропорциональности к другим финансовым институтам позволит обеспечить их присутствие и деятельность на региональных рынках, доступность финансовых услуг, их соразмерность региональным потребностям и ценовой политике.

Российская Федерация как федеральное государство с разными регионами, их территориальными различиями должна применять региональную финансовую политику и подходы. Без присутствия и деятельности финансовых институтов в регионах процесс эффективного национального финансового рынка будет оставаться незавершенным.

Литература

1. Ахвледиани Ю. Т. Рынок страховых услуг: современные тенденции и перспективы развития. М. : Русайнс, 2017. 236 с.
2. Грищенко Н. Б., Сергеева Н. В. Региональные аспекты регулирования страхования // Страховое дело. 2010. № 8. С. 12–15.

—♦♦♦—

ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ В ЭЛЕКТРОННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЕ

Громогласова Т. И.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Ввиду расширения международной деятельности, в частности в сфере экономики, компании все чаще озвучивают требование о владении выпускником вуза иностранными языками. Иными словами, способность к осуществлению межкультурной коммуникации становится неотъемлемой составляющей профессиональной компетенции современного специалиста. Обучение иностранным языкам в прогрессивном вузе не представляется возможным вне электронной образовательной среды, поскольку она является основным условием современного образования и способна предоставить ряд возможностей для наиболее эффективного овладения иностранными языками. Данная статья отражает опыт использования вузовской элек-

тронной среды, в частности мультимедийных электронных курсов на платформе СДО Moodle, в обучении английскому языку. Особое внимание в статье уделяется роли и квалификации преподавателя вуза, использующего электронную образовательную среду в своей педагогической деятельности, а также отношению обучающихся к изучению иностранного языка посредством онлайн курсов.

Ключевые слова: электронная образовательная среда, смешанное обучение, инновационные подходы к преподаванию иностранных языков в вузе, языковые курсы на платформе СДО Moodle.

PECULIARITIES OF TEACHING FOREIGN LANGUAGES IN E-LEARNING ENVIRONMENT

Gromoglasova T. I.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

Due to the expansion of international activities, in particular in the field of economics, companies increasingly require knowledge of foreign languages from university graduates. In other words, the ability to cross-cultural communication becomes an integral part of professional competence of a modern specialist. Teaching of foreign languages in a forward-looking university is impossible outside electronic learning environment since it is a key condition of modern education which provides a range of opportunities for the most effective study of foreign languages. The article reflects the experience of using university electronic environment, namely multimedia electronic courses designed in Moodle platform, in teaching foreign languages. Special attention is paid to the role and qualification of university teachers using e-learning environment and to students' attitude towards electronic language courses.

Key words: e-learning, blended learning, innovative approaches to teaching foreign languages at university, language courses designed in Moodle platform.

Тенденция развития международного сотрудничества ставит перед современным вузом задачу подготовить специалиста, способного осуществлять профессиональную деятельность в иноязычной среде. Требование к формированию иноязычной коммуникативной компетенции выпускника вуза невозможно реализовать исключительно в рамках традиционного лексико-грамматического подхода к обучению иностранным языкам, поскольку данный подход не имеет должной прагматической и социокультурной составляющей. В связи с этим, необходимо пересматривать содержание и формат дисциплин иностранного языка и внедрять инновационные технологии, среди которых наиболее распространенными и широко используемыми являются личностно ориентированные и информационные технологии обучения иностранному языку [5].

Кафедра иностранных языков Новосибирского государственного университета экономики и управления активно реализует ряд инновационных технологий в процессе обучения иностранному языку, а именно: технологии дифференциации и индивидуализации обучения, технология case-study, онлайн тестирования, работа с аутентичными аудио- и видео-ресурсами в сети Интернет, мультимедийные презентации [1, 6], метод проектов [2] и другие. Использование информационно-коммуникационных технологий на занятиях иностранного языка позволяет внести разнообразие и многосторонность в процесс обучения, способствует повышению мотивации учащихся, эффективному усвоению учебного материала и формированию целостной системы знаний [3].

Особый интерес среди внедряемых в НГУЭУ инновационных технологий вызывают высокотехнологичные мультимедийные курсы на платформе СДО Moodle, позволяющие изучать иностранный язык в электронной образовательной среде. Актуальность и значимость реализации подобных учебных курсов в парадигме электронного обучения подтверждена рядом государственных документов (Закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 г., «Национальная доктрина образования до 2025 года», федеральная целевая программа «Развитие единой образовательной информационной среды на 2001–2005 гг.») и практикой их применения в образовательном процессе. В настоящий момент в НГУЭУ разработано 9 учебных курсов на платформе СДО Moodle, направленных на формирование иноязычной коммуникативной компетенции. В данной статье подробно рассмотрим те из них, которые разработаны в рамках образовательной парадигмы смешанного предметно-языкового интегрированного обучения: *Английский язык для студентов финансово-экономических специальностей, обучающихся по программам магистратуры и Английский язык для ИТ-специалистов* (разработчик: кандидат филологических наук, доцент Л.М. Гальчук).

Целью обсуждаемых курсов является совершенствование навыков профессионально-ориентированного общения на английском языке, в частности: освоение и речевая активизация профессионально-ориентированной лексики, совершенствование навыков ведения деловой корре-

спонденции, практика диалогической и монологической речи в формате чата, видеоконференции, эссе, аннотации, реферата, устной / мультимедийной презентации, доклада, научной статьи, улучшение навыков аудирования в процессе выполнения заданий к видеосюжетам, активизация навыков аргументированного изложения собственной точки зрения при решении проблемной ситуации (технология case-study). Структура и содержание курсов в полной мере соответствует поставленной цели и задачам. Элементы курсов включают в себя такие разделы, как база данных, глоссарий, ресурсы, задания, видеоконференция, чат, форум, обратная связь и другие. Среди особенностей курсов можно выделить сбалансированное соотношение ресурсов и активных элементов курсов, возможность размещения аутентичных печатных, аудио- и видео-материалов, четкие сроки представления работ, интерактивный характер общения, прозрачные критерии оценки, оперативное онлайн консультирование, возможность индивидуализировать траекторию освоения дисциплины.

Обучение студентов и магистрантов в рамках обсуждаемых курсов происходит в формате смешанного обучения: сочетания онлайн заданий и аудиторных занятий. Выбор данного формата обусловлен тем, что обучение иностранному языку только в электронной среде, во-первых, исключает практику «живого» общения с преподавателем и одногруппниками, во-вторых, подходит в большей степени обучающимся с высоким уровнем владения иностранным языком, так как оно требует автономности в работе с иноязычным учебным материалом. Онлайн курс позволяет расширить запас профессиональной лексики магистрантов и совершенствовать навыки чтения, аудирования и письма, в то время как контактные занятия дают возможность обучающимся применить полученные знания в разговорной практике.

Работа преподавателей иностранного языка в электронной образовательной среде предполагает наличие определенной квалификации, позволяющей создавать и использовать инновационные средства обучения. Для реализации такой образовательной деятельности преподаватель должен обладать рядом компетенций: готовностью к использованию современных информационных технологий при проектировании учебного процесса для обеспечения своей профессиональной деятельности; способностью оценивать и отбирать информационные электронные образовательные ресурсы в соответствии с дидактическими целями учебного процесса для обеспечения индивидуализации и интенсификации обучения; способностью структурировать и представлять учебную информацию для ее использования в учебной деятельности [4]. Чтобы привлечь большее количество преподавателей в процесс реализации электронного обучения, вузу необходимо организовывать специализированные курсы повышения квалификации, нацеленные на обучение преподавателей особенностям работы в электронной образовательной среде и развитие у них вышеперечисленных компетенций.

Что касается студентов и магистрантов, то для них, как правило, не организуются обучающие курсы по использованию электронной образовательной среды, поскольку современное поколение способно интуитивно использовать интерфейс учебных онлайн курсов при наличии инструкции по работе с разделами и контентом конкретного изучаемого курса. В текущем учебном году 97 магистрантов НГУЭУ очной и очно-заочной формы изучают английский язык в электронной образовательной среде в режиме смешанного обучения. Данный формат воспринимается обучающимися как новый, инновационный и вызывает ряд как положительных, так и отрицательных оценок, в связи с чем было проведено анкетирование магистрантов с целью выявления их отношения к изучаемым онлайн курсам.

Обучающиеся указывают на современность и релевантность использования электронной среды в процессе изучения английского языка, и выделяют ряд ее преимуществ по сравнению с традиционными аудиторными занятиями:

- возможность планирования времени на выполнение заданий онлайн курса;
- удобный формат для восприятия информации и выполнения заданий в индивидуальном темпе;
- четкая и прозрачная структура разделов, позволяющая проследить прогресс в ходе изучения дисциплины;
- наличие разнообразных заданий с использованием аудио- и видеоматериала;
- новый опыт обучения;
- отсутствие боязни ошибиться.

В качестве отрицательных характеристик онлайн курса магистранты выделяют недостаточное количество часов на устную практику языка, сложность самоорганизации при выполнении

заданий, а также технические сбои в работе платформы. Тем не менее, при выборе ответа на вопрос о предпочтительном формате обучения иностранному языку (традиционный аудиторный или смешанный с использованием электронной среды) 77% респондентов указали на электронное обучение, что свидетельствует о готовности/желании обучающихся вуза к изучению иностранного языка посредством современных информационных технологий.

Обучение иностранному языку в электронной образовательной среде видится весьма перспективным, поскольку оно удовлетворяет потребности современных студентов и магистрантов, привыкших к использованию цифровых технологий в повседневной жизни (в том числе в образовании); расширяет возможности применения инновационных технологий в обучении иностранному языку; развивает автономию обучающихся в процессе изучения языка; позволяет преподавателю и студентам взаимодействовать в новом формате, не исключая при этом основные составляющие учебного процесса (содержание и контроль обучения).

Литература

1. Гордина Е. А. Преподавание иностранного языка в рамках президентской программы как часть Lifelong Learning (обучение в течение всей жизни) // Теория и практика обучения иностранному языку в рамках парадигмы «Образование в течение всей жизни»: материалы городской межвузовской науч.-практ. конф. Новосибирск: Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», 2016. С. 28-34.
2. Демиденко О. П. Иностранный язык и его теоретическое и практическое использование в образовательном пространстве неязыкового вуза в современных условиях // Язык в образовательном пространстве неязыкового вуза: теория и практика: материалы Междунар. науч.-практ. конф. Новосибирск: [Изд-во НГТУ], 2014. С. 112-117.
3. Островая Ю. С., Аксянова З. И. Использование ИКТ на занятиях французского языка // Современный учебно-воспитательный процесс: теория и практика: материалы VI Всероссийской науч.-практ. конф. с междунар. участием. Красноярск: [Изд-во СибГТУ], 2014. С. 208-214.
4. Сизова Ю. С., Пригожина К. Б. Современное положение и перспективы развития профессионально ориентированного обучения иностранным языкам // Педагогическое мастерство: материалы V Междунар. науч. конф. М.: Буки-Веди, 2014. С. 264-269.
5. Сиразеева А. Ф., Валеева Л. А., Морозова А. Ф. Инновационные технологии обучения иностранному языку в вузе // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 3. С. 310.
6. Шуваева И. Н. О роли мультимедийной презентации на занятиях по немецкому языку в вузе // Современные проблемы филологии и методики преподавания иностранных языков: материалы III Междунар. заочной науч.-практ. конф. Астрахань: [Изд. Дом «Астраханский университет»], 2015. С. 177-180.

—♦♦♦—

РОЛЬ ЦЕНТРОВ МАРЖИНАЛЬНОГО ДОХОДА В ФИНАНСОВОЙ СТРУКТУРЕ УНИВЕРСИТЕТА

Доме И. Н.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Цель исследования – обосновать важность формирования центров маржинального дохода в финансовой структуре университета.

Об особенностях и проблемах бюджетирования в вузах сказано довольно много. Основное внимание автор уделила рассмотрению финансовой структуры вуза. Акцент сделан на центрах маржинального дохода (ЦМД). Дано определение данного феномена, описана его роль в структуре вуза. Подробно рассмотрены правила формирования финансовой структуры на базе ЦМД. Особо отмечено, что, несмотря на сложности в формировании финансовой структуры университета с использованием центров маржинального дохода, такой подход открывает новые возможности для принятия обоснованных управленческих решений в вузе, повышает их качество. Рассмотренные центры в университетах позволяют приблизиться к решению сложнейшего вопроса об эффективности финансирования оказываемых образовательных услуг.

Ключевые слова: финансовая структура вуза, центр маржинального дохода, дивизиональная организационная структура, управленческие решения.

THE ROLE OF MARGINAL INCOME CENTERS IN THE FINANCIAL STRUCTURE OF A UNIVERSITY

Dome I. N.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The purpose of the article is to substantiate the importance of the formation of marginal income centres in the financial structure of a University.

A lot has been said about problems of budgeting in universities. The main attention is paid to consideration of the financial structure of a University. Emphasis is placed on the of marginal income centers (MIC). The definition of this phenomenon is given, its role in the structure of a University is described. The rules of formation of financial structure based on MIC are described in details. It is emphasized that despite the difficulties in the formation of financial structure of a University using marginal income centers, this approach brings new opportunities for making management decisions in a University, enhances their quality. The considered centers in universities allow finding the solution to the complex question of the effectiveness of funding of provided educational services.

Key words: financial structure of a University, the marginal income center, divisional organizational structure, management decisions.

В 2016 году проведён мониторинг эффективности деятельности вузов и их филиалов с учётом введения в критерии оценки эффективности деятельности вузов нового показателя, а именно: уровня зарплат преподавателей. В мониторинге приняло участие 830 образовательных организаций высшего образования (государственных, негосударственных, муниципальных и региональных) и 932 филиала. По его результатам 58 образовательных организаций высшего образования и 186 филиалов вузов выполнили менее четырёх показателей, из них государственных – 12 вузов и 95 филиалов, негосударственных – 46 вузов и 91 филиал [1]. Актуальность повышения эффективности функционирования вузов возрастает ежегодно, однако, приведенные данные говорят о том, что не все справляются с этой задачей.

Кризисные явления в российской экономике привели к сокращению в 2017 году финансирования вузов на 5% [2]. При этом еще в июле 2016 года были утверждены общие подходы к оптимизации госпрограмм, в том числе и подконтрольных Минобрнауки: доля расходов на образование в общем объеме бюджетных расходов упадет с 2,75% в 2015 году до 2,45% в 2019 году [3]. Такая ситуация вынуждает российские вузы работать над качеством управления финансовыми ресурсами. Несмотря на тот факт, что концепция повышения эффективности использования бюджетных средств существует уже несколько лет, только в условиях сокращения финансирования она превращается из «бумажной» в рабочую. В этой связи университеты обращаются к методам, приемам и технологиям управления, успешно функционирующим в коммерческом секторе – например, к бюджетированию, которое уже давно превратилось из новейшей управленческой технологии в неотъемлемую часть менеджмента компаний (за 20 лет только компания «ИНТАЛЕВ» внедрила порядка 2000 проектов в сфере бюджетного управления [4]).

Внедрение и функционирование бюджетирования принципиально невозможно без формирования финансовой структуры и грамотной идентификации центров финансовой ответственности в ее составе.

Цель статьи – обосновать важность формирования центров маржинального дохода в финансовой структуре университета.

Об особенностях и проблемах бюджетирования в вузах сказано довольно много [5, с. 71; 6, с. 52; 7, с. 157], однако, мы бы хотели остановиться на таком важном элементе бюджетного управления как финансовая структура организации. *Финансовая структура организации* – распределение сфер финансовой ответственности между структурными подразделениями, это система взаимодействия центров финансовой ответственности (далее – ЦФО) [8, с. 133]. В литературе часто звучит мнение о том, что бюджетное управление отличается от финансового планирования именно наличием финансовой структуры [9, с. 6-7].

В источниках можно найти отдельное определение финансовой структуры вуза [10]. Однако авторская позиция заключается в том, что университет рассматривается как полноценный аналог хозяйствующего субъекта, и в интересах данной статьи будет использоваться стандартное определение финансовой структуры организации.

Традиционно выделяют 4 типа центров финансовой ответственности – центр дохода, центр затрат, центр прибыли и центр инвестиций. При этом, центры затрат также делятся на подвиды по категориям затрат (центр нормативных затрат, центр управленческих затрат и т.д.), а центры прибыли могут различаться в зависимости от видов прибыли (центр валовой прибыли, центр чи-

стой прибыли и т.д.). В случае высокой детализации финансового управленческого учета можно дополнить перечисленный набор *центрами маржинального дохода* – подразделениями, отвечающими за вклад на покрытие или маржинальный доход (разница между выручкой и прямыми затратами).

Центр маржинального дохода (применительно к вузу) – структурное подразделение (или группа подразделений) вуза, отвечающее за маржинальный доход в рамках своей деятельности, определяемый как разница между выручкой и прямыми затратами [5, с. 75]. Если вернуться к коммерческим организациям, то для тех из них, что ведут несколько видов бизнеса, либо производят различные группы продуктов, финансовая структура на базе ЦМД выполняет важнейшую задачу – она позволяет оценить вклад каждого центра маржинального дохода в общий финансовый результат компании. Этот вклад выступает сигналом для руководства – какие направления развивать, какие сокращать, а от каких отказываться, чтобы они не затащили компанию на дно. И если учесть нашу позицию при формировании финансового управленческого учета рассматривать вуз как аналог хозяйствующего субъекта, то в его составе есть подразделения-аналоги бизнес-единиц коммерческих структур, способные нести ответственность именно за маржинальный доход. Получение данных о вкладе на покрытие различных подразделений вуза позволит корпоративному центру сравнивать их между собой с позиций «взноса» в общий финансовый результат вуза.

Если присвоить факультетам статус центров маржинального дохода, то станет возможным соизмерение вклада каждого из них, а, следовательно, появится дополнительная аналитика для принятия управленческих решений. Очевидно, что факультет не является ни центром затрат, ни центром дохода. Обращаем внимание, что назначение факультета центром прибыли (самый распространенный подход в построении финансовой структуры среди вузов) не является корректным. Центр прибыли подразумевает изолированность финансового управления (как пример – филиал организации) и ответственность за величину полных расходов, связанных с этим подразделением. Но факультет контролирует только расходы, напрямую относящиеся к его деятельности, и не может отвечать за величину всех расходов. При этом статус центра маржинального дохода вполне оправдан: факультет несет ответственность за разницу выручки и прямых расходов.

Общепризнанным является тот факт, что тип организационной структуры влияет на выбор ЦФО в финансовой структуре. Например, дивизиональная организационная структура чаще всего становится основой для формирования финансовой структуры на базе центров маржинального дохода. Рассмотрим эту ситуацию для университета более подробно в табл. 1.

Таблица 1

**Выбор ЦФО в зависимости от типа организационной структуры
(на примере дивизиональной организационной структуры)**

№ п/п	Тип специализации	Характеристика специализации	Применение в вузах	Аналитический разрез (возможные типы ЦФО)
1	Продуктовая	Фокусирует управление по типам продуктов/услуг. Позволяет крупной фирме уделять конкретному продукту столько же внимания, сколько уделяет небольшая фирма, выпускающая 1-2 изделия.	Каждый вуз может выделить образовательные «продукты», которые он условно «производит». Под «продуктом» в данном контексте понимаются оказываемые образовательные услуги.	ЦМД «Бакалавриат» ЦМД «Магистратура» ЦМД «Аспирантура» ЦМД «Дополнительное образование»*
2	Потребительская	Фокусирует управление по типам клиентов/группам потребителей. Позволяет крупной фирме удовлетворить клиентов также хорошо, как это делает компания с одной группой потребителей.	В вузе существуют две основные потребительские группы – студенты очного и заочного отделения**.	ЦМД «Очное отделение» ЦМД «Заочное отделение»
3	Региональная	Региональная специализация актуальна, когда компания охватывает большие географические зоны, это позволяет решать проблемы с местным законодательством, традициями и т.д.	Крупные вузы часто обладают сетью филиалов и представительств.	ЦМД «Филиал в г. Омск» ЦМД «Представительство в г. Абакан»

* В программы дополнительного образования могут входить программы переподготовки, языковые программы, MBA и т.д.

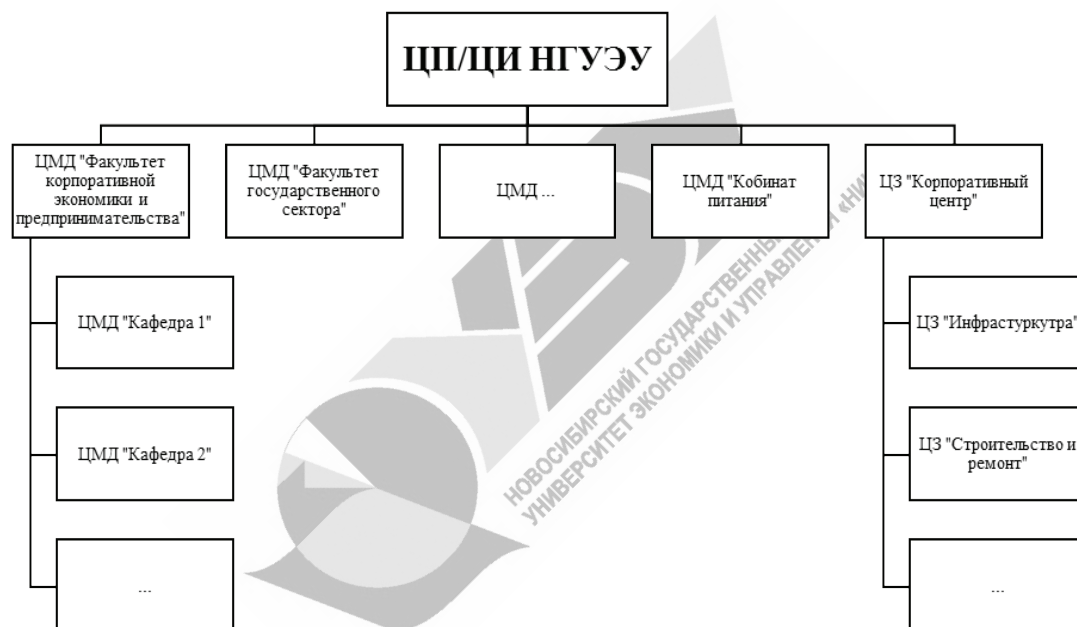
** Распространенное в последнее время дистанционное обучение отнесем к заочному, которым оно по сути и является.

Беглый анализ таблицы позволяет понять, что формирование финансовой структуры вуза на базе центров маржинального дохода является усложненным вариантом, но открывает дополнительные возможности для аналитики и позволяет более корректно разнести организационные звенья вуза по типам ЦФО. Более того, учитывая типы специализации, рассмотренные в табл. 1, очевидна возможность нескольких разрезов аналитики.

В случае принятия решения о выделении в финансовой структуре вуза центров маржинального дохода необходимо принимать во внимание определенные правила [8]. Перечень правил появился в результате многолетнего анализа ошибок в процессе определения статуса ЦФО [11].

Рассмотрим эти правила применительно к вузу:

- Если используется ЦМД, то их должно быть два и более, кроме того, должны быть общие для них центры затрат. Не имеет смысла выделение единственного ЦМД, так как в этом случае он перестает выполнять свое основное предназначение – сравнивать вклады на покрытие различных подразделений в общий финансовый результат: если в вузе всего один факультет, то его результаты по маржинальному доходу нет возможности сравнивать, а, следовательно, нет необходимости присваивать ему статус ЦМД. В качестве общего для всех ЦМД центра затрат, как правило, выступает корпоративный центр, аккумулирующий общеуниверситетские затраты (см. рисунок). Грубейшей ошибкой при построении финансовой структуры является отсутствие такого центра затрат.



Фрагмент финансовой структуры НГУЭУ

- Центры маржинального дохода могут включать в себя ЦМД более низкого уровня, что можно увидеть на рисунке (в составе ЦМД «Факультет» есть ЦМД «Кафедры»). В НГУЭУ выделены ЦФО трех уровней (табл. 2). Выбирая количество уровней центров ответственности необходимо помнить о двух сторонах одной медали: перегруженность управленческого финансового учета усложнит процессы управления, однако, недостаточная детализация ограничит возможности аналитики.

- Деление ЦМД на несколько ЦМД бессмысленно, если ответственным выступает одно и то же лицо. Руководитель ЦФО премируется/депремируется по итогам работы вверенного ему центра ответственности. И если в интересах финансовой структуры руководитель организационного звена и ответственный за ЦФО могут совпадать или не совпадать, то ситуация, когда один и тот же человек отвечает за несколько ЦМД, абсолютно неприемлема.

- В финансовой структуре вуза центрами маржинального дохода могут быть не только «классические» оргзвенья (факультеты и кафедры), которые входят в «цепочку ценности» (то есть создают образовательный продукт), но и обеспечивающие подразделения – ремонтные, столовые, библиотеки и т.д. Обеспечивающие подразделения встраиваются в финансовую структуру в форме соответствующих типов ЦФО (на рисунке таким примером выступает ЦМД «Комбинат питания»).

Таблица 2

Фрагмент деления ЦФО НГУЭУ на уровни

Номер	Код ЦФО	Наименование ЦФО	Тип ЦФО	Уровень ЦФО
1		НГУЭУ	Центр прибыли/Центр инвестиций	Первый
1.1	1000	Корпоративный центр	Центр затрат	Второй
1.2	2000	Образование	Центр маржинального дохода	Второй
1.2.1	2001	Факультет корпоративной экономики и предпринимательства	Центр маржинального дохода	Третий
1.2.1.1	2001.1	Кафедра корпоративного управления и финансов	Центр маржинального дохода	Четвертый
...
1.5	5000	Филиалы и представительства	Центр маржинального дохода	Второй
1.5.1	5001	Филиал НГУЭУ г. Улан-Удэ	Центр маржинального дохода	Третий
1.5.2	5002	Филиал НГУЭУ г. Якутск	Центр маржинального дохода	Третий
1.5.3	5003	Представительство НГУЭУ в г. Абакане	Центр маржинального дохода	Третий
1.5.4	5004	Представительство НГУЭУ в г. Белокурихе	Центр маржинального дохода	Третий
		...		

Если университет выбрал вариант построения финансовой структуры на базе центров маржинального дохода, целесообразно использовать для проверки формулы определения финансового результата (формула 1 и 2). Если маржинальный доход факультета складывается из маржи каждой кафедры в составе этого факультета, то ЦМД «Факультет X» может включать в себя только ЦМД более низкого уровня.

$$МД_{\text{факультет}} = МД_{\text{кафедра 1}} + МД_{\text{кафедра 2}} + \dots + МД_{\text{кафедра n}}, \quad (1)$$

$$МД_{\text{факультет}} = Д_{\text{факультет}} - ПР_{\text{факультет}}, \quad (2)$$

где МД – маржинальный доход;

Д – доход;

ПР – прямые расходы.

На данном этапе статьи может показаться, что сложностей, связанных с выделением ЦМД, больше, чем преимуществ и вполне реально прийти к выводу о нецелесообразности перегружать финансовую структуру университета, и без того не самую простую. Однако центры маржинального дохода в университетах позволяют напрямую приблизиться к решению сложнейшего вопроса об эффективности финансирования оказываемых образовательных услуг. Если сосредоточиться на финансовом аспекте, то с помощью ЦМД можно организовать работу кафедр и факультетов, направленную на соизмерение собственных доходов и прямых расходов (и, наконец, отойти от «котлового» метода распределения ресурсов и, как следствие, неспособности нести ответственность за финансовый результат). А именно эти подразделения формируют образовательные услуги и технически станет возможным сопоставить их экономические результаты с затраченными ресурсами.

Подводя итоги статьи, сформулируем следующие тезисы:

1. Формирование финансовой структуры университета на базе центров маржинального дохода не является легким процессом: необходимо учитывать правила и наиболее часто встречающиеся ошибки.
2. Центры маржинального дохода, с одной стороны, позволят сравнивать подразделения университета с точки зрения вклада в общий финансовый результат, а с другой стороны, позволят приблизиться к адекватному расчету эффективности финансирования оказываемых образовательных услуг.

Очевидно, что, несмотря на сложности в формировании финансовой структуры университета с использованием центров маржинального дохода, такой подход открывает новые возможности для принятия обоснованных управленческих решений в вузе, повышает качество таких решений. Роль самих центров маржинального дохода при этом неоспоримо возрастает.

Литература

1. Аникандров, А. Ошибки при построении финансовой структуры компаний // Инталев: технологии вашего успеха. URL : <http://www.intalev.ru/library/articles/article.php?ID=5322>
2. Офиц. сайт Правительства РФ. URL : <http://government.ru/info/27277/>
3. Российская газета [Электронный ресурс]. 2017. 20 февр. URL : <https://rg.ru/gazeta/2017/02/20.html>
4. Нетреба, П. Образование в России: без студентов и ученых [Электронный ресурс] // Газета.ru. 2016. 31 июля. URL : <https://www.gazeta.ru/business/2016/07/31/9722969.shtml>
5. Офиц. сайт компании Инталев. URL : <http://www.intalev.ru>
6. Алексеев Е. Е. Информационное обеспечение системы финансового управленческого учета в вузе // Вестник НГУЭУ. 2016. № 1. С. 71-79.
7. Бюджетирование: шаг за шагом / Добровольский Е., Карабанов Б., Боровков П., Глухов Е., Бреслав Е. СПб. : Питер, 2010. 480 с.: ил.
8. Доме И. Н. Особенности и проблемы постановки бюджетирования в образовательных учреждениях // Евразийское Научное Объединение. 2015. Т. 1, № 7 (7). С. 52-53.
9. Евстафьев К. А. Практика реализации систем бюджетирования по центрам ответственности в университетах США // Известия КГТУ. 2013. № 30. С. 157-165.
10. Панов М. М. Постановка системы бюджетного управления или три координаты бизнеса: БДР, БДДС, БЛ. М. : Инфра-М, 2014. 304 с.
11. Гринь А. М. Финансовая структура как необходимое условие обеспечения деятельности вуза // Экономика образования. 2006. № 2. С. 25–34.

—♦♦♦—

ПРОБЛЕМЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РОССИИ

Домашенко Г. А.

Московский финансово-промышленный университет «Синергия», Москва, Россия

Федосов А. В.

Чешский агротехнический университет, Прага, Чешская Республика

В статье рассматривается вопрос о целесообразности рассмотрения одного из ключевых показателей деятельности как государства, так и компаний – производительности труда. Особое внимание уделено оценке влияния международной экономической интеграции на ситуацию на рынке труда России. В работе приводится детальный анализ положительных и отрицательных сторон глобализации экономики. Излагаются авторские взгляды на роль технологий в трансформации существующего рынка труда. Авторы дают обобщенную характеристику причин довольно низкой производительности труда в России относительно многих западных стран. Затрагиваются проблемы скрытой безработицы, гендерной и социальной дискриминации на рынке труда. Данное направление дополняется также исследованием вопросов борьбы с теневой экономикой, соблюдения баланса подготовки и потребности в кадрах.

Ключевые слова: производительность труда, глобализация экономики, технологии, рынок труда, международная экономическая интеграция.

PROBLEMS OF LABOR PRODUCTIVITY IN RUSSIA

Domaschenko G. A.

Moscow Financial-Industrial University «Synergy», Moscow, Russia

Fedosov A. V.

Czech Agrotechnical University, Prague, Czech Republic

The article considers the expediency of considering labor productivity as one of the key performance indicators of the state or companies. Particular attention is paid to assessing the impact of international economic integration on the situation on the labor market in Russia. A detailed analysis of the positive and negative aspects of the globalization of the economy is carried out in the paper. Views on the role of technology in the transformation of the existing labor market are outlined. The author gives a generalized description of the reasons for the rather low

labor productivity in Russia relative to many Western countries. The problems of hidden unemployment, gender and social discrimination in the labor market are discussed.. This direction is also complemented by research on combating the shadow economy, balancing training and the need for personnel.

Key words: labor productivity, globalization of the economy, technology, labor market, international economic integration.

Современный мир стал более динамичным и в то же время более беспощадным к тем странам, у которых отсутствуют или недостаточно развиты эффективные механизмы устойчивого роста в сфере экономики и политики. В этой связи возникает целесообразность рассмотрения одного из ключевых показателей, направленного на повышение конкурентоспособности государства, компаний, продукции, – производительности труда. Это один из важнейших показателей успешности бизнеса, его рентабельности.

Производительность труда это объем изготовленной продукции, товаров, либо количество оказанных услуг работником за единицу времени. В целом, производительность труда показывает, насколько эффективна, плодотворна деятельность сотрудников предприятия, компании, в денежном выражении, поэтому увеличение производительности труда имеет прямую корреляцию с развитием новых технологий. Чем более развито государство, тем выше уровень производства, тем меньше требуется непосредственного участия человека, его труд заменяется применением технологий, при этом растет потребность в обслуживании и развитии этих технологий человеком и управлении ими, что привело к новым пропорциям рабочих мест на рынке труда. Сокращается доля специалистов со средним уровнем образования и квалификации и, соответственно, средним уровнем заработной платы, но растет потребность в высококвалифицированных работниках с высоким и очень высоким уровнем оплаты труда, способных управлять сложными технологическими процессами, сбои в которых могут привести к катастрофам глобальных масштабов. Производство, авиация, грузоперевозки, банковские услуги, и другие сферы человеческой деятельности и жизни подверглись колоссальным технологическим изменениям и привели к узкому разделению труда и тесным взаимосвязям не только на уровне одного государства, но и в мире.

Современный рынок труда качественно и количественно трансформировался, и политика государств должна адаптировать население к этим изменениям за счет законодательных изменений в образовании, сфере социальной защиты, чтобы возникающая циклическая безработица (в случае замены человеческих усилий техническими средствами) не превращалась в структурную (постоянную), когда рабочая сила с имеющимся образованием не способна заполнить появляющиеся новые рабочие места, а рабочие места для ранее подготовленной рабочей силы – уже исчезли за ненадобностью.

Для политики занятости многих развитых государств наступил период парадоксов. Выросло экономическое недовольство тем, что более глубокая международная экономическая интеграция ущемляет многих работников, предлагая львиную долю выгод крупным корпорациям и космополитической элите. Минусы глобализации в том, что обостряются проблемы неравенства различных стран на международном рынке труда по количеству и качеству рабочих мест, а так же доходов, получаемых от их занятости. Кроме того, необходимо снизить гендерную и социальную дискриминацию с целью обеспечения равенства в доступности рабочих мест одинакового уровня дохода для всех социальных слоев.

В то же время – глобальная интеграция несет положительные результаты, увеличивая количество рабочих мест, предлагая новые виды занятости, не привязанные к конкретному местонахождению, государству и сословию, сокращая уровень безработицы. Наблюдается тенденция в снижении или полном отсутствии необходимости заключений коллективных договоров – они в период глобализации перестали выполнять свою нормативную и социально-защитную функцию из-за роста прямых международных контрактов с работниками или между фирмами при отсутствии государственного контроля.

Низкая производительность труда в России относительно многих западных стран оказывает влияние на уровень жизни населения (табл. 1).

Показатель ВВП на душу населения

Рейтинг	Страна	ВВП на душу населения	Комментарий
1-е место	Люксембург	\$104 тыс./чел.	Самые богатые граждане 2016 года живут в Люксембурге. Миниатюрное государство живет на ренте от оффшорных и банковских доходов.
2-е место	Швейцария	\$78 тыс./чел.	Швейцарская банковская тайна и туризм позволяет гражданам страны быть одними из самых обеспеченных в мире
3-е место	Норвегия	\$69712	Северная страна, несмотря на значительные потери от падения цен на нефть, сумела остаться в тройке стран с самыми высокими показателями уровня жизни.
4-е место	Катар	\$66 тыс./чел.	Нефтедобывающее ближневосточное государство от падения нефти потеряло больше Норвегии
5-е место	Макао	\$62,5 тыс./чел.	Специальный административный район Китая с населением в 500 тысяч человек зарабатывает на туризме (ежегодный поток – 25 млн) и на игорном бизнесе, который составляет 40% от ВВП.
73-е место	Россия	\$7750	Россияне в 2016 году стали беднее на \$1300 на человека

При этом Россия не является лидером спада ВВП на душу населения:

Лидеры роста

Исландия	+5259 (7 место)
Ирландия	+3113 (17 место)
Япония	+2385 (25 место)
Люксембург	+2365 (1 место)
Гонконг	+1438 (16 место)

Лидеры падения

Катар	-10311 (4 место)
Макао	-6788 (5 место)
Бруней	-6740 (37 место)
Норвегия	-5110 (3 место)
Кувейт	-4221 (31 место)

Вторым показателем, позволяющим в динамике оценить скорость технологического развития и сделать соответствующие выводы об экономическом росте представленных государств, являются годовые затраты рабочего времени на одного работающего. На приведенном ниже графике (рис. 1) наглядно продемонстрирована отрицательная динамика фонда рабочего времени в различных странах мира [3].

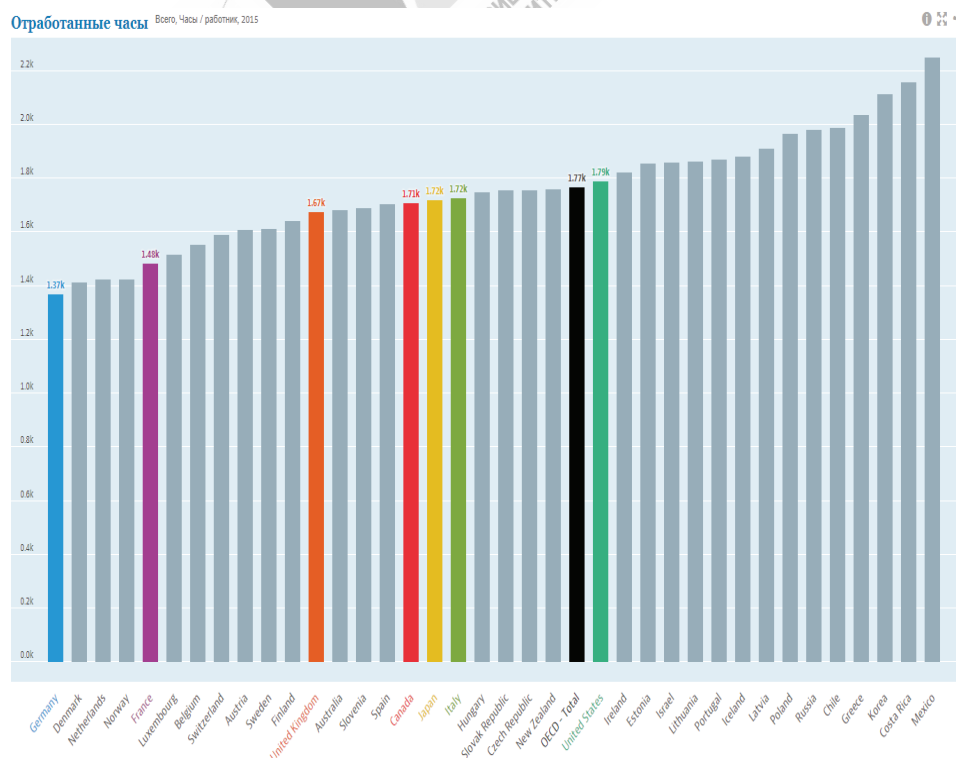


Рис. 1. Динамика фонда рабочего времени в различных странах мира

Последовательное уменьшение отработанного времени с неуклонным ростом ВВП при равных показателях по половозрастному и численному составу населения (даже при его численном увеличении) свидетельствует о росте производительности труда за счет применения технологий и высоком уровне социальной защищенности граждан.

Эксперты связывают это, в первую очередь, с недостаточным внедрением новых технологий, низкой производительностью труда, а также с неумением обеспечивать грамотный менеджмент на предприятиях. Во вторую очередь это связано с высоким уровнем количества безработных. При этом существует скрытая безработица: при выполнении различных видов работ без официального трудоустройства (студенты, таксисты и т.д.), или осуществление деятельности без оформления индивидуального предпринимательства (выращивание животных, овощей и т.п.).

Минэкономразвития представило проект программы повышения производительности труда в России. У программы две задачи: повысить производительность труда – один из немногих источников ускорения экономического роста в текущих демографических условиях – и поддержать тех, кого уволят. Увеличить производительность труда в 1,5 раза за семь лет поручил в 2012 году Президент России В. Путин, срок реализации заканчивается в 2018 г. [1]. Минэкономразвития на программу просит 29 млрд. руб. из бюджета до 2020 г. [2]. Большая часть пойдет на решение проблемы безработицы. Необходимо пересмотреть работу службы занятости и систему нахождения безработных на бирже труда. Как минимум безработные ежедневно должны отрабатывать по 4 часа на общественных работах чтобы продолжать находиться в социуме и зарабатывать минимальный размер оплаты труда, а вторую половину дня посвящать поискам работы.

Большой потенциал быстрой оптимизации, как правило, есть у всех компаний. Долгосрочные меры требуют более серьезных капиталовложений. Денег из бюджета не будет, но компании, участвующие в программе, будут иметь приоритет в очереди за деньгами различных институтов развития: Фонда развития промышленности, ВЭБа, и Российского экспортного центра. Деньги на инвестиции могут появиться и от инвестиционного налогового кредита. Для второго этапа предлагается работодателям, которые будут нанимать сотрудников, уволенных (сокращенных) из обанкротившихся предприятий, давать налоговые преференции – так они смогут компенсировать часть заработной платы нанятых и расходы на их переезд, например, отсрочка уплаты налогов в размере социальных взносов. Чтобы у уволенных не было стресса, для них предложат форму увольнения – перевод на новые предприятия, которая достаточно часто использовалась в СССР.

Жесткое трудовое законодательство, невозможность уволить неэффективных работников – одна из причин низкой безработицы. Трудовое законодательство должно стать гибким, необходимо внедрить электронный договор, электронную трудовую книжку, законодатель должен создать условия для частичной и удаленной занятости. Необходимо отменить избыточные требования по числу и квалификации сотрудников, чтобы повысить мобильность уволенных и вывести из тенивой экономики занятых на производстве людей, численность которых превышает допустимое количество при выборе системы налогообложения.

Самый финансово не емкий путь повышения производительности труда – административный. Например, применение паушальной системы в Германии и Чехии позволяет снизить административную и налоговую нагрузку и увеличить количество времени и усилий, затрачиваемых на повышение производительности в денежном выражении. Паушаль – налоговая система, при которой налоговая служба считает, что расходы на определенный вид деятельности могут составлять фиксированный (заданный законом) процент – и не требовать документальных подтверждений на расходы, понесенные фирмой. Дополнительный плюс – вывод из тени серых зарплат и доходов. Перераспределение налогового бремени – введение налоговых скидок для фирм с малым доходом и введение компенсирующих требований для фирм с большим оборотом для компенсации бюджетных потерь – например, требование брать на работу пенсионеров и инвалидов, обязательство производить закупку части материалов у государства.

Снижение уровня безработицы, баланс кадровой подготовки и потребности, борьба с теневой экономикой позволит правильно оценить реальный уровень производительности труда в стране и реализовать государственную программу ее повышения.

Литература

1. Указ Президента РФ от 7.05.2012 года №596 «О долгосрочной государственной экономической политике»
2. <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/06/29/700940-minekonomiki-proizvoditelnost-truda>
3. <https://data.oecd.org/emp/hours-worked.htm>

ОЦЕНКА РОЛИ БАНКОВ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ В КРЕДИТОВАНИИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА

Ерохин Д. В.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

В статье рассматривается роль коммерческих банков с государственным участием в кредитовании экономики и оценивается их роль в развитии банковской системы страны. Произведена оценка современного кредитного механизма, используемого банками при кредитовании отраслей экономики, и современных кредитных продуктов, предлагаемых клиентам. Рассматриваются основные инструменты и методы кредитования, выявляются особенности формирования кредитных отношений между банком-заёмщиком и его клиентами. Также рассматриваются современные банковские продукты и банковские технологии, содействующие ускорению организации кредитного процесса. Представлены способы обеспечения своевременного возврата предоставленных кредитов. Оценивается кредитный договор как современная основа экономических отношений между банком и клиентом. Произведена оценка предлагаемых кредитных продуктов таких банков с государственным участием, как ПАО «Сбербанк России», ПАО «Газпромбанк», ПАО «Россельхозбанк», ПАО «ВТБ».

Ключевые слова: реальный сектор экономики, коммерческие банки с государственным участием, отрасль, банковские продукты, банковские технологии.

EVALUATION OF THE ROLE OF PARTIALLY GOVERNMENT OWNED BANKS IN THE FINANCING OF THE REAL SECTOR

Erokhin D. V.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The article examines the role of commercial banks with state participation in lending to the economy and assesses their role in the development of the country's banking system. An assessment was made of the modern credit mechanism used by banks in lending to sectors of the economy and modern credit products offered to customers. The main instruments and methods of lending are considered, the peculiarities of the formation of credit relations between the borrowing bank and its clients are revealed. Also considered are modern banking products and banking technologies that help to speed up the organization of the credit process. The ways of ensuring timely return of loans are presented. The credit contract is evaluated as a modern basis of economic relations between the bank and the client. The credit products of such banks with state participation as «Sberbank of Russia», «Gazprombank», «Rosselkhozbank», «VTB» have been evaluated.

Key words: real economy sector, commercial banks with state participation, industry, banking products, banking technologies.

Роль банковского сектора заключается в аккумуляции и инвестировании финансовых ресурсов всех секторов экономики в соответствии с уровнем спроса и предложения на них, в обеспечении движения товарных потоков денежными. В соответствии с ней определяется характер взаимосвязей между коммерческими банками и реальным сектором экономики. На основе анализа роли основных сегментов финансового рынка в структуре привлеченных и заемных средств реального сектора можно сделать вывод о том, что в России основным источником средств предприятий остаются кредиты коммерческих банков. Кредитование является традиционным направлением использования ресурсов коммерческих банков. Изначально банки создавались как чисто кредитные учреждения, получающие основной доход в виде разницы процентов, получаемых банком по кредитам, и процентов, выплачиваемых по привлекаемым банком депозитам. В настоящее же время помимо кредитования выделяют разнообразные формы взаимодействия предприятий реального сектора и банков: расчеты и платежи, валютные операции, размещение средств, трастовые операции, лизинг, сюрвейерные услуги (оценка имущества), услуги мобильного банкинга, предоставление банковских гарантий, консультационно-информационные услуги и др. Кредитование в России в настоящий момент является одним из главных внутренних стимулов для развития экономики. Вопросы кредитной поддержки товаропроизводителей и, на этой основе, обеспечения экономического роста, занятости населения, создания платежеспособного спроса и, как следствие, снижения инфляции являются особо актуальными сегодня и широко обсуждаются на государственном уровне учеными и практиками в плане разработки комплекса антикризисных мер. Ведущая роль банков с государственным участием в кредитовании реаль-

ного сектора обусловлена недостаточным развитием фондового рынка, наличием высокого ресурсного, интеллектуального потенциала банков с государственным участием, типом банковской системы страны, предусматривающей возможность проведения через банки государственной политики, направленной на экономическое стимулирование кредитования народного хозяйства. На современном этапе преобладает коммерческое кредитование над инвестиционным, что сужает деятельность банковской системы до кредитования простого воспроизводства и проведения расчетных операций.

Остановимся на оценке роли банков с государственным участием в кредитовании реального сектора экономики на примере ПАО «ВТБ», ПАО «Газпромбанк», ПАО «Россельхозбанк» и ПАО «Сбербанк России».

Общий объём выданных кредитов ПАО «ВТБ» на 1 января 2017 г. составляет 7311 млрд руб.

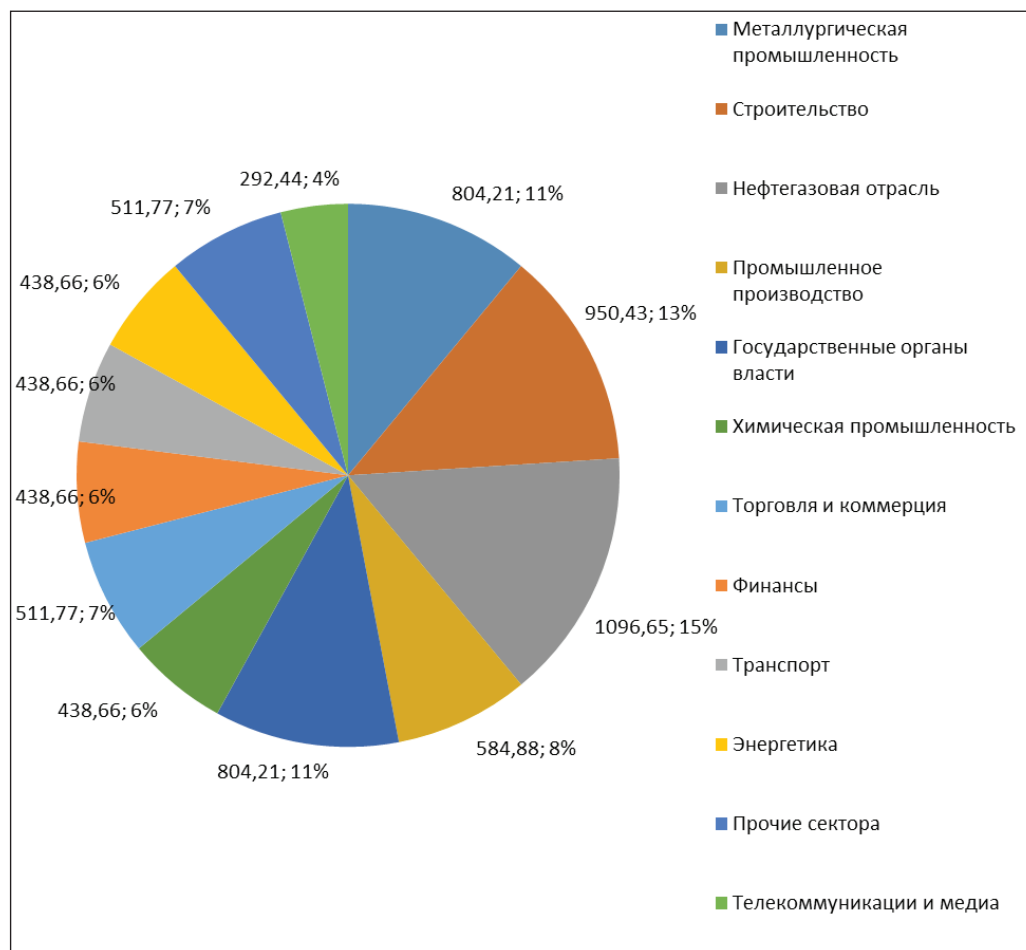


Рис. 1. Отраслевая структура портфеля кредитов юридическим лицам ПАО «ВТБ» на 01.01.2017, млрд руб. [1]

По сравнению с 01.01.2016 г. ПАО «ВТБ» выдал кредитов на 839 млрд руб. меньше, что в количественном выражении составляет 7311 млрд руб. Наибольшую долю в кредитном портфеле юридических лиц ПАО «ВТБ» занимает кредиты нефтегазовой промышленности и кредиты на строительство.

Общий объём выданных кредитов ПАО «Газпромбанк» на 1 января 2017 г. составляет 3174,749 млрд руб.

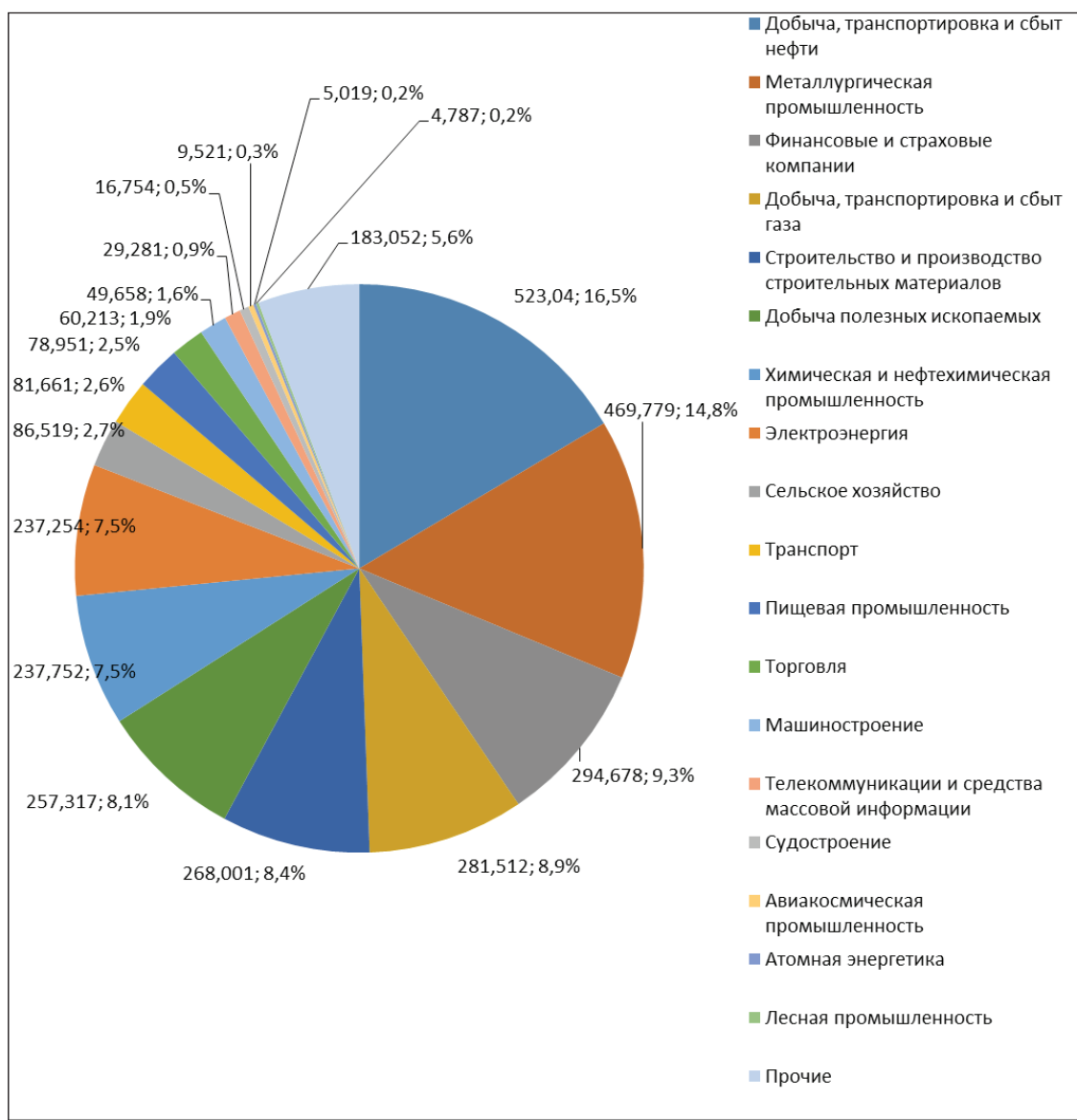


Рис. 2. Структура кредитов юридическим лицам ПАО «Газпромбанк» в разрезе экономических отраслей деятельности заёмщиков на 01.01.2017, млрд руб. [2]

По сравнению с 01.01.2016 г. ПАО «Газпромбанк» выдал кредитов на 23,205 млрд руб. меньше, что в количественном выражении составляет 3174,749 млрд руб. . Наибольшую долю в кредитном портфеле юридических лиц занимают кредиты металлургической промышленности и кредиты на добычу, транспортировку и сбыт нефти.

Общий объём выданных кредитов ПАО «Россельхозбанк» на 1 января 2017 г. составляет 1030,8 млрд руб.

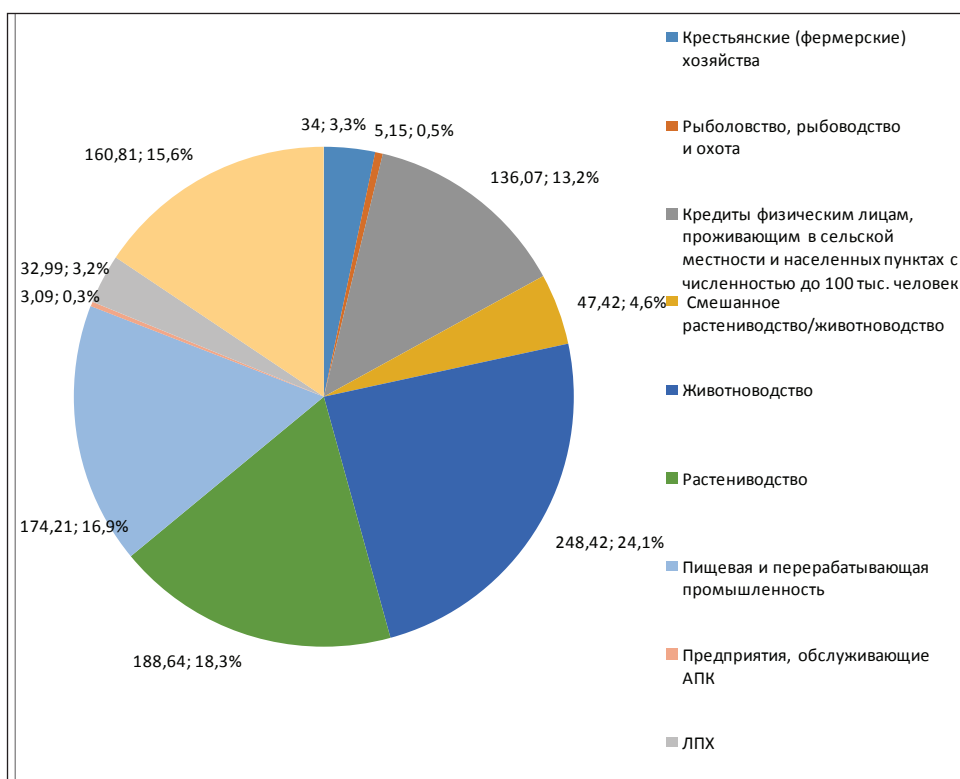


Рис. 3. Структура кредитных вложений ПАО «Россельхозбанк» в АПК на 01.01.2017, млрд руб. [3]

По сравнению с 01.01.2016 г. ПАО «Россельхозбанк» выдал кредитов на 393,2 млрд руб. больше, что в количественном выражении составляет 1030,8 млрд руб. . Наибольшую долю в кредитном портфеле юридических лиц занимают прочие кредиты, выданные на цели АПК и кредиты физическим лицам, проживающим в сельской местности в населённых пунктах с численностью до 100 тыс. человек.

Общий объём выданных кредитов ПАО «Сбербанк России» на 1 января 2017 г. составляет 13633 млрд руб.

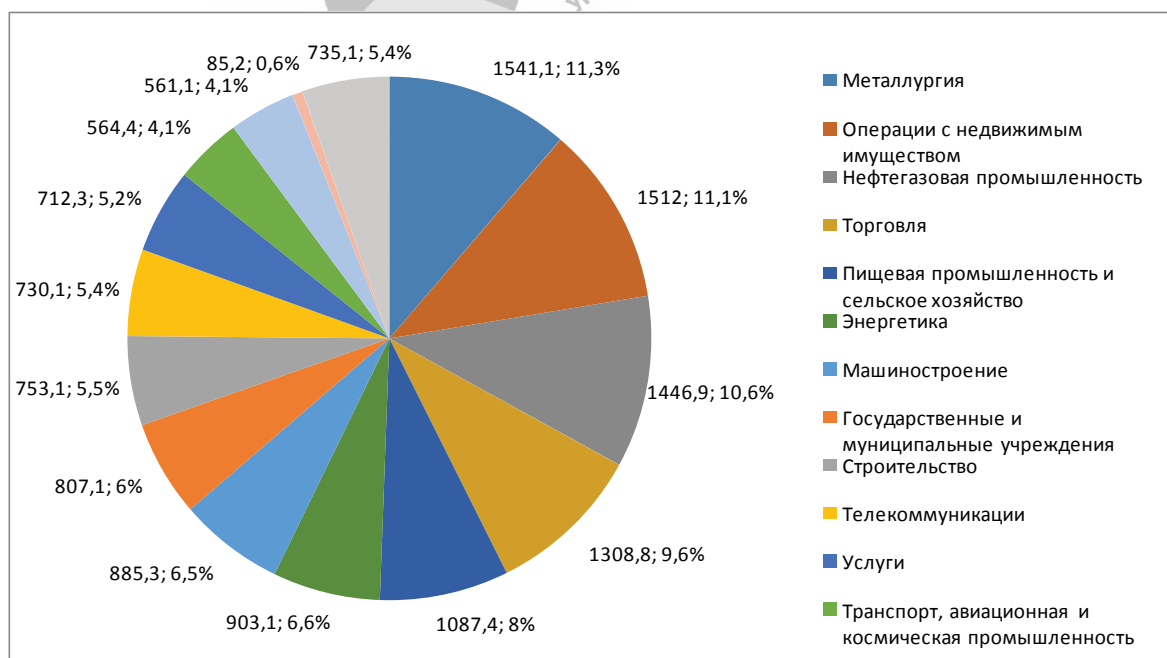


Рис. 4. Отраслевая структура кредитного портфеля ПАО «Сбербанк России» на 01.01.2017, млрд руб. [4]

По сравнению с 01.01.2016 г. ПАО «Сбербанк России» выдал кредитов на 1325,7 млрд руб. меньше, что в количественном выражении составляет 13633 млрд руб. Наибольшую долю в кредитном портфеле юридических лиц занимают кредиты металлургической промышленности, кредиты на операции с недвижимым имуществом и кредиты нефтегазовой промышленности.

Кредитный договор, заключенный между банком (кредитором) и заёмщиком, определяет правовые и экономические условия кредитной сделки.

Кредитный договор является юридическим документом, все пункты которого обязательны для выполнения сторонами, его заключившими.

К особенностям кредитного договора следует отнести признание по существу одной стороны (банка) в качестве сильнейшей при формальном юридическом равенстве обеих сторон. Это проявляется в том, что банк по отдельным позициям навязывает клиенту «свой» условия, не всегда экономически обоснованные. Речь в данном случае идет не об условиях, защищающих банк от риска, а об условиях, создающих определенные выгоды банку. Например, в кредитном договоре может быть предусмотрен пункт, в соответствии с которым датой выдачи кредита считается не дата зачисления денежных средств на счет клиента (если этот счет находится в другом банке), а дата проведения проводки по ссудному счету клиента или дата списания средств с корреспондентского счета банка.

Одновременно кредитный договор регулирует и экономические условия кредитной сделки, обусловленные спецификой заемщика и вида ссуды.

Таким образом, исследование, проведенное автором, показало, что коммерческие банки с государственным участием проявляют активную роль в экономической жизни внутри страны и за её пределами, при этом испытывая те же трудности и проблемы, что и обычные коммерческие банки.

Литература

1. Официальный сайт международной финансовой группы ВТБ. URL : <https://www.vtb.ru/>
2. Официальный сайт Газпромбанка. URL : <http://www.gazprombank.ru/>
3. Официальный сайт РоссельхозБанка. URL: <https://rshb.ru/>
4. Официальный сайт Sberbank of Russia. URL : <http://www.sberbank.ru/>

—♦♦♦—

СЕТЕВАЯ ТОПОЛОГИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО УНИВЕРСИТЕТА: К ПОСТАНОВКЕ ПРОБЛЕМЫ¹

Заякина Р. А.

Новосибирский государственный технический университет, Новосибирск, Россия

Современному отечественному университету, по мнению автора, необходимо переосмыслить саму идею высшего профессионального образования, вывести ее через научно-инновационную деятельность в сферу реальных социальных, экономических, культурных отношений и потребностей. В статье раскрываются причины востребованности сетевых форм взаимодействия университета с активными социальными сообществами. Выявляется заинтересованность научного сообщества в прикладных психолого-педагогических исследованиях социальных сетей в сфере образования. Потребность в таких исследованиях диктуется стремлением к развитию конкретных образовательных технологий, организованных по сетевому принципу. Статья предлагает топологический взгляд на социальные сети, создаваемые университетами, ориентированными на коммерциализацию интеллектуальной деятельности, производство и внедрение инноваций. Определяются основные задачи разработки алгоритмов изучения университета как топологического пространства и сетевого фактора. В заключении делаются выводы, указывающие на продуктивность привлечения знаний из области топологии при анализе социальных сетей с участием университета.

Ключевые слова: социальные сети, социальная топология, предпринимательский университет, алгоритм исследования сетей.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 16-06-00087 «Социальная сеть: топологическая интерпретация социальной реальности»

NETWORK TOPOLOGY OF ENTREPRENEURIAL UNIVERSITY: TOWARDS THE PROBLEM STATEMENT

Zayakina R. A.

Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk, Russia

Modern Russian University, according to the author, has to rethink the very idea of higher education, to bring it through the scientific-innovative activity in the sphere of real social, economic, cultural relations and needs. The article explains the reasons that provide an importance of networking between university and active social communities. An interest of academic community in applied psychological and pedagogical research of social networks in education is revealed. The need for the above-mentioned research arises from the aim to develop particular educational technologies based on the network principle. The article offers a topological perspective on social networks created by universities, which are oriented toward the commercialization of intellectual activity and the promotion of innovation. The tasks inherent in the development of algorithms for studying university as a topological space and a network actor are specified. In conclusion, the efficacy of using topological framework when examining social networks with the participation of university is highlighted.

Key words: social networks, social topology, entrepreneurial university, network research algorithm.

Устойчивый интерес, проявляемый сегодня научным сообществом к различным сторонам сетевой активности университетов не случаен и имеет под собой вполне конкретные основания [6; 9]. Не вызывает сомнений, что сетевое взаимодействие современных отечественных университетов эффективно способствует интеграции в мировое образовательное пространство и достижению открытости всей российской образовательной системы. Идея использования сетевых форм организации учебного процесса (в том числе на уровне общего и дополнительного образования) уходит корнями во вторую половину XX века [7]. Однако для современной высшей школы не только сетевые формы организации учебного процесса, но и в целом сетевые формы взаимодействия образовательных учреждений с активными интеллектуальными, профессиональными и бизнес-сообществами выдвинулись по актуальности на передний фланг. Этому способствовало несколько причин.

Во-первых, благодаря известным событиям 2003 года, ставшим символическим «водоразделом» в образовательной политике российского государства, у вузов назрела необходимость войти в зону открытого европейского образования. Здесь интересы ведущих университетов явно развернулись в сторону формирования новых сетей или активного вхождения в уже существующие, т.к. сетевое взаимодействие раскрывает перед ними новые возможности и привлекает доселе недоступные ресурсы.

Во-вторых, стало очевидно, что генерация проектов инновационного типа различной направленности (в том числе социальных, экономических, образовательных) невозможна без детальной проработки и незамедлительного массового внедрения концепции отечественного университета 3.0. Эта задача, в свою очередь, предполагает создание комплекса условий, способствующих формированию и развитию конкурентоспособной инновационной экосистемы университета. Последняя представляет собой, по большому счету, особое сетевое сообщество [10, с. 93], являющееся как почвой для стартапов, так и позволяющее человеку приобретать качества, необходимые для развития креативного мышления, навыков принятия сложных решений, реализации интеллектуального и творческого потенциала в условиях неопределенности.

В-третьих, экономическая и социальная ситуация, сложившаяся на современном рынке труда внутри страны явственно указывает на недостаточность сугубо теоретической осведомленности, требуя от молодых специалистов незамедлительной реализации практических навыков в условиях «здесь и сейчас» и способности к стремительному профессиональному «дообучению» и совершенствованию. Разрешить противоречие возможно только путем интеграции студентов в профессиональные сети, «собирающие воедино» как практикообразующие площадки, так и конкретных экспертов, обладающих уникальными профессиональными компетенциями.

Следовательно, современному отечественному университету необходимо переосмыслить саму идею высшего профессионального образования, вывести ее, прежде всего, через научно-инновационную деятельность в сферу реальных социальных, экономических, культурных отношений и потребностей. А для этого требуются не только авангардные образовательные технологии, но и целенаправленное формирование социальных сетей, объединяющих как большое число культурных и интеллектуальных генераторов, практикообразующих предприятий и организаций, так и состоявшихся практиков, носителей целостного профессионально-образовательного продукта [8].

Между тем, современная отечественная педагогическая мысль по-прежнему видит в сетевом подходе, прежде всего, основу для развития конкретных образовательных технологий, организовав по сетевому принципу:

- взаимодействие образовательных учреждений региона (области, муниципального образования и пр.) [например: 3];
- персонализированное повышение квалификации [например: 2];
- оптимизацию методической работы [например: 1];
- профориентационную деятельность и профильную подготовку [например: 5].

Безусловно, все перечисленные направления исследований и многие другие, оставшиеся за пределами фокуса первичного анализа крайне важны, однако они отличаются ярко выраженной прикладной психолого-педагогической направленностью и призваны решать узкопрофессиональные задачи. Очевидно, что решение проблематизируемых вопросов не возможно сегодня без проработки единых теоретико-методологических оснований анализа и конструирования моделей сетевых сообществ, возникающих в сфере образования (в том числе с участием вуза); оптимизации деятельности образовательного учреждения в социальной сети; оценки эффективности и прогнозирования последствий его сетевых взаимодействий. Отсутствие же устойчивой сетевой теоретико-методологической базы исследований образования вообще и деятельности университета в частности вызывает к жизни проблемы, связанные как с разработкой механизмов выстраивания вузами продуктивных сетевых связей, так и с объективностью интерпретации получаемых данных, анализом результативности общих сетевых образовательных тенденций.

Сетевой подход, являясь новейшим течением социологической мысли, развившимся в середине XX века как анализ социальных сетей и существенно обогатившимся в конце прошлого столетия такими направлениями как реляционная социология и акторно-сетевая теория, таит в себе глубокий эвристический потенциал. Заключается он, прежде всего, в научной применимости к широкому спектру сложноустроенных объектов, обладающих не только конкретным положением в символическом социальном пространстве, но и объемными характеристиками их формы.

Многие из таких объектов, собственно, и университет не исключение, сами могут быть представлены и изучены как сеть. При этом актуализируется такой вектор сетевого подхода, как топологическая интерпретация социальных сетей. Она призвана определять последние через символическую конфигурацию сетевых акторов, наделенных внутренней размерностью топологической формы и размещающихся в многомерном пространстве социальных процессов, отношений, практик и позиций, функционально взаимосвязанных между собой [подробнее: 4]. Основываясь на топологических позициях, можно выстроить следующий алгоритм исследования сетей с участием университета.

Исходя из данных, характеризующих неизменные, базовые, неотъемлемые стороны сети, актором которой является вуз, выделяем:

- природу (причину) возникновения сети;
- сетевое предназначение (цель);
- сетевую «видимость» (фиксируемость наблюдателем);
- четкость сетевых границ (стабильность абриса).

Исходя из строения университета как сложноустроенного объекта сетевой природы, внутреннего соотношения подсетевых уровней и их взаимодействия выделяем:

- акторно-сетевой объем («заглубленные» подсетевые уровни, организующие форму актора);
- характер взаимодействия сетевых / подсетевых акторов (пространство, организуемое внутри акторной формы);
- строение под сетевого / сетевого фронта (абрис сетевого множества, очерчивающий условную акторную форму).

Исходя из данных, характеризующих трансформацию состояний, количественные и качественные изменения сети, актором которой является вуз, выделяем:

- специфику механизмов распространения информации в сети;
- результативность обработки информации в сети;
- наличие сетевых сервисов (прямых и косвенных выгод от сетевого взаимодействия).

Исходя из степени поисковой активности акторов, отражаемой в особенностях сетевого формообразования выделяем:

- плотность внешних фронтальных процессов (указывает на взаимодействие сети с социальной окрестностью);
- плотность внутренних межакторных связей (указывает на устойчивость сетевой формы);

- плотность взаимодействия между сетевым фронтиром и тылом (указывает на доступность поступающих ресурсов для всех участников сети и мобильность их использования).

Первейшей задачей на будущее должна стать детальная проработка способов применения топологии к изучению университета как сетевого актора – единицы сетевых взаимодействий; как топологического пространства, функционирующего по сетевому принципу; как генератора внутриакторных и общесетевых информационных потоков, инициатив и смыслов, а также интерпретации получаемых выводов.

В заключение резюмируем: отечественные университеты, в процессе реализации инновационной деятельности, пришли к необходимости перехода к третьему поколению университетских моделей, что предполагает создание единой инновационной экосистемы. Искомая инновационная экосистема по ключевым характеристикам представляет собой сеть, в основе которой лежит процесс трансформации сложного комплекса ресурсов в инновационные продукты. Поэтому совершенно очевидно, что результативные пути ее динамичного построения не могут обойти применение наработок сетевого подхода. Более того, исследовательская, и основанная на ней инновационно-предпринимательская деятельность университетов настойчиво диктуют сегодня сами модели организации инновационной инфраструктуры, в которую такая деятельность должна быть интегрирована [12]. Воплощение подобных моделей явственно требует перехода от идей адаптации к запросам социальной среды к идеям ее преобразования [11]. Это, в свою очередь, способствует привлечению наших знаний в области топологии социальных сетей, нацеленных на оптимизацию оформления и координации топологического сетевого пространства.

Литература

1. Василевская Е. В., Горбунова Л. Н. Сетевая школа методиста в развитии непрерывного профессионального образования педагогических работников // *Academia*. 2015. № 4. С. 19–27.
2. Гололобова Н. Л. Повышение квалификации педагогов через организацию сетевого взаимодействия // *Омский научный вестник*. 2015. № 1 (135). С. 105–107.
3. Давыдова Н. Н., Дорожкин Е. М., Федоров В. А. Научно-образовательные сети: теория и практика : моногр. / под науч. ред. В. А. Федорова. Екатеринбург : РГПУ, 2016. 481 с.
4. Заякина Р. А. Реальный сетевой дизайн: статический идентификационный дескриптор // *Вестник Вятского государственного университета*. 2017. № 6. С. 17–22.
5. Лившиц Р. Л., Ярочкина А. Н., Бузуев О. А. Роль сетевого взаимодействия образовательных учреждений в организации профориентационной работы [Электронный ресурс] // *Современные проблемы науки и образования*. 2013. № 6. URL : <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=11397>
6. Неретина Е. А. Сетевое взаимодействие – основа динамичного развития вузов // *Высшее образование в России*. 2013. № 4. С. 128–133.
7. Патаракин Е. Д. Открытая образовательная сеть как «паутина соучастия» // *Высшее образование в России*. 2011. №10. С. 111–118.
8. Ромм М. В., Заякина Р. А. Что «продает» российский вуз? (в поисках критерия качества высшего образования) // *Философские науки*. 2013. № 7. С. 147–154.
9. Ромм М. В., Заякина Р. А. Сетевые сообщества с участием вуза: сложившиеся практики социального взаимодействия // *Высшее образование в России*. 2016. № 11. С. 28–37.
10. Сергеева К. Н. Формирование конкурентоспособной инновационной экосистемы университета: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. М., 2015. 221 с.
11. Сыров В. Н., Агафонова Е. В. Когнитивный менеджмент в структуре образования и науки: философско-методологические аспекты // *Вестник Томского государственного университета*. 2013. № 370. С. 46–51.
12. Энговатова А. А. Модели организации инновационной инфраструктуры российских вузов: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. М., 2013. 200 с.

—♦♦♦—

ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Кляустер А. В.

Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова, Абакан Россия

На основе анализа классификаций счетов в бухгалтерском учете систематизирован и дополнен состав классификационных признаков резервов, позволяющий формировать информацию о резервах организаций для целей учета, анализа и управления. Рассмотрена методика формирования резервов предстоящих расходов в бухгалтерском учете в рамках действующего бухгалтерского законодательства.

Ключевые слова: процесс резервирования, классификационные признаки резервов, резерв предстоящих расходов, резерв на производственные затраты по подготовительным работам в связи с сезонным характером производства.

THE FORMATION AND USE OF RESERVES IN ACCOUNTING

Klyaster A. V.

Khakas State University named after N.F. Katanova, Abakan, Russia

Based on the analysis of classifications of accounts in accounting systematized and supplemented the composition of the classifications of reserves, which allows us to generate information about the reserves of companies for the purposes of accounting, analysis and management. The method of formation of reserves of forthcoming expenses in accounting within the current accounting legislation.

Key words: reservation process, classifications of the reserves, future expenditures, the provision for operating costs for preparatory work in connection with seasonal nature of production.

Процесс резервирования в России, в отличие от других стран, где он достаточно регламентирован и широко используется, находится в стадии становления, эффективная система резервирования еще не сложилась. На сегодняшний день в отечественной научной литературе не наблюдается единого подхода к оценке этого процесса. В частности, принципы, функции резервов, сам механизм резервирования, методы формирования и исчисления резервов не нашли должного отражения в бухгалтерском учете. Вместе с тем заинтересованность организаций в совершенствовании методов нейтрализации неблагоприятных последствий хозяйственной деятельности, особенно в период кризиса, говорит о важности процесса резервирования. В связи с этим особую остроту приобретают проблемы совершенствования бухгалтерского учета формирования и использования резервов как одного из перспективных направлений предупреждения некомпенсируемых убытков.

Все эти проблемы отражают отсутствие единства в методологической базе, необходимой для формирования и функционирования всех компонентов процесса резервирования организаций.

Поэтому, особый интерес в бухгалтерском учете представляет идентификация резервов и методика их формирования. Реализация этих направлений позволит повысить достоверность и полезность учетной информации для пользователей.

На основе анализа классификаций счетов в бухгалтерском учете нами систематизирован и дополнен состав классификационных признаков резервов в бухгалтерском учете.

Предложенная нами классификация позволяет обобщить встречающиеся в экономической литературе классификационные признаки резервов посредством проведения оценки однородных и неоднородных характеристик; выявления функциональных особенностей резервных счетов в учете; анализа существенных признаков, характеризующих совокупность резервов с наибольшей полнотой. Основной целью классификации было выделить закономерность, проявляемую в классификационных признаках и характеристику еще не известных или не созданных элементов.

Нами выделены новые признаки резервных счетов – признак обоснованного расчета (однородный) и признак источника формирования (неоднородный) (табл. 1).

Признак обоснованного расчета, по нашему мнению, подразумевает под собой грамотный, закрепленный в учетной политике организации расчет резерва, основанный на профессиональном суждении счетного работника. Все резервные счета могут существовать только при условии их формирования, то есть расчета. Следовательно, расчет должен быть обоснован, потому что любое занижение или завышение зарезервированных сумм может привести к отвлечению дополнительных средств из оборота, что негативно отразится на финансовой деятельности любой организации.

Таблица 1

Признаки резервов

Признак	Резервный счет				
	счет 14 «Резервы под снижение материальных ценностей»	счет 59 «Резервы под обесценение финансовых вложений»	счет 63 «Резервы по сомнительным долгам»	счет 82 «Резервный капитал»	счет 96 «Резервы предстоящих расходов»
Обоснованный расчет	Исчисляемые согласно обоснованному расчету				
Источник формирования	Формируемые за счет прочих расходов			Формируемые за счет нераспределенной прибыли	Формируемые за счет затрат

Резервы не могут существовать отдельно от своего источника формирования. Например: у оценочных резервов источником выступают прочие расходы; у резервов предстоящих расходов – затраты (издержки производства или обращения); у резервного капитала – нераспределенная прибыль организации. Поэтому, целесообразно ввести в классификацию резервных счетов такой признак, как источника формирования.

Предложенная нами классификация резервов отражает их группировку по наиболее существенным признакам и дает возможность определить экономическую нагрузку каждого резервного счета. Помимо этого предложенная классификация облегчает теоретическое изучение содержания резервных счетов и их использование в практической деятельности бухгалтеров. Она направлена на облегчение поиска необходимой информации ее пользователями и удовлетворяет следующим требованиям: позволяет оперативно принимать управленческие решения, дает возможность контролировать выявленные экономические риски, более четко представить общие и особенные черты каждого резерва.

В соответствии с выделенными классификационными признаками учета резервов представляется возможным определить понятие резерва.

Резерв – это обоснованно зарезервированные средства за счет источника формирования.

ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» года приравнивает резервы предстоящих расходов к оценочным обязательствам. В доказательство рассмотрим условия признания оценочного обязательства.

В соответствии с п. 5 ПБУ 8/2010, оценочное обязательство признается в бухгалтерском учете при одновременном соблюдении нескольких условий:

Условие первое – неизбежность. У организации существует обязанность, явившаяся следствием прошлых событий ее хозяйственной деятельности, исполнения которой невозможно избежать (п. 5 ПБУ 8/2010) [1]. Резервы предстоящих расходов соответствуют этому условию, так как, формируют резервы в бухгалтерском учете организации, чтобы равномерно распределить расходы в течение года, во избежание резких скачков себестоимости изготавливаемой продукции. В свою очередь себестоимость формируется исходя из договорных обязательств. Есть договор – есть затраты на его исполнение.

Условие второе – расход вероятен. Уменьшение экономических выгод организации, необходимое для исполнения оценочного обязательства, вероятно (п. 5 ПБУ 8/2010). [1] Резервы предстоящих расходов соответствуют этому условию, так как, формирование резерва происходит только за счет неизбежных затрат отчетного периода. Также это условие отражает выделенный нами признак источника формирования резерва. У резервов предстоящих расходов источником выступают затраты (издержки производства или обращения). Следовательно, без источника формирования средств резерва их существование невозможно.

Условие третье – сумма возможного расхода может быть обоснованно оценена. Величина оценочного обязательства может быть обоснованно оценена (п. 5 ПБУ 8/2010). [1] Резервы предстоящих расходов соответствуют этому условию, так как, если есть источник формирования резерва, следовательно, есть и сумма расхода. Это условие отражает выделенный нами признак обоснованного расчета, который строится на грамотном, закреплённом в учетной политике организации расчете резерва, основанном на действующем законодательстве и профессиональном суждении бухгалтера.

В соответствии с п. 16 ПБУ 8/2010 Величина оценочного обязательства определяется организацией на основе имеющихся фактов хозяйственной жизни, опыта в отношении исполнения

аналогичных обязательств, а также, при необходимости, мнений экспертов [1]. Поэтому для расчета резерва возможно использовать суммы хозяйственных фактов подтверждающих сметные затраты отчетного периода [4, с. 99-100].

В целях уточнения методики определения величины резервов предстоящих расходов нами предложен расчет резерва на производственные затраты по подготовительным работам в связи с сезонным характером производства и резерв прочих затрат для организаций дорожно-строительной отрасли, основанные на имеющихся фактах хозяйственной жизни организаций, выделенных признаках резервов в организациях и действующем законодательстве.

Формирование резерва должно отвечать следующим условиям: условие первое – неизбежность, подтверждается договором на оказание услуг по реконструкции или установке нового дорожного полотна. Так как, финансирование дорожно-строительных работ проводится на основе договора между органом управления дорожным хозяйством субъекта Российской Федерации или уполномоченным им юридическим лицом и подрядной организацией, привлекаемой на конкурсной основе, то в соответствии с заключенными договорами у организаций дорожно-строительной отрасли существует обязанность, исполнения которой невозможно избежать.

Условие второе – расход вероятен. Формирование резервов происходит только за счет неизбежных затрат отчетного периода. Источником формирования резерва будут затраты прошлого отчетного периода. Также это условие отражает выделенный нами признак источника формирования резерва, где у резервов предстоящих расходов источником выступают затраты. Следовательно, без источника формирования средств резерва их существование невозможно.

Условие третье – сумма возможного расхода может быть обоснованно оценена. Резервы предстоящих расходов соответствуют этому условию, так как, если есть источник формирования резерва, следовательно, есть и сумма расхода. Это условие отражает выделенный автором признак обоснованного расчета, который строится на грамотном, закреплённом в учетной политике организации расчете резерва, основанном на профессиональном суждении счетного работника.

Расчет резерва по нашему мнению, можно сформировать в соответствии с фактическими произведенными затратами на подготовительные работы и прочие затраты прошлого периода, то есть за 12 предшествующих месяцев. Эти данные содержат сводные сметные расходы.

Процентную ставку резерва мы предлагаем установить в соответствии с принятым уровнем существенности прописанном в учетной политике организации на основе действующего законодательства в области бухгалтерского учета, используя его при расчете резервов предстоящих расходов и раскрытии информации по этим резервам в бухгалтерской отчетности организаций дорожно-строительной отрасли.

Признание оценочного обязательства в зависимости от использования относится на расходы по обычным видам деятельности или на прочие расходы либо включается в стоимость актива (п. 8 ПБУ 8/2010 [1], п. 5 ПБУ 10/99) [3].

Следовательно, в бухгалтерском учете организаций дорожно-строительной отрасли резервы будут отражаться на счете 96 «Резервы предстоящих расходов» (табл. 2) [4, с. 100-101].

Таблица 2

Отражение резерва в бухгалтерском учете организаций дорожно-строительной отрасли

Дт	Кт	Расчет суммы бухгалтерской записи	Операция
20	96	Признание обязательства отражается записью (в соответствии с установленным в бухгалтерской учетной политике порядком, ежемесячно)	Сформирован резерв на производственные затраты по подготовительным работам в связи с сезонным характером производства
96	20	В течение отчетного года при фактических расчетах по признанным оценочным обязательствам в учете отражается сумма затрат, связанных с выполнением этих обязательств в корреспонденции со счетом учета резерва предстоящих расходов (п. 21 ПБУ 8/2010) [1]	Списаны затраты на проведение подготовительных работ за счет резерва
96	91	Излишки начисленного резерва относятся на прочие доходы (п. 22, 23 ПБУ 8/2010) [1]	Списана сумма излишне начисленного резерва

Необходимость признания и величина оценочного обязательства обязательно проверяется в конце года. Если есть необходимость, то суммы корректируются. Если суммы резерва предстоящих расходов недостаточно, расходы по подготовительным работам отражаются в общем порядке на затратных счетах. Списание суммы затрат производится только после пересмотра сметной стоимости затрат по подготовительным работам в связи с сезонным характером производства.

Таким образом, величина резерва определена нами в соответствии с имеющимися фактами хозяйственной жизни – сумма затрат за предшествующий период (год), установленным уровнем существенности в учетной политике организаций, который соответствует действующему законодательству и не противоречит принципу рациональности. Процесс расчета прост и не требует дополнительных вложений или переквалификации кадров.

Литература

1. Положения по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010) : утв. Приказом Минфина РФ от 13.12.10 № 167н // Доступ из СПС «Консультант-Плюс».
2. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкция по применению плана счетов, утв. приказом Минфина РФ от 31 октября 2000 г. № 94н // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
3. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организаций» (ПБУ 10/99) : утв. приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
4. Кляустер А. В. Бухгалтерский учет формирования и использования резервов предстоящих расходов // Экономические науки. 2017. № 3 (148). С. 99-101.

—♦♦♦—

ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ УНИВЕРСИТЕТСКИХ ГОРОДОВ СИБИРИ (НА ПРИМЕРЕ ТОМСКА, НОВОСИБИРСКА, ИРКУТСКА И КРАСНОЯРСКА)

Колесова О. В.

Томский государственный университет, Томск, Россия

Оплаканская Р. В.

Новосибирский государственный университет,
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Фрейдин Е. О.

Архитектурное ателье «Рим», Омск, Россия

В условиях глобализации высшего образования возрастает конкуренция высших учебных заведений, как в национальном, так и в мировом масштабе. Высшее образование становится все более важным условием успешного экономического развития регионов, в том числе с точки зрения создания новых технологий и привлечения финансовых потоков. Университеты как центры генерации и распространения знаний, опирающиеся на культуру и традиции, являются важной составляющей национального престижа и имиджа за границами страны. Современные университетские города – драйверы экономики знаний. При анализе моделей таких городов требуется ответить на вопрос, какую роль в формировании инновационной экономики играют традиции, нематериальное наследие, национальная идентичность. Процессы глобализации высшего образования не только задают определенный вектор развития вузов (университет 3.0), но и актуализируют проблему развития регионов с учетом требований времени. В настоящей работе представлен сравнительный анализ современных моделей сибирского университетского города. Отдельное внимание уделяется аспекту устойчивого развития городов – новому, малоизученному и актуальному для России тренду.

Ключевые слова: университетские города, экономика знаний, город для студентов; университет 3.0, устойчивое развитие.

THE MAIN TRENDS OF DEVELOPMENT OF UNIVERSITY CITIES OF SIBERIA (ON THE EXAMPLE OF TOMSK, NOVOSIBIRSK, IRKUTSK AND KRASNOYARSK)

Kolesova O. V.

Tomsk State University, Tomsk, Russia

Oplakanskaya R. V.

Novosibirsk State University, Novosibirsk State University of Economics and Management,
Novosibirsk, Russia

Freidin E. O.

Architect bureau «RIM», Omsk, Russia

In the context of globalization of higher education the competition for higher education institutions has increased, both nationally and on a global scale. Higher education is becoming an increasingly important condition for the successful economic development of regions, because of creation of new technologies and attraction of financial flows. Universities as the centers for production and transmission of knowledge keep a rich set of original traditions; they are an important component of national prestige as well as international image. Modern university cities are the drivers of the knowledge economy. However, the comparative study of different models of University Cities demands the consideration of the role of traditions and intangible heritage in the development of the innovative economy. The globalization of higher education not only requires the new model of the university (university 3.0), but also actualizes the problem of regional identity. This paper presents a comparative analysis of modern models of the Siberian University cities. Special attention is paid to the aspect of sustainable development of cities – a trend that is new, insufficiently studied and relevant for Russia.

Key words: University City, knowledge economy, city for students, university 3.0, sustainable development.

Университеты стали неотъемлемой частью городов. Их развитие тесно связано с различными сферами жизни – социальной, культурной и экономической (влияние университетов на основные факторы хозяйственно-политической привлекательности городов). Городские власти заинтересованы в развитии сети вузов, превращении города в центр науки и образования, что позволяет более интенсивно модернизировать все сферы городской жизни. В исследовании рассматриваются основные тренды развития четырех университетских городов Сибирского федерального округа – Новосибирска, Томска, Красноярска и Иркутска. В последние два десятилетия российские университеты и университетские города активно вовлечены в процесс интернационализации высшего образования, а потому в борьбу за мировую известность, увеличение своей привлекательности, увеличение состава обучающихся, в том числе за счёт привлечения иностранных студентов. В этом отношении одним из ярких примеров являются Томск, объявленный недавно студенческой столицей России и включенный в число 100 лучших студенческих городов мира по версии британской компании QS Quacquarelli Symonds (91-я позиция в рейтинге QS Best Student Cities 2017) и Новосибирск (93-я позиция в рейтинге QS Best Student Cities 2017). Стоит отметить, что, помимо столичных городов Москвы и Санкт-Петербурга, в рейтинге QS фигурируют только эти два сибирских города. В международной практике используется статистический критерий (количество университетов более одного, доля жителей, связанных с университетом, количество и доля студентов на 1000 жителей). Университетский город интерпретируется коллективом авторов как совокупность целого ряда взаимосвязанных элементов – материальных (хозяйство, инфраструктура), ментальных (совокупность особенностей мышления и духовных установок, присутствующих в отдельной социальной общности), социокультурных (единство социальной и культурной деятельности), экономических (образование как фактор развития экономики в информационном обществе) и экологических (благоприятная для жизни окружающая среда). В качестве критериев университетского города можно выделить следующие: 1) наличие сети высших учебных заведений, которые предлагают абитуриентам широкий перечень направлений подготовки; 2) наличие научных центров; 3) наличие вузов, занимающих ведущие позиции в национальном рейтинге; 4) количество студентов по отношению к городскому населению; 5) использование городом брендов высших учебных заведений.

Появление высших учебных заведений в Сибири было связано с экономическим развитием края. В конце XIX в. Сибирь начала втягиваться, хотя и не очень интенсивно, в процесс модернизации российского и потребность в высококвалифицированных кадрах, в которых нуждались административные структуры, должно было удовлетворять хотя бы одно высшее учебное заведение. Им стал императорский Томский университет. Поэтому старейшим сибирским универси-

тетским городом является Томск. После революции 1917 г. высшие учебные заведения стали появляться в других сибирских городах. Импульсом для развития системы высшего образования за Уралом явились новые витки модернизации общества.

В последнее десятилетие в сибирском образовательном пространстве успешно реализуется проект по созданию научно-исследовательских университетов и программа Топ-100. Из 29 российских вузов в Сибири статус научно-исследовательских имеют Новосибирский государственный университет, Томский государственный университет, Томский политехнический университет и Иркутский государственный технический университет. Три университета входят в число лидирующих вузов РФ. По состоянию на 2017 г. НГУ занимает 5 место после МГУ, МИФИ, СПбГУ и ВШУ, ТГУ – 8 место и Томский политехнический университет – 10 место в национальном рейтинге [2]. При этом численность населения Сибирского федерального округа (СФО) составляет 30% территории России, население на 1 января 2016 г. – 19 324,0 тыс. человек (13%). СФО занимает 3 место по численности студентов и 4 место по числу образовательных организаций высшего образования среди федеральных округов России [3].

Томск (основан в 1604 г.) – город со старейшими университетами региона, два из которых входят в десятку лидеров отечественных вузов – ТГУ и ТПУ [2]. Научно-образовательный комплекс¹ Томска (6 государственных университетов, 3 негосударственных вуза и 8 филиалов) послужил основой построения устойчивой инновационной инфраструктуры, представленной сетью из 7 бизнес-инкубаторов, 3 центров трансфера технологий, 13 офисов коммерциализации разработок, 8 R&D-центров крупнейших компаний, Центра кластерного развития Томской области, Регионального инжинирингового центра и Особой экономико-внедренческой зоны «Томск», число резидентов которой в 2015 г. достигло 63 [1].

Красноярск, центр Красноярского края (год основания – 1628), население города – 1 053 тыс. 225 человек. Выгодное местоположение города в сочетании с богатейшими природными запасами региона сделали его крупнейшим транспортным и экономическим центром. С конца XVIII в. в городе появляются учреждения культуры и образования. Опыт административного центра начинается в 1822 г., когда была образована Енисейская губерния. Красноярский государственный университет, образованный в 1970-е, преобразован в федеральный университет в прошлом десятилетии. Научно-образовательный комплекс – 21 вуз (включая филиалы): 11 государственных вузов (в том числе федеральный университет, объединивший 5 учебных заведений), 3 негосударственных, 7 филиалов, Красноярский научный центр СО РАН [1].

Иркутск, один из старейших городов Сибири (основан в 1661 г.), административный центр Иркутской области. Население города – 620 тыс. 099 человек. Иркутск имеет богатый исторический опыт администрирования (в XVIII в. центр Иркутского наместничества, в XIX в. – Восточно-Сибирского генерал-губернаторства). Выгодное географическое положение, природные ресурсы стали потенциалом для его развития как индустриального центра, а потребность в специалистах способствовала тому, что город стал и научно-образовательным центром. Иркутский государственный технический университет входит в число национальных исследовательских. В настоящее время в научно-образовательный комплекс входит 21 вуз (включая филиалы): 6 государственных вузов, 4 негосударственных, 11 филиалов, а также Иркутский научный центр СО РАН [1].

Новосибирск – самый молодой из перечисленных городов (основан в 1893 г, статус города получил в 1903 г.), но развивался наиболее интенсивно. После завершения гражданской войны он стал крупнейшим административным центром (с 1920 г. здесь находился Сибревком), а к началу 1960-х гг. город становится крупнейшим промышленным центром за Уралом с миллионным населением. В настоящее время численность населения города составляет 1 602 915 чел. Вузовская система Новосибирска формируется с 1930-х гг. В настоящее время в Новосибирской области действуют 38 государственных и негосударственных образовательных организаций высшего образования (с филиалами) из них: 15 – государственных вузов федерального подчинения; 6 – филиалов государственных вузов федерального подчинения; 1 – государственный вуз областного подчинения; 10 – негосударственных вузов; 6 – филиалов негосударственных вузов [1]. Академгородок и НГУ появились в 1950-е гг. НГУ входит в число национальных исследовательских университетов России. Наука Новосибирской области представлена 52 научно-исследовательскими институтами, 40 отраслевыми институтами,

Первые десятилетия XXI века характеризуются новым импульсом развития инфраструктуры знаний. Инвестиционные проекты (на 2015-2016 гг.), заявленные регионами в различных сферах

¹ Здесь и далее приводятся сведения о действующих вузах, размещенные на сайте Вузы России 2017

включают различные формы инфраструктуры экономики знаний – технико-внедренческая зона, технопарки, развитие университетских комплексов. Драйверами развития университетского города во многом становятся федеральные программы в сфере образования и инноваций, которые сочетаются с действиями локального бизнеса, муниципальных и региональных правительств, профессиональных сообществ. Проекты Технопарка Новосибирского Академгородка и технико-внедренческой зоны в Томске позволяют продолжить развитие научных центров. Программа повышения конкурентоспособности университетов «5-100» стимулирует развитие научно-исследовательских и федеральных университетов [4]. Госпрограмма ИНО Томск содержит большой инфраструктурный раздел, позволяющий городу конкурировать на глобальном уровне (в том числе, в информационном пространстве) и повысить качество городской среды. Наиболее привлекательными для абитуриентов являются Томск и Новосибирск. Анализ миграции студентов сотрудниками ВШЭ за 2005-2013 гг. показал, что число лидеров по приросту иногородних студентов стали Санкт-Петербург (1 место), Томск (2 место), Москва (3 место) и Новосибирск – четвертый в рейтинге [4].

ВЫВОДЫ

1. Российская университетская система во многом построена по европейской модели, вобрала в себя германский и французский опыт. В этом контексте важен опыт как «старых» студенческих центров Европы, так и новых. Интересен не только историко-культурный аспект, но и практика организации академического пространства – социальная поддержка студенчества, участие в образовательных и научных программах, повышение доступности городской инфраструктуры для студентов, регулярный мониторинг лучших для учебы и проживания городов.

2. Анализ характеристик выбранных сибирских университетских городов позволил авторам сделать вывод о том, что классическим университетским городом в европейском смысле является только Томск. В 2015 г. Мэрия Томска зарегистрировала товарный знак «студенческая столица России». Томск – единственный город в России, в Уставе которого научно-образовательный комплекс закреплен в качестве градообразующего. По количеству студентов на 10 тыс. жителей Томск занимает третье место в России после Москвы и Санкт-Петербурга. Иркутск мог бы считаться университетским городом, если бы городские власти в стратегических документах уделяли более существенное внимание роли научно-образовательного комплекса. Для крупных сибирских метрополий – вроде Новосибирска и Красноярска (по аналогии с Берлином, Парижем, Лондоном и Варшавой) статус университетского города является второстепенным.

Литература

1. Вузы России 2017 [Электронный ресурс] : web-сайт. URL : <http://www.provuz.ru/vuz/> (дата обращения: 04.07.2017).
2. Национальный рейтинг университетов [Электронный ресурс] : web-сайт. URL : <http://www.univer-rating.ru> (дата обращения: 30.06.2017).
3. Офиц. сайт полномочного представителя Президента России в Сибирском Федеральном округе. URL : <http://sfo.gov.ru/okrug/> (дата обращения: 30.06.2017).
4. Офиц. сайт QS. URL : <https://www.topuniversities.com/best-student-cities> (дата обращения: 30.06.2017).
5. Социологи: Томск обогнал Новосибирск по числу приезжих студентов: [Электронный ресурс] // Вести-Новосибирск : web-сайт. URL : http://www.nsktv.ru/news/education/sotsiologi_v_tomsk_priezhaet_bolshe_studentov_chem_v_novosibirsk_031020161045/ (дата обращения: 04.07.2017).
6. Об обеспечении вхождения к 2020 году не менее пяти российских университетов в первую сотню ведущих мировых университетов согласно мировому рейтингу университетов : указ Президента России от 7 мая 2012 г. № 599 [Электронный ресурс] // Доступ из СПС «Гарант».



АРТ-ИНВЕСТИРОВАНИЕ КАК БИЗНЕС ИННОВАЦИЯ: PRO ET CONTRA**Колычева В. А.**

Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург, Россия

Главным итогом настоящей работы является доказательство присутствия безусловного инвестиционного потенциала в предметах искусства. Только 15% памятников не приносят собственникам прибыль от своей перепродажи на фоне подавляющей доли произведений (85%), гарантирующих коллекционерам финансовый успех. При этом выручка от повторной реализации в среднем возрастает вдвое. При исследовании факторов такой рентабельности были найдены две закономерности: (1) влияние показательной оценки – с ростом первой цены увеличивается цена будущая; (2) присутствие стратегии риска – чем ниже начальная цена, тем дольше должен быть период хранения произведения в собрании. Вместе с тем, остается значительно меньшая доля (15%) нерентабельных инвестиций в искусство. Рассмотрение первопричин данной ситуации и возможности качественного прогнозирования убыточных вложений в памятники позволило приблизиться к пониманию сущности рисков исследуемого специфического рынка. Их удалось представить в форме, ранжированной по степени прикладной опасности триады: (1) ошибка в провенансе; (2) вариативность арт-конъюнктуры; (3) потребность в обеспечении специальных условий содержания.

Ключевые слова: арт-рынок, произведения искусства, инвестиции, бизнес-инновация, риски.

ART INVESTMENT AS BUSINESS INNOVATION: PRO ET CONTRA**Kolycheva V. A.**

Saint Petersburg State University, Saint Petersburg, Russia

The main result the current article is the proof of the presence of an unconditional investment potential in the art objects. Only 15% of the monuments do not bring profit to their owners from their resale against the backdrop of the overwhelming share of works (85%), which guarantee the financial success to the collectors. At the same time, the revenue from the re-sale on average doubles. While investigating the factors of such cost-effectiveness the two regularities were found: (1) the influence of the exponential evaluation – with the growth of the first price, the future price increases; (2) the presence of a risk strategy – the lower the starting price, the longer the storage period of the art work in the collection should be. Nevertheless, the share, even if considerably smaller – 15%, of unprofitable investments into art remains. The analysis of the origin of the situation and possibilities of qualitative forecast of unprofitable investment allowed to approach the understanding of an entity of the risks of the researched specific market. They, in turn, managed to be presented in the form of a triad, ranked according to the degree of the applied danger: (1) an error in the provenance; (2) the variability of the art market conjuncture; (3) the need for special storage conditions.

Key words: art market, works of art, investment, business innovation, risks.

Спор об инвестиционных характеристиках искусства – сегодня один из самых популярных на страницах зарубежных аналитических публикаций. К сожалению, и само положение, и финансовые перспективы рынка произведений – тема, до сих пор чуждая в большинстве своем для российских ученых. Это продиктовано целым рядом причин и обстоятельств исторического характера. В целом можно сказать, что сейчас отечественная научная школа лишь приступает к осмыслению базовых вопросов экономических сделок с искусством, намного пропустив вперед иностранных авторов, разрешающих уже частные, детальные аспекты игры на рынке памятников. Тем не менее, приведем несколько узловых трудов [1, 2, 3].

Работы иностранных коллег, посвященные проблематике вложений в предметы искусства, логично разделить на две группы – общие и специальные. В первую из них следует отнести публикации, сопоставляющие произведения с традиционными финансовыми инструментами (весьма популярно, например, сравнение с различными ценными бумагами) [5, 10], [6, 9, 11, 13]. Объединяет выделенные труды то, что все, отнюдь не сговорившиеся между собой, ученые признали факт реальной и немалой отдачи от арт-инвестиций. По-видимому, именно этот момент послужил отправной точкой для новой волны исследований художественного рынка, заточенных теперь на решение узких, специализированных дилемм. Как то: феномен роста цен на памятники умерших мастеров [8], описание национальных [4], жанровых [15] и вплоть до единичных [14] торгов, наконец, рассмотрение остроактуальных тенденций – Интернет-торгов [12] и сделок с современным искусством [7]. Может показаться удивительным, особенно на фоне широты охвата рассматриваемых тем, что в арт-аналитике до сих пор не были сопоставлены те художественные ценности, которые принесли коллекционеру прибыль после своей перепродажи, и те, которые оставили собственника в убытке. Иными словами, не была оценена фактическая рентабельность произ-

ведений, равно как и факторы ее определяющие, что мы и попытаемся исправить в рамках настоящей работы.

Для достижения должного уровня репрезентативности в качестве эмпирической основы исследования был избран рейтинг шедевров *Skate's Top 10 000* [16] – самый обширный и одновременно достоверный, качественно выверенный из доступных баз в современной арт-аналитике. Он ведет свой отчет с середины 80-ых гг. прошлого века (начало расцвета рынка, момент сбора информации об объектах, старт научного осмысления проблемы), ориентируясь исключительно на аукционный метод – единственный открытый способ оценки искусства. Более того, в силу повсеместной закрытости стоимостных операций с художественными ценностями не будет преувеличением трактовать *Top 10 000* как генеральную совокупность по отношению к рассматриваемому рынку. Произведения, которые оказались за чертой рейтинга, имеют чрезмерно низкую цену, а значит, скорей всего, были реализованы, так сказать, по договоренности – лично мастером или его наследником либо посредством салона или вернисажа. Для работы с конъюнктурой рынка критично, что установленная таким образом цена не стремится хоть к какой-либо объективности, следовательно, не может пролить свет на реальные тенденции сделок с искусством. Для нас же, с позиции базовых финансово-инвестиционных возможностей произведений, как и иных активов, важно соотношение категорий «прибыль – затраты», а именно: принесет ли купленная за конкретную сумму работа реальный доход, денежный выигрыш от повторной продажи через некоторый временной отрезок?

Четкий ответ на поставленный вопрос дает применение по отношению к избранному массиву статистического инструментария, при помощи которого было установлено: (1) средняя цена перепродажи произведений растет более чем вдвое; (2) подобное приращение чаще всего осуществляется в пределах 6 лет – самого популярного срока выдержки памятника в коллекции; (3) суммарно не менее чем 85% арт-активов приносят собственникам прибыль. Исходя из этих результатов, был проверен ряд априорных гипотез, целью которых ставилось раскрытие причин феноменально успешных повторных торгов на рынке искусства. Было открыто: (1) влияние показательной оценки – с ростом первой цены увеличивается цена будущая; (2) присутствие стратегии риска – чем ниже начальная цена, тем дольше должен быть период хранения произведения в собрании. На следующем этапе исследования отдельно была изучена пусть меньшая (15%), но, тем не менее, присутствующая доля нерентабельных вложений в искусство. Это позволило приблизиться к пониманию сущности рисков исследуемого рынка и попытке ранжирования их опасности.

Итак, ниже в порядке уменьшения значимости приведены ситуации, когда издержки владения произведениями превысили прибыль: (1) вопрос провенанса – истории перехода права собственности на работу. Максимальную долю риска здесь забирают на себя реституционные (как правило, судебные) разбирательства, традиционно становящиеся мощным финансовым ударом для коллекционера либо инвестора. (2) изменчивость арт-конъюнктуры. Наивысшим риском отличается смена модных тенденций в искусстве, как известно, отнюдь нередко диктуемых и задаваемых, однако критично сказывающихся на ценах. Последнее в большей степени касается передержанных активов – произведений, полученных зачастую задешево и застрявших в собрании на десятилетия – с целью быть реализованными, что называется, за фантастические суммы. (3) необходимость обеспечения особых условий для содержания памятника. Тут речь, в первую очередь, идет о древних ценностях, нуждающихся в поддержании комфортных температуры, влажности и освещения в помещении. Может показаться неожиданным, как такой тонкий и очевидно затратный аспект приобретения искусства располагается на заключительном месте. Ответ предельно прост: потребность в специальных условиях хранения известна собственнику заранее (важно, что при решении о вложении средств он оперирует этой информацией), тогда как вскрытие запятой истории владения памятником и кардинальная трансформация арт-моды становятся неприятной неожиданностью, имеющей, в том числе, и стоимостную меру. Возникает риторический вопрос: быть или не быть произведениям, в 85% случаев перепродающимся дороже, чем покупающимся, (а ведь далеко не каждый, даже проверенный актив способен этим похвастаться) по-настоящему рентабельными инвестиционными инструментами в глазах игроков финансовых рынков? Возможно утверждать, что весь пласт ответственности ложится на одну составляющую – арт-риски, точнее – на потенциал их безошибочного прогнозирования учеными. Если предположить реальность точной экстраполяции потенциальных затрат хотя бы для большинства произведений, то следует ожидать, что на рынке появится практически бесприбыльный инструмент для сохранения капитала.

Литература

1. Денисов Б. А. Нетрадиционный бизнес : Очерки для непосвященных. М. : Рос. экон. журн. : Фонд «За экон. грамотность», 1997. 95 с.
2. Долгин А. Б. Экономика символического обмена. М.: ИНФРА-М, 2006.
3. Руководство по инвестированию на рынке предметов искусства / С. Скатерщиков, В. Кориневский, О. Яковенко, К. Пихлер, Т. Цимке, Н. Хансен. М. : Альпина Бизнес Букс, 2006.
4. Agnello R. J. Investment Returns and Risk for Art: Evidence from Auctions of American Paintings // Eastern Economic Journal. 2002. Vol. 28. No. 4. P. 443-463.
5. Baumol W. J. Unnatural Value: Or Art Investment as Floating Grap Game // American Economic Review. 1986. Vol. 76. No. 2. P. 10-14.
6. Chanel O., Gérard-Varet L. A., Ginsburgh V. Prices and Returns on Paintings: An Exercise on How to Price the Priceless // Geneva Papers on Risk and Insurance Theory. 1994. Vol. 19. No. 1. P. 7-21.
7. Cosmopolitan Canvases. The Globalization of Markets for Contemporary Art / Ed. by O. Veldhuis, S. B. Curioni. Oxford University Press, 2015.
8. Ekelund Jr. R. B., Ressler R. W., Watson J. K. The «Death-Effect» in Art Prices: A Demand-Side Exploration // Journal of Cultural Economics. 2000. Vol. 24. No. 4. P. 283-300.
9. Frey B. S., Eichenberger R. On the Return of Art Investment Return Analyses // Journal of Cultural Economics. 1995. Vol. 19. No. 3. P. 207-220.
10. Frey B. S., Pommerehne W. W. Art Investment: An Empirical Inquiry // Southern Economic Journal. 1989. Vol. 56. No. 3. P. 396-409.
11. Goetzmann W. N. Accounting for Taste: Art and the Financial Markets Over Three Centuries // American Economic Review. 1993. Vol. 83. No. 5. P. 1370-1376.
12. Highfill J., O'Brien K. Bidding and Prices for Online Art Auctions: Sofa Art or Investment // Journal of Cultural Economics. 2007. Vol. 31. No. 4. P. 279-292.
13. Mei J., Moses M. Art as an Investment and the Underperformance of Masterpieces // American Economic Review. 2002. Vol. 92. No. 5. P. 1656-1668.
14. Pesando J. E., Shum P. M. The Law of One Price, Noise and «Irrational Exuberance»: The Auction Market for Picasso Prints // Journal of Cultural Economics. 2007. Vol. 31. No. 4. P. 263-277.
15. Worthington A. C., Higgs H. Art as an Investment: Risk, Return and Portfolio Diversification in Major Painting Markets // Accounting and Finance. 2004. Vol. 44. No. 2. P. 257-271.
16. Skate's Top 10 000. URL : <http://www.skatepress.com/skates-top-10000/artworks/>

—♦♦♦—

ЭЛЕКТРОННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЮФУ

Корнеева Е. И., Шаль А. В.

Южный Федеральный Университет, Ростов-на-Дону, Россия

В данной статье рассмотрена существующая на данный момент система «Электронный Университет» на базе Южного Федерального Университета (ЮФУ). Южный Федеральный Университет, по мнению многих международных экспертов, является одним из лучших ВУЗов России и поэтому не удивительно, что этот подход реализован в данной образовательной организации. Перечислены преимущества системы и подробно рассмотрены функциональные разделы, которые чаще всего используются такими группами пользователей как студенты, школьники и выпускники. В ЮФУ для реализации концепции электронного университета используются различные инструменты, в том числе: сайт ЮФУ (<http://sfedu.ru/>), платформа «1С: Университет», Система электронного документооборота (СЭД) Docsvision и т.д. В ходе проведения научного исследования доказывается эффективность используемого подход, в качестве ресурса информации для всех направлений подготовки студентов, преподавателей и сотрудников Университета.

Ключевые слова: Южный Федеральный Университет; Электронный Университет; функциональная вкладка; электронные ресурсы для абитуриентов, студентов, выпускников.

ELECTRONIC UNIVERSITY SFU

Korneeva I. E., Shal A. V.

Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia

In this article is considered the existing "Electronic University" system which was implemented on the base of the Southern Federal University. SFU, according to many international experts and ratings, called as one of the best universities in Russia and therefore it is not surprising that this approach is implemented in this particular

educational organization. The advantages of the system are itemized as well as the functional sections that are most often used by such groups of users as students, enrollees and graduates. In this system, various tools are used to implement the concept of the electronic university, including the SFEDU website (<http://sfedu.ru/>), «1С: University» platform, the Docsvision Electronic Document Management System (EDS), etc. In this scientific research, the effectiveness of the approach used is proved, as a resource of information for all students, professors and staff of the University.

Key words: Southern Federal University; E-University; a functional tab; electronic resources for entrants, students, graduates.

Южный Федеральный Университет – это один из ведущих вузов Российской Федерации, который расположен в городах Ростов-на-Дону и Таганрог. В составе ЮФУ пять академий, 12 институтов, шесть факультетов, 11 научно-исследовательских институтов, шесть конструкторских бюро, два опытных производства, 14 центров коллективного пользования, свыше 150 центров и 220 лабораторий различных направлений деятельности, девять инновационно-технологических и два инжиниринговых центра, шесть филиалов и восемь базовых кафедр. [2]

Студенческий состав Южного Федерального Университета представлен более чем 30 тысячами студентов, около 3% из которых являются представителями других государств. В университете на данный момент работает более восьми тысяч сотрудников, среди них около 400 докторов наук по различным специальностям.

В 2014 году международные эксперты присвоили Южному федеральному университету «высший уровень» в области подготовки кадров, в 2016 году ЮФУ занял 85 место во всероссийском рейтинге университетов, в 2017 г. Южный федеральный университет впервые вошёл в рейтинг лучших университетов мира по классификации университетов U.S. News Best Global Universities 2018. Рейтинг лучших университетов мира, который публикует медиакомпания U.S. News & World Report, фокусируется в основном на академических исследованиях университетов, основан на 13 индикаторах, включающих в себя публикационную активность, цитирования, мировую и региональную исследовательскую репутацию. Для американских университетов рейтинг выпускается уже более 30 лет, в международном формате он выходит в четвертый раз, в него включены 1250 университетов из 74 стран. [2]

Российское общество постепенно переходит на постиндустриальный этап развития, в котором важнейшую роль играет информация. Отечественные университеты постепенно приходят к идее использования новых инструментов образовательного процесса, которые позволяют преобразовывать информацию и знания в компетенции, необходимые специалистам, работающим в инновационных компаниях. Российские университеты должны стать центрами формирования новых моделей развития, трансформироваться в участников глобального рынка инноваций, привлекательными для молодых талантов [1].

Современный университет должен быть встроен в региональную социально-экономическую систему, главная задача – совмещение инновационных предложений университетов с запросами и потребностями промышленных предприятий и венчурных инвесторов:

- участие в разработке и реализации программ направленных на повышение социально-экономического уровня региона;
- развитие инновационной деятельности;
- использование в образовательной программе современной материально-технической базы;
- использование новейшей материально-технической базы в процессе обучения;
- создание специальных программ по повышению образовательной и экономической самостоятельности университета;
- укрепление сотрудничества с различными организациями, в том числе коммерческими, и реализация с ними общих проектов;
- выход на международный образовательный рынок [3, с. 98].

Образовательные стандарты третьего поколения предусматривают возможности использования электронного и дистанционного обучения наряду с традиционным подходом, основанным преимущественно аудиторной форме проведения занятий.

Рынок образовательных услуг характеризуется высокой конкуренцией, особенно в группе экономических направлений подготовки. С целью привлечения абитуриентов и обеспечения качественной подготовки специалистов университеты используют специальные информационные платформы и программы, call-центры и многое другое. Для эффективной реализации своих преимуществ необходимо осуществить переход к современному управлению образовательной струк-

турой, основанной на использовании инновационных методов обучения [1]. Например, систему «Электронный Университет», которая успешно реализуется на базе многих университетов, в том, числе и ЮФУ (<http://sfedu.ru/>).

Система «Электронный университет» представляет собой объединение различных функциональных подсистем в единую сеть, основанную на информационно-технической связи разнородных групп управления университетом. Преимуществом данного подхода является следующее: цена и время введения в действие такой системы будет меньше, так как все существующие наработки в области управления различными функциональными подразделениями сохраняются.

Рассматриваемой системой используются различные инструменты. Одним из таких инструментов программа «1С: Университет». На базе данной платформы осуществляются различные бизнес-процессы, а также она включает в себя различные функциональные подсистемы, позволяющие связывать различные задачи и предоставлять информацию всем категориям пользователей. Особое внимание уделено студенческому сообществу.

Студенты ЮФУ, независимо от направления подготовки, уровня и формы образования, должны открыть «Личный кабинет студента», вход в который возможен только с использованием уникального логина и пароля.

Для полной авторизации и дальнейшего доступа к различным сервисам необходимо заполнить свой профиль, включая фотографию, которая будет использована для электронного пропуска, а в данный момент времени – для оформления карты МИР, которая будет выполнять функции идентификации личности студента и служить платежной картой.

Через личный кабинет студенты регистрируются для участия в конкурсах, записываются на дисциплины «по выбору», получают информацию о мероприятиях Недели академической мобильности и научных мероприятиях, проверяют правильность отражения результатов промежуточной аттестации, имеют доступ к актуальным рабочим учебным планам, формируют свое портфолио, размещают выпускные квалификационные работы в электронной образовательной среде ЮФУ, пользуются библиотечными ресурсами.

На сайтах университета и факультетов размещается регулярно обновляемое расписание занятий и экзаменационных сессий, включающее актуальные на данный момент времени мероприятия, например мастер-классы, открытые лекции ведущих преподавателей ЮФУ и визит-профессоров, встречи с работодателями, которые проводятся в рамках Недели академической мобильности.

Большой популярностью среди студентов пользуется новый ресурс «Стипендии», содержащий информацию о различных видах денежного поощрения. Кроме академической стипендии и социальной стипендии, обучающиеся ЮФУ могут участвовать в конкурсах на получение именных стипендий за индивидуальные достижения или материальной поддержки для реализации научных или социальных проектов, а также международной мобильности.

Студенты, которые не проживают на территории Ростова или Таганрога, оценят такую функциональную вкладку, как «Общежития». Здесь представлена вся необходимая информация об общежитиях ЮФУ в том числе:

- общая информация о здании общежития (время постройки, место нахождения, количество мест и т.п.);
- стоимость проживания в общежитии;
- порядок предоставления жилых мест в общежитиях.

Одной из самых полезных для студентов функций системы электронного университета ЮФУ, является поиск информации о возможностях трудоустройства выпускников. Эта деятельность реализуется координационно-аналитическим центром развития карьеры ЮФУ. На данной функциональной вкладке есть не только общая информация о центре и результатах его работы, но и возможность заполнить анкету онлайн для студентов, ищущих организацию для прохождения учебной или производственной практики.

Кроме уже названных функциональных вкладок в разделе Студенту размещается информация о летних и зимних базах отдыха, о членах и руководителях такого органа управления университетом как объединённый совет обучающихся, о деятельности студенческого профсоюза и возможностях перехода с платного обучения на бюджетные места.

После окончания университета студенты имеют возможность сохранить связь со своей Alma mater, став членом Ассоциации выпускников, продолжить общение с преподавателями и однокурсниками, участвовать в жизни университета, а может и стать его партнером. Благодаря Ассоциации выпускников у бывших студентов появляется много дополнительных возможностей, включая публикацию научных статей в издательствах, основанных на базе Университета, сво-

бодный вход в любое здание Университета, использование библиотечного фонда Университета, получение актуальной информации обо всех мероприятиях, которые проводятся Ассоциацией или ЮФУ и многое другое.

Для будущих студентов основная информация расположена в разделе «Школьнику». Оформление данной вкладки отличается от оформления других функциональных разделов – оно красочное, использующее пиктограммы и анимацию. Будущему студенту интересно совершить 3D-тур по ЮФУ и принять участие в online вебинарах для школьников по подготовке к ЕГЭ на 2017/2018 учебный год. Эта функциональная вкладка содержит следующие разделы: лицей (8-11 классы), колледж (10-11 классы и выпускники школы), образовательный кластер, пробный интернет-экзамен, олимпиады, поступление и т.п. Вся информация, размещенная в разделе «Школьнику» способствует привлечению внимания абитуриентов к ВУЗу, а также упрощению процесса поступления в ЮФУ.

Кроме уже названных разделов и школьники, и студенты, и выпускники заинтересуются функциональной вкладкой «Международная деятельность». В этой вкладке реализуются следующие разделы, полезные, в первую очередь, для студентов ЮФУ:

- «Обучение за границей» – представлена информация о возможностях обучения студентов в зарубежных ВУЗах;
- «Программы ОРФ» – размещается информация об Оксфордском Российском Фонде;
- «Конкурсы и гранты» – сведения о реализуемых международных конкурсных программах в Южном Федеральном Университете;
- «Европейское приложение к диплому» – информация о возможности получения Европейского приложения к диплому ЮФУ;
- «Летние школы».

Проведенный анализ позволяет сделать следующий вывод: «Электронный университет» – это один из наиболее эффективных способов повышения качества образовательных услуг, предоставляемых вузом. Благодаря этой системе, может быть создана единая информационная база, которая будет способствовать улучшению связи, как между внутренними, так и внешними стейкхолдерами университета. Данная система успешно реализуется на базе Южного федерального университета и положительно оценивается студентами, абитуриентами и выпускниками ВУЗа.

Литература

1. Кузнецов Е. Университеты 3.0 в экономике знаний [Электронный ресурс]. URL : <https://iz.ru/news/650622> (дата обращения: 06.11.2017).
2. Официальный сайт Южного Федерального Университета. URL : <http://sfedu.ru/> (дата обращения: 06.11.2017).
3. Тихомирова Н. В. Управление современным университетом, интегрированным в информационное пространство: концепция, инструменты, методы. М. : Финансы и статистика, 2009. 264 с.

—♦♦♦—

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ И ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ IPO В РОССИИ

Краснова О. А.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

В статье рассмотрена сущность публичного размещения акций как одного из основных источников формирования средств для современных корпораций. Превращение компании в полноправного участника публичного рынка ценных бумаг реализуется через процедуру IPO. Выход на рынок может значительно увеличить финансовый потенциал компании, но может привести к значительным потерям. Выделены основные цели IPO как инструмента финансирования дальнейшего развития компании путем привлечения ресурсов финансового рынка за счет повышения уровня публичности компании. Систематизированы этапы развития данного рынка в России в 1996–2016 гг., представлена их краткая характеристика и выделены основные особенности. Проведен анализ динамики рынка IPO российских компаний в 2005–2016 гг., выделены ключевые тенденции и причины, которые их обусловили. Отмечена отраслевая принадлежность российских компаний, осуществляющих публичное размещение акций. Сформулированы перспективные тенденции развития данного рынка в Российской Федерации. Автором выделены перспективы дальнейших исследований в направлении изучения факторов, влияющих на рынок. В статье через призму российской и зарубежной биржевой практики на основе текущих данных анализируется изменение основных показателей после проведения IPO.

Ключевые слова: IPO, ликвидность, оценка, платежеспособность, рентабельность, риск.

ANALYSIS OF PROBLEMS AND TRENDS OF IPO IN RUSSIA

Krasnova O. A.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The article concerns with the essence of IPO as one of the main sources of fundraising for modern corporations. The transformation of the company into a participant of the public market of securities is implemented through IPO. Market entry may significantly increase the financial potential of the company, but can lead to significant losses. The main purpose of IPO as a tool of financing the company's further development by attracting resources of the financial market by increasing the level of publicity of the company is defined. The stages of development of this market in Russia in the years 1996–2016 are described, characterized and main features are outlined. The analysis of the dynamics of IPO market of the Russian companies in the 2005–2016 years is made; the key trends and their reasons are defined. The Russian companies engaged in public offering are classified by their industries. The trends in the development of this market in the Russian Federation are named. The author outlines prospects for further research of factors influencing the market. The article using the experience of Russian and foreign stock exchanges and the current data examines the change in key indicators after IPO.

Key words: IPO, liquidity, valuation, solvency, profitability, risk.

Публичное размещение акций (IPO) – один из основных источников формирования средств для корпораций в мировой финансовой системе. Это сложный комплекс финансовых, юридических и организационных процедур. В нем, помимо самой компании, задействованы множество посредников (андеррайтеры, биржи, брокеры, аудиторы, PR-службы, юридическая поддержка и т.д.) [4].

В современных российских условиях, когда имеет место проблема поиска возможных источников формирования финансовых ресурсов, именно использование IPO может быть одним из вариантов аккумуляции необходимых средств.

Исследованию проблемы развития рынка IPO посвящены работы таких ученых как Александров А. [1], Беломытцева О.С. [3], Геддес Р. [4], Демченко А.В. [5], Моисеенко О.Н. [9], Напольнов А.В. [11], Рубцов Б. Б. [12].

Цель данной статьи состоит в проведении анализа современного положения и изучении перспектив проведения IPO в России, поскольку именно использование публичного размещения акций может быть одним из перспективных источников формирования средств для отечественных компаний. Для достижения поставленной цели, прежде всего, необходимо проанализировать современное состояние рынка IPO в РФ и выделить его ключевые особенности.

В соответствии с официальным определением Нью-Йоркской фондовой биржи (NYSE) IPO (Initial Public Offering) представляет собою выпуск акций, который осуществляется частными компаниями с целью превращения их в публичные [13]. В научной литературе представлен и ряд других определений IPO, однако чаще всего это предложение обыкновенных акций, выпущенных компаниями, которые ранее не выпускали обыкновенные акции публично [1].

Выход акционеров из бизнеса и увеличение собственного капитала, вот что является целью IPO по мнению Р. Геддеса.

А. В. Напольнов выделяет:

- 1) Привлечение самого капитала;
- 2) Выход текущих акционеров из капитала предприятия;
- 3) Накопление ресурсов для слияний и поглощений и т.д., то есть то, что включают в себя специфические цели эмитента [11].

К целям IPO Я.М. Миркин относит привлечение инвестиций, повышение капитализации, реструктуризацию бизнеса и другие цели, в пределах каждой из которых авторы выделяют те задачи, которые возможно достичь с помощью IPO.

Обобщая вышеизложенное, можно прийти к выводу, что инструмент финансирования последующего развития компании, при помощи относительно «дешевых» ресурсов финансового рынка, за счет повышения уровня публичности предприятия, вот что представляет собой IPO. Именно публичное размещение акций является сегодня одним из важнейших инструментов привлечения инвестиционных ресурсов на международных рынках капитала. Там IPO считается одним из основных и наиболее эффективных путей привлечения средств. На рынках развитых стран через публичные размещения финансируется порядка 10-15% всех инвестиций в основной капитал компаний.

Как отмечают Б. Б. Рубцов и А. В. Напольнов [12], практика проведения IPO в РФ не так обширна, как в Европе, США а также в Бразилии, Китае и Индии, т.е. на развивающихся рынках.

В нашей стране на фоне глубокого кризиса в экономике и передела собственности в 90-х годах, инструментом привлечения инвестиционных ресурсов, не могло быть публичное размещение акций. Динамика IPO российских компаний в 2006-2016 годах представлена на рис. 1.

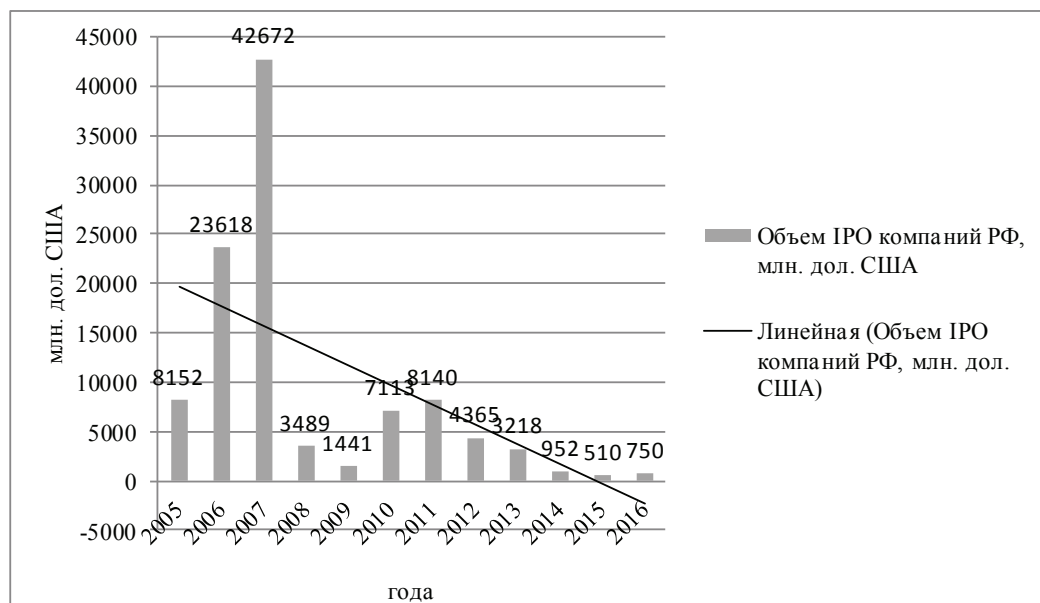


Рис. 1. Динамика IPO российских компаний в 2006-2016 гг.

Источник: составлено автором на основе материалов аналитической компании PREQVECA [2, 10].

Представленные данные наглядно иллюстрируют тенденции рынка развития IPO в России – после активного роста в 2006-2007 гг., последовал кризис 2008-2009 гг., когда объем IPO в 2008 г. снизился на 91,8% в сравнении с 2007 г. В 2009 г. произошло дальнейшее снижение объема IPO (на 58,7% в сравнении с предыдущим годом). В 2010-2011 гг. рынок публичного размещения акций демонстрировал рост.

В 2012-2013 гг. наблюдается снижение объемов публичного размещения акций российских компаний, а с 2014 г. в связи с санкциями происходит активный вывод иностранного капитала с рынка РФ, в экономике России начинают проявляться кризисные явления, что отражается на фондовом рынке – объемы IPO снижаются в 2014-2015 гг. на 70,4% и 46,4% соответственно. Следует отметить, что 2016 г. охарактеризовался ростом IPO на 47,1%, однако объемы сделок остаются незначительными и составляют лишь 1,76% от объемов 2007 г.

Привлечение капитала путем публичного размещения акций используется компаниями различных отраслей, как производственных, так и сферы услуг. Российские компании, осуществляющие IPO на протяжении 1996-2016 годов относились к отраслям информационно-коммуникационных технологий, транспорта и логистики, химической отрасли, финансовых услуг, машиностроения, энергетики, нефтепереработки, металлургии, пищевой промышленности [2, 10].

Повышение открытости мировой экономики формирует дальнейшие тенденции развития рынка публичного размещения акций в России, а именно: увеличение активности эмитентов, снижение IPO, т.е. его среднего размера, а также дальнейшее изменение отраслевой принадлежности эмитентов. Экспертами финансового рынка в перспективе ожидается рост активности и фигурирование розничных инвесторов в IPO, общий рост ликвидности российского рынка, увеличение доли национальных бирж в общем объеме вовлекаемых средств.

Использование публичного размещения акций как источника получения финансовых ресурсов для компаний связано с рядом его преимуществ. IPO позволяет мобилизовать больший объем средств, чем при выпуске облигаций или получении кредитов, средства привлекаются на длительный период, не 7 требуется специальное обеспечение. Кроме того, использование IPO приводит к росту узнаваемости и престижа компании.

От небольших размещений на зарубежных площадках в условиях полного отсутствия необходимого регулирования и прецедентов до одного из наиболее крупных мировых рынков IPO, такую эволюцию прошел российский рынок IPO за 20-ти летний период. Существует значительный накопленный опыт как у самих компаний, которыми осуществлялось публичное размещение

акций, так и у инвестиционных банков, тех кто понимают мотивы и интересы российского собственника и которые научились с ним работать. Исследование динамики рынка свидетельствует о значительном снижении объемов российского рынка IPO в 2014-2016 гг., преимущественно по геополитическим причинам. Однако, в дальнейшем прогнозируются тенденции активизация эмитентов и рост объемов публичного размещения акций российскими компаниями.

В статье Т.А. Поповой «Управление рисками эмитента при IPO» был предложен поход к управлению рисками эмитента при IPO, который связывает цели компании, факторы и критерии успешности, а также доступные способы воздействия на риск.

Большая часть исследований, посвященных вопросам выхода компании на IPO не делает различия между особенностями IPO как инструмента привлечения капитала, и приобретением компании публичного статуса как смены концепции управления.

Смешиваются как цели эмитента, так и возникающие риски. В действительности, для того чтобы иметь шанс на успешное IPO, компания должна заблаговременно перестроить управление в соответствии с принципами публичного управления. Исходя из этого, в данном исследовании IPO рассматривается только как способ финансирования.

Чтобы предоставить обоснованные рекомендации о процедуре IPO, необходимо определить мотивацию менеджмента и собственников эмитента. Проанализировав цели IPO, выделяемые исследователями, отметим значимые для публичных компаний:

- привлечение долгосрочных ресурсов в форме долевого финансирования;
- увеличение инвестиционной привлекательности путем изменения структуры баланса, других финансовых показателей, также публичного образа эмитента;
- увеличение капитализации компании и ликвидности акций;
- возврат средств, вложенных владельцами в развитие бизнеса.

Кроме этого, можно выделить положительные эффекты, которые могут служить аргументами в пользу выбора именно этого инструмента:

- повышение эффективности бизнеса в ходе подготовке к IPO;
- положительное воздействие на имидж для целей маркетинга и PR;
- развитие системы мотивирования для менеджмента.

Измеримость этих целей основывается на системе критериев эффективности IPO. На основе изучения различных подходов к эффективности IPO, составлен перечень критериев:

1. Средневзвешанная стоимость капитала относительно альтернативных источников;
2. Соотношение объема привлеченных средств и рыночной стоимости корпорации, оцененной по цене размещения.
3. Эффективность уровня цены размещения: положение цены размещения по отношению к диапазону цен, указываемому перед размещением акций; размер переподписки на акции.
4. Соотношение затрат на размещение и объема привлеченного капитала.
5. Динамика стоимости, ликвидность и волатильность после размещения.
6. Сбалансированная структура инвесторов.
7. Зафиксированное улучшение имиджа.

Исследователями предложено несколько подходов к идентификации и классификации рисков IPO. Однако анализ показывает, что все выделенные риски можно свести к тому, что один из предложенных выше критериев эффективности IPO отклоняется от ожидаемого значения.

Перспективами дальнейших исследований выступает детальное изучение факторов влияния на рынок публичного размещения акций, их формализация и разработка алгоритма учета воздействия на этапе принятия решений компаниями про участие в IPO.

Литература

1. Александров А. Российский рынок IPO : по материалам журнала ВАНДЕРБИЛЬД 2010. № 6. [Электронный ресурс] // Корпоративный менеджмент : web-сайт. URL : <http://www.cfin.ru/anticrisis/companies/branch/ipo.shtml> (дата обращения: 14.09.2017).
2. IPO / SPO : база данных [Электронный ресурс] // PREQVECA. URL : <http://www.preqveca.ru/placements/> (дата обращения: 14.09.2017).
3. Беломытцева О. С., Антонян Д. Г. К вопросу о развитии IPO российских компаний // Проблемы учета и финансов. 2014. №1(13). С. 52-56.
4. Геддес Р. IPO и последующие размещения / Р. Геддес. М. : Олимп-Бизнес-Экмос, 2007. 352 с.
5. Демченко А. В. Этапы IPO [Электронный ресурс] // iTeam : web-сайт. URL : https://iteam.ru/publications/corporation/section_98/article_3195 (дата обращения: 14.09.2017).

6. Итоги 2015: Россия на рынках капитала – из реанимации в обычную палату [Электронный ресурс] // Официальный сайт международной информационной группы «Интерфакс». URL : <http://www.interfax.ru/business/487569> (дата обращения: 14.09.2017).
7. История IPO российских компаний на зарубежных фондовых рынках [Электронный ресурс]. URL : <http://ecsocman.hse.ru/data/047/813/1219/15-19.pdf>
8. Моисеенко О. Н., Раицкая Ю. С. Проблемы IPO на рынке ценных бумаг в России // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 12 (52). С. 169-172.
9. Напольнов А. В. Структурирование первичных публичных размещений акций российских компаний: дис. ...канд. экон. наук : 08.00.08. М., 2011. 227 с.
10. Обзор IPO российских компаний за 2005 – 2014 гг. [Электронный ресурс]. URL : <http://www.pwc.ru/ru/capital-markets/ourpublications.html> (дата обращения: 14.09.2017).
11. Попова Т. А. Управление рисками эмитента при IPO // Экономическое развитие общества в современных кризисных условиях : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. Уфа : АЭТЕРНА. 2017. № С. 254.
12. Рубцов Б. Б., Напольнов А. В. Мировой и российский рынки IPO: анализ тенденций и перспектив развития. [Электронный ресурс] // Эффективное антикризисное управление. 2011. № 5. С. 60-69. URL : http://www.info.e-c-m.ru/magazine/68/eau_68_113.htm (дата обращения: 14.09.2017).
13. Чимаров, А. Н. Влияние рисков на эффективность проведения IPO // Российское предпринимательство. 2011. № 5-1 (183). С. 129-135.



ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ СТАТУС БИЗНЕСА

Крейк А. И.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Г. Спенсер научно обосновал фундаментальную значимость институциональной системы социума для его воспроизводства, назвав социальные институты и определив функцию каждого из них. К настоящему времени поступательное развитие и усложнение общества предопределило возрастание числа социальных институтов, обеспечивающих выполнение наиболее важных функций. И эта тенденция к усложнению и разнообразию институциональной системы общества сохраняется. Однако далеко не всегда важнейшие функции, обеспечивающие воспроизводство общества, получают необходимое теоретико-методологическое осмысление. По мнению автора, такого рода «перекосяк» произошёл с таким феноменом, как бизнес: существует буквально неисчислимое количество публикаций по прикладным аспектам бизнеса и в то же время не уделено должного внимания бизнесу как институциональному феномену. Данная работа посвящена исследованию именно институционального статуса бизнеса в условиях современности.

Ключевые слова: институциональная система общества, социальные институты, функции институциональных феноменов, институциональный статус бизнеса.

THE INSTITUTIONAL STATUS OF BUSINESS

Kreyk A. I.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

H. Spencer has science-based understanding of the fundamental meaning of social institutional system for its reproduction, named main social institutes and determined its functions. Nowadays the forward development and complication of the society has defined the growth the number of social institutes that are provided the working out of most significant functions. Complication and variety of social institutional system keeps as tendency. However, the main functions not always get the necessary theoretical and methodological comprehension for providing the society reproduction. From author's point of view, such "warp" has happened with business, because there is innumerable quantity of publications in applied aspects of business and at the same time it is not enough attention pays to business as institutional phenomenon. This work is dedicated to the study of institutional status of business in contemporary conditions.

Key words: social institutional system, social institutes, functions of the institutional phenomena, institutional status of business.

Объясняя закономерности воспроизводства общества, Г. Спенсер обосновал это выполнением фундаментальных функций, которые он назвал институтами [7]. В принципе его объяснение было принято научным сообществом в различных вариациях, сопровождаемых различными интерпретациями.

Научное изучение воспроизводства общества как следствие выполнения фундаментальных функций, обеспечивающих это воспроизводство (осознано продолжается уже примерно около полутора столетий), привело к настоящему времени к появлению различных версий его теоретического осмысления, формированию институционального методологического подхода.

Все эти исследования не привели к настоящему времени к созданию общепризнанной всеми изучающими этот аспект социальных наук единой институциональной теории. Конкретно это касается следующих аспектов:

- понимания того, что представляет собой социальный институт как феномен социума;
- наличия обоснованного чёткого описания модели содержания и структуры социального института;
- однозначного представления о структуре институциональной системы социума;
- функционально обоснованного описания динамики институциональной системы в целом и её структур (включая онтологическую форму при не активном выполнении своей институциональной функции).

Учитывая современное состояние институциональной теории, предлагается версия объяснения бизнеса как институционального феномена в условиях современности, основываясь на авторской версии функциональной концепции институциональной системы социума, суть которой представлена ниже.

Исходя из спенсеровского понимания функциональной природы социальных институтов, институциональная система социума представляет собой гетерогенную структуру, субстанционально состоящую из следующих комплексов:

- социальные регуляторы, выполняющие институциональные функции в обществе (поэтому в данном случае тождественность использования понятий «социальный» и «институциональный» будет правомерным);
- социальные формы организованности, выполняющие институциональные функции в обществе (поэтому в данном случае тождественность использования понятий «социальный» и «институциональный» будет правомерным) [1, с. 14; 2, с. 13].

В свою очередь институциональные регуляторы представляют собой следующие социальные феномены:

- система ценностей;
- система норм (формальных и неформальных);
- статусно-ролевая система;
- система санкций (поощрений и наказаний);
- символическая система [3, с. 17].

К социальным формам организованности, выполняющим институциональные функции, следует отнести следующие:

- природные формы организованности (например: семья, дружеская компания, род и т.п.);
- целевые формы организованности (например: организации, движения и т.п.);
- социо-техногенные формы организованности (например: поселения, космические и полярные станции и т.п.) [3, с. 17-18].

По своей функциональной значимости для воспроизводства общества, институциональная система социума имеет следующую структуру:

- Основные социальные институты, без выполнения своих фундаментальных функций которыми воспроизводство общества невозможно в принципе. Их ядром являются следующие социальные институты, которые обеспечивают, в первую очередь, воспроизводство самой институциональной системы: это культура и управление.
- Дополнительные социальные институты, обеспечивающие выполнение значимых для общества функций за счёт разнообразия, повышения качества удовлетворяемых общественных потребностей и оперативности их выполнения [4, с. 181-182].

Социальные институты имеют следующую иерархическую структуру:

- Субинституты (для каждого института свои).
- Институции (для каждого субинститута свои).
- Социальные практики (сложившиеся в обществе в процессе выполнения институционального заказа) и социальные инновации (как адекватная реакция в виде социального «изобретения» для выполнения общественного заказа при отсутствии сложившейся социальной практики).
- Институциональные элементы (деятели, действия, взаимодействия и т.п.) [6, с. 33-35].

Если сравнить современные представления об институциональной системе социума с той, описание которой было сделано Г. Спенсером, становится очевидным, что количество фундаментальных функций и, соответственно, основных социальных институтов, обеспечивающих воспроизводство общества, возросло. Это обусловлено следующими причинами:

- качественным развитием общества, требующим соответствующего функционального обеспечения в условиях современности;
- функциональным и структурным многообразием современного общества;
- возрастанием динамики функционирования современного общества, повышающую степень его хаотизации и рисков.

Функциональная значимость актуальных для современного общества определенных функций предопределяет тот реальный статус, который имеют в нем соответствующие социальные институты и другие институциональные структуры. Причем некоторые из этих функций в условиях современности стали настолько значимыми, что приобрели в настоящее время статус основного социального институту (например, экология).

В то же время, наряду с тенденцией к дифференциации, природная тенденция к кооперативности, свойственная виду *homo sapiens* [5], порождает в условиях современности необходимость функционального согласования различных жизненно важных для общества функций. Фактически это породило необходимость выполнения таких узко специализированных функций (представляющие собой частные подфункции для основных социальных институтов), в которых ранее либо не было нужды, либо не было необходимости в их организации и формализации в качестве узко специализированной институциональной структуры. Со временем значимость для общества этих функциональных согласований базовых социальных функций (институтов) стала такова, что сами они стали проявлять институциональные функции, приобретающих признаки социальных институтов.

В чем же конкретно необходимость появления специализированных функций (социальных «устройств»), обеспечивающих благодаря своему специфическому потенциалу, выполнение основными социальными институтами своих фундаментальных функций? Во-первых, избавление основных социальных институтов в условиях глобальной конкуренции и потенциальных возможностей углубления функциональной специализации от не вполне свойственных частных подфункций. И, во-вторых, потенциальные возможности повышения качества и оперативности выполнения частных подфункций (которые вынуждены были выполнять основные социальные институты) «новыми» институциональными структурами за счет их узкой специализации.

Представленные выше суждения позволяют непосредственно перейти к рассмотрению институционального статуса бизнеса в условиях современности.

Определение координат бизнеса как институциональной структуры по его иерархическому статусу в институциональной системе социума определяется той его специфической функцией, которую он выполняет в обществе, а именно – выступает в качестве интегратора двух важнейших социальных функций: производственной и экономической. Соответственно, к основным социальным институтам его отнести нельзя (поскольку он по отношению к ним вторичен), а субинститутом ни одного из названных институтов он быть не может, т.к. функционально их между собой связывает, но частью никакого из них не является. Поэтому его следует отнести к категории дополнительных социальных институтов.

В качестве определения бизнеса как дополнительного социального института можно предложить следующее: это специализированная социальная функция, обеспечивающая оптимизацию выполнения фундаментальных общественных функций производства, распределения и потребления путем использования социальных механизмов «доход» или/и «прибыль», мотивирующих деятелей.

Литература

1. Крейк А. И. Институциональные ограничения взаимодействия между властью и обществом: преодоление теоретической трудности // Государственное и муниципальное управление в Сибири: состояние и перспективы. Государство и право : материалы Междунар. науч.-практ. конф.: 26–27 февр. 2007 года, Новосибирск / отв. ред. И. В. Князева. Новосибирск : Изд-во СибАГС, 2007. С. 11-15.
2. Крейк А. И. Концептуальная модель институциональной системы социума // Социология. 2012. № 3. С. 10-25.
3. Крейк А. И. Синергичные возможности ВУЗа как интегрированного комплекса образования и науки // Сибирский педагогический журнал. 2012. № 8. С. 14-17.

4. Крейк А. И., Голдобина С. Ю. Функциональная природа институционализма // Институциональная трансформация экономики: условия инновационного развития : сб. ст. по материалам III Междунар. науч. конф. (Новосибирск, 24–26 октября 2013 г.) / отв. ред. Г. П. Литвинцева. Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2013. С. 180-184.
5. Крейк А. И., Худякова Н. И. Кооперативность как фундаментальный признак человечества [Электронный ресурс] // Психология, социология и педагогика. 2014. № 6. URL: <http://psychology.snauka.ru/2014/06/3238> (дата обращения: 31.07.2017).
6. Крейк А. И. Современный ВУЗ как единая система образования и науки // Высшая школа в России и за рубежом: проблемы и их решения / отв. ред. А. Ю. Нагорнова. Ульяновск : Зебра, 2017. С. 31-41.
7. Спенсер Г. Основания социологии // Спенсер Г. Сочинения Герберта Спенсера. В. 2 т. / общ. ред. Н. А. Рубакина. СПб. : Изд. товарищество И. Д. Сытина, 1898.

— ◆ ◆ ◆ —

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИАЛИЗАЦИЯ СТУДЕНТОВ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Латышев О. Ю.

Международная Мариинская академия им. М.Д. Шаповаленко, Москва, Россия

Терзиев В. К.

Национальный военный университет Василия Левского, Велико Тырново, Болгария

Кюскиева-Арабска Е. Д.

Академия инноваций и устойчивого развития, Пловдив, Болгария

В современном мире процесс социализации в значительной степени зависит от процессов глобализации и развития технологий, возрастает важность применения соответствующих подходов, рассматриваемых как один из основных инструментов в системе образования. Университеты обеспечивают подготовку личности к профессиональной деятельности, и должны рассматриваться не только как институты, обеспечивающие высшее образование и профессиональную квалификацию, но и как институты, инициирующие процессы эффективной и стабильной социализации индивида в течение всей жизни. В статье рассматриваются возможности социализации студентов вузов через профессиональную, социальную и межкультурную коммуникации, развитие навыков, профориентацию и межкультурный обмен. Особое внимание уделяется проблемам дистанционного образования и электронного обучения в современных вузах, развитию предпринимательских навыков, а также компетенций в области сохранения здоровья и формирования физической сильной благодаря спорту личности.

Ключевые слова: социализация, обучающийся, общение, карьера.

ECONOMIC SOCIALIZATION OF STUDENTS IN CONTEMPORARY WORLD

Latyshev O. Yu.

International Mariinskaya Academy named after M. D Shapovalenko, Moscow, Russia

Terziev V. K.

Vasil Levski National Military University, Veliko Tarnovo, Bulgaria

Kiiskieva-Arabska E. D.

Innovations and Sustainability Academy, Plovdiv, Bulgaria

The processes of socialization are highly influenced by the globalization and technology development processes in contemporary world and the importance of the application of appropriate approaches in the educational system, regarded as one of the main tools, is increasing. Universities act at the stage of professionalization of the personality and should be considered not only as institutions providing higher education and professional qualifications but also as triggering the processes of an effective and stable socialization in one's life. Current paper discusses the opportunities for university students' socialization through professional, social and intercultural communication, development of skills, career orientation and intercultural exchange. Special attention is paid to the challenges in distant education and e-learning, practicing sports and entrepreneurial skills development in contemporary higher education institutions.

Key words: socialization, student, communication, career.

In modern world the process of socialization is developed in the conditions of complex interactions between different cultures imposing the need of new approaches in studies trying to understand the mechanism of socialization and the personality. The influence of environmental and national features of social and cultural space is found to be the leading factor in the appearance and social behaviour of individuals which imposes the need of a new apprehension of «socio-psychological, moral and legal and other mechanisms of recognition of a special role of the person in the social life of society» [12, p. 205]. The socialization of the personality is discussed as a process of the personality formation in certain social conditions, the assimilation of social experience and its transformation to own values and orientations, and selective introduction of norms and templates of behaviour. Thus, some stages of socialization could be specified (table 1).

Table 1

Stages of socialization

Stage	Description
Primary socialization / adaptation stage	From the birth to the teenage period children acquire social experience non-critically, adapt, adjust and imitate
Individualization stage	During the youthful age (18-25 years) steady properties of the personality are developed. Desire to distinguish oneself from others, individualization, self-determination. Intermediate socialization as it is still unstable
Integration stage	Desire to find one's own place in society. The integration proceeds safely if the person is accepted by the group / the society. If they not, it is possible to arise preservation of one's dissimilarity and emergence of aggressive interactions (relationship) with people and society
Labour stage	The period of the maturity of a person. During work the person acquires social experience and reproduces it
Postlabour stage	Elderly age is the age of making an essential contribution to the reproduction of social experience transferring one's experience to new generations

Source: Rodermel, T.A., Stepanova, S.N. 2015. The problems of interference of the mechanisms of the personality socialization and universal values. *Procedia – Social and Behavioral Sciences* 166 (2015) 204–208.

Regarding the presented above stages of socialization, the role of higher education and its influence on the personality is critical. Modern society is characterized by its dynamism and «and accelerating pace of social changes» which underline the increasing demand for highly qualified professionals able to adapt to the changing conditions of social reality [10, p. 442]. Training provided in higher schools, development of skills and formation of values is in the heart of professional self-identification and career development in the early professional socialization which influences formation of professional values and civil positions. The concept of professional socialization implicates that professional socialization continues throughout the whole life and it is considered as «a social process which results in the assimilation of social and professional norms and the formation of personality as the subject of professional activity» [10, p. 444].

Current study makes analyses of relevant literature and presents some of the opportunities for socialization of university students in contemporary dynamically changing social and economic environment stressing on the importance of communication and skills development.

Socialization of students in the University includes the professional, social and intercultural communication. Studies provide evidence that the early professional socialization of university students helps to develop a sense of professional self-identification and allows the formation of personal and professional qualities for future jobs, competences for perceiving information and making analyses and evaluations, honesty and social responsibility, accepting the verbal professional communication with experts during educational and training practices, attendance of special events, conferences and forums, etc. as the most important, paying special attention to the «rational persuasion» including presentation, attention, comprehension and acceptance leading to installation and implementation of new behavioural patterns [10, p. 446].

In the role of the universities in providing training and public adaptation the significance of social activities is well-understood, and sports in particular. The sports contribute to the physical, psychological and emotional development of students and to their capacity of functional relations with others [3, p. 78]. Investigations on the process of socialization through sports in the sphere of higher education considering sports, social interactions in them and their collective effects in modern societies, provide implications that university environment accepted as «a socialization tool» should provide activities as sports that allow individuals to become more social [7, p. 326]. In these two stages are distinguished: the

interaction of the person with sports and the point of social behaviour, and then how the experience gained in sports will affect the person's life.

Considering this it will be worth noticing that in today's university practice distance education and e learning gain momentum creating a virtual world in students' life in which instruments should be provided to overcome the senses of isolation and alienation putting the question of the socialization in distance education through communication – e.g. web-based discussion forums [2, p. 332]. Discussing modern information and communication technology, the opportunities of the web, and particularly social networks, blogs and other, in which stream data or «life logs» represent the different aspects of human behaviours and social activities should also be used [5, p. 1775].

These opportunities can be effectively used in the process of preparing students for participation in the program of academic mobility. The remote stage of immersion of the students in the reality of another country and the host university will allow them to prepare much better for the upcoming trip. The student should get a detailed idea of the quality of his/her language preparation for life in isolation from the usual communication environment. In addition to the possibility of understanding the words of the interlocutor in the native language, the student is obliged to know to what extent his/her behavior, gestures, facial expressions, habitual speech intonations will meet the expectations of the people receiving him. All this and more will be much more clear in the course of remote communication with representatives of the country's upcoming trip.

Another important issue in contemporary global world of intense migration and ethnic revival is the tolerant attitude towards different cultures and «productive interaction skills» which could be solved in the framework of development of intercultural competence and communication and the formation of readiness and ability to live in multicultural environment [14, p. 1564].

It is extremely important to achieve harmony of the general and special for different nations and nationalities in the student's views. This is seen to us as one of the most important components of the global socialization of students. Increasing the level of mutual understanding between students of different countries seems to us the key to the success of joint research projects of students of cooperating universities. Getting a common scientific product equally valuable to the public of the two countries can and should be the result of a deeper penetration of students into the ideology of the host country, its traditions and customs, folklore and humour, songs and dances, and the cultural and historical heritage as a whole. For this, the work of students in the laboratories, libraries and archives of the host university must necessarily alternate with their participation in festivals, cultural and sports competitions, hiking tours and exploratory trips to places of the greatest cultural significance for a given country, region or city where the university is situated.

Skills development. The environment in the institutions is another important point as they can be viewed as «affective systems that the social, emotional, and academic skills... by serving as social microcosms of the broader society» [9, p. 1587]. Social and emotional (non-cognitive) skills significantly influence student learning and performance and they include recognizing and managing emotions, developing caring and concern for others, establishing positive relationships, making responsible decisions, and handling challenging situations constructively which serve as a foundation of a broad range of psychosocial, academic, and occupational outcomes.

A special place among non-cognitive skills is occupied by human values. We have repeatedly observed that the discrepancy between the values of the student's orientation and the surrounding learning community, traditions and customs of the university often leads to the exclusion of the student from the university, not because of unsuccessfulness. And, on the contrary, passionate, zealous attitude to the values of the home university, the desire to support and develop the fundamental traditions of the university help to continue education to a student who does not have high academic achievements. Another of the important groups of the student's non-cognitive skills is the ability. We understand that the speech in this case is not about the ability to cognize, otherwise these skills would be assigned to another classification group. In this case, it is the student's ability in areas far from the solution of educational tasks that help him/her defend the honour of the university during the competition of performers on folk musical instruments, at the Universiada, at the chess championship, checkers, etc. To the student's non-cognitive abilities adjoin competencies and skills in the composition of the emotional intelligence. They have the ability to manifest themselves clearly when there is a need to do something special for the society in which the student develops – to speak out in defence of honour, reputation, to demonstrate high positions of collective responsibility, etc. A student who has learned to be aware of his/her own motivation to commit certain actions, is better able to understand the driving force of the actions of the classmates. This allows him/her to help others either to increase the benefits derived from their

manifestations, or, on the contrary, in a timely manner to minimize the harm that might be inflicted on society, for example, the affective behaviour of comrades.

The promotion of these skills should take place in different training institutions considering social and emotional conditions for learning which is linked to the students' socialization during their academic learning and performance [9, p. 1588]. When examining socialization in the lights of the processes of the interaction between different generations and social groups in which people gain knowledge, values and behaviour of other people and form roles and models, doing business should be regarded as one of the particular form of social relationships creating conditions for practical implementation of abilities and talents [1, p. 890]. In this regard, the influence on the formation of a responsible and creative consciousness of a student by professors invited from partner universities acquires special value. This is especially important if a scientist who works in another city, or a foreigner, also has a significant life experience because of the venerable age. Students attach importance to the fundamental importance, not so much to how many equations they solve with this professor, but to the fact that they will be able to get an idea of the diverse scientific and social achievements of their new lecturer, memorable encounters with great people, travel and the brightest visions of life. The high degree of persuasiveness of a personal example of this highly respected person will help students understand the scale of their own achievements, successes, and the realization of healthy ambitions in the expectations of their university, relatives and friends. We invite you to a scientific discussion on the topic raised here.

Bibliography

1. Adamoniene, R., Astromskiene, A. Peculiarities of entrepreneurial socialization expression // *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2015. № 213 P. 890–895.
2. Alleviating the senses of isolation and alienation in the virtual world: Socialization in distance education / Asfaranjan, Y. S., Shirzad, F., Baradari, F., Salimi, M., Salehi, M. // *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2013. № 93. P. 332–337.
3. Baci, C., Baci, A. Quality of life and students' socialization through sport // *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2015. № 209. P. 78–83.
4. Barna, I., Mircea, D. Psycho-pedagogical Counselling. An important stage in students' teaching career orientation // *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2015. № 180. P. 1044–1049.
5. Chen, H., Zhou, X., Jin, Q. (2012). Socialized ubiquitous personal study: Toward an individualized information portal // *Journal of Computer and System Sciences*. 2012. № 78. P. 1775–1792.
6. Curriculum Guidelines for Access Programmes into Higher Education for Underrepresented Adult Learners (2002) CHAGAL, 101298-CP-1-2002-1-AT-GRUNDTVIG-G1.
7. Examination of socialization levels of university students engaging in individual and team sports / Devecioglu, S., Sahan, H., Yildiz, M., Tekin, M., Sim, H. // *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2012. № 46. P. 326–330.
8. Endes, Y. Z. (2015). Overseas education process of outgoing students within The Erasmus Exchange Programme // *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2015. № 174. P. 1408–1414.
9. Garibaldi, M., Losias, L. Designing schools to support socialization processes of students // *Procedia Manufacturing*. 2015. № 3. P. 1587–1594.
10. Kicherova, M. N., Efimova, G. Z., Khvesko, T. V. Early professional socialization of university students in Russia // *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2015. № 200. P. 442–448.
11. Richițeanu-Năstase, E.-R., Stăiculescu, C. (2015). The impact of career factors on students' professional insertion. What measures to be taken by the university? // *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2015. № 180. P. 1102–1108.
12. Rodermel, T. A., Stepanova, S. N. (2015). The problems of interference of the mechanisms of the personality socialization and universal values // *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2015. № 166. P. 204–208.
13. Shopova, I., Arabska, E. Organizing successful foreign students exchange, V. International Congress of Education Research «Peace, Memory & Education Research», Çanakkale Onsekiz Mart University, 6-9 June 2013, Çanakkale, Turkey. Educational Research Association // *International Journal of Educational Researchers*. 2013. № 4-2. P. 11-29.
14. Valeeva, R., Valeeva, A. Intercultural education from Russian researches perspective // *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2017. № 237. P. 1564–1571.

—◆◆◆—

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОМ БИЗНЕСЕ

Лебединская О. Г.

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Москва, Россия

В ежегодном Послании Президента было указано на важность поддержки и развития инновационной деятельности в России. В работе отмечается, что потенциал для такого развития есть, но он используется недостаточно эффективно. Так, в сфере нейроэлектроники Российская Федерация участвует только в нескольких проектах из множества. При этом Сибирский федеральный округ занимает только четвертое место по показателям инновационного развития, имея на своей территории три крупнейших научно-исследовательских института со средней цитируемостью патентов близкой к нулю. На основании проведенного в работе анализа сделаны выводы о текущем состоянии и перспективах инновационного развития отечественной экономики и проблемах, стоящих на его пути.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, высокотехнологичный бизнес.

INNOVATION IN HIGH-TECH BUSINESS

Lebedinskaya O. G.

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

The annual message of the President once again noted the importance of support and development of innovation in Russia. The paper notes that there is a potential for such development, but it is not being used effectively. For example, in the field of neuroelectronic the Russian Federation is only involved in several projects though there are a lot. Siberian Federal district occupies only the fourth place in terms of innovation development, while it is having three largest research Institutes on its territory, with an average citation of patents close to zero. Based on carried out analysis conclusions about the current state and prospects of innovative development of the domestic economy and the problems standing in his way are made.

Key words: innovations, innovative development, high-tech business.

В настоящее время во всех развитых странах высокотехнологичный сектор определяет качество роста национальной экономики и стимулирует инновационную активность субъектов хозяйствования, требующий как более дорогих ресурсов, но и предоставляющий более высокую добавленную стоимость.

В последние годы в мире наблюдается ускоренное развитие высокотехнологичных отраслей, строится новый инновационно-технологический уклад, основу которого составляют нанотехнологии, биотехнологии, ИКТ, технологии производства новых материалов. Это находит отражение в приоритетах научных исследований и принятых государственных стратегиях ведущих стран мира на ближайшие десятилетия.

Нельзя не согласиться с мнением авторов Аналитического доклада¹ о том, что в настоящее время сформированы три «куста» трендов в контексте Национальной технологической инициативы, (в части нейроэлектроники):

- технологические, заданные развитием технологий Тренды обозначены через модели реальности, в которой первична технология коммуникации, передача данных, устройства и протоколы. Взгляд технолога.
- социотехнические, заданные развитием социальных организаций Тренды обозначены через модель реальности, в которой первична социальная организация, субъектные карты, ресурсы и коллективная деятельность. Взгляд организатора.
- пользовательские, заданные спросом существующего рынка. Тренды обозначены через модель реальности, в которой первична модель рынка, спроса и предложения, интересы стейкхолдеров, потребности потребителей. Взгляд предпринимателя.

Рассмотрим более внимательно те тренды, развитие которых задано логикой движения технологий. В большинстве своем это тренды общего порядка, связанные с ростом пропускной способности, вычислительной мощности, удешевлением технологий.

¹ Подходы к формированию и запуску новых отраслей промышленности в контексте Национальной технологической инициативы, на примере сферы «Технологии и системы цифровой реальности и перспективные "человеко-компьютерные" интерфейсы (в части нейроэлектроники)».

Классификация трендов развития

Тренды	Технологические	Социотехнические	Пользовательские
Тренды структурные и инфра-структурные	Развитие ИКТ инфраструктуры для Интернета следующего поколения	Переход к горизонтальным структурам и способы их организации (каждый – производитель, автор, ...; роль сети – координация)	Реалистичные гибридные среды (все органы чувств – возможность ощущать виртуальные / удаленные объекты)
Семантизация	BigLiveData Семантизация Интернета*	Персональные модели человеческого поведения (нейромаркетинг, индивидуальные игры, индивидуализированное образование и пр.)	Умная среда / Интернет Вещей (адаптация к нашим запросам) передача эмоций и состояний
Тренды уровня компонентов и элементов	Удешевление нейроэлектроники	Создание продуктивных ИСС (для работы в сети, в группах, со сложными устройствами и пр.)	Оестествление интерфейсов (интуитивное общение с техносредой, телесные интерфейсы, носимые устройства и пр.)
Тренды развития объектов управления	Удешевление и доработка роботов и «мехатроники»	Управление рисками сложных систем realtime (быстрая декомпозиция ситуации и быстрое принятие решений в сложных ситуациях – война, ЧС, торговля на бирже, онлайн-игры и пр.)	«Ремонт» и усиление возможностей тела и сознания (фарма, протезы, искусственные органы чувств, искусственно сконструированные эмоции и пр.)
Сутевые тренды	Моделирование нейропроцессов (мозг и психика)	Развитие культуры кооперации (для решения сложных задач в первую очередь через сеть – в т.ч. сборка сложных инженерных решений)	Рост спроса на целостность, личностное развитие, терапию, развитие осознанности (Wisdom 2.0, прогноз «миров психодрам» и пр.)
	Изменения в возможностях, особенностях и ресурсах среды, в которой находится сфера нейрокоммуникации: увеличение пропускной способности физических каналов, появление новых и более эффективных протоколов уровня приложений, тестирование новых физических принципов передачи и обработки данных (фотоника, квантовый компьютер, квантовая криптография и т.д.).	Среди ключевых трендов этой сферы отметим переход от вертикальных организационных структур сначала к матричным, а потом к самоорганизующимся горизонтальным структурам с произвольной топологией. Это применимо не только к проектным группам, малым проектам и флеш-коллективам, но и крупным образованиям.	Запрос на умную среду со стороны пользователей и соответствующие ей предложения исследовательских групп, стартапов и крупных игроков (РТС) уже очевиден. Даже такие медленные структуры как «Росатом» разрабатывают по стандартам «интернета вещей» насосы – они передают данные о своей работе в систему, осуществляющую мониторинг не только отдельных насосов, но и всей гидросистемы

* Из шести крупнейших проектов, направленных на семантизацию интернета (SYNAPSE – Systems of Neuromorphic Adaptive Plastic Scalable Electronics(США); Spaun – Semantic Pointer Architecture Unified Network (Канада); The Cajal Blue Brain (Мадрид, Испания); Watson (IBM); China Brain Project; OpenCog и OpenWorm) российские разработчики участвуют только в последнем из перечисленных.

Большие данные – одна из наиболее горячих областей исследований во всем мире, включая Россию. Компания Dell совместно с Институтом системного программирования РАН (Россия) и при содействии компании CompuTek открыли Big Data Open Lab – центр продвижения и развития технологий анализа сверхбольших данных в интересах российских организаций. Организации, деятельность которых связана с большими объемами информации – нефтегазодобывающие компании, банки, медицинские и образовательные учреждения, проектные и строительные организации, промышленные предприятия – с помощью Big Data Open Lab смогут получить экспертную оценку эффективности применения технологий. В рамках Yandex Data Factory разработано типовое предложение услуг по обработке BigData пользователей (пока только металлургия и нефтегазовая отрасль).

Негативную динамику на рынке высокотехнологичного бизнеса подтверждают данные Роспатента: в 2016 г. общее количество заявок на выдачу патента на изобретение, уменьшилось и со-

ставило 91,37% к 2015 г. (41587 заявок), на выдачу патента РФ на полезную модель 93,33% (11112 заявки); на выдачу патента на промышленный образец в 2016 г. было подано 5464 заявки (110,85% к 2015 г. – 4929 заявок). Еще более удручающим выглядит коэффициент, относящий количество заявок страны к ее населению. Для лидера, Швейцарии, данный коэффициент равен 872,7, для России – 1,6.

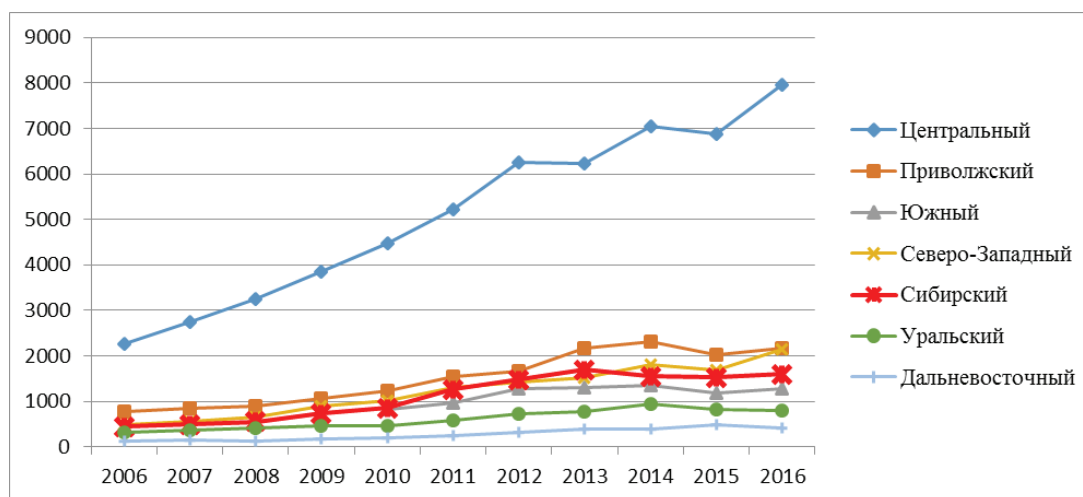


Рис. 1. Динамика подачи заявок российскими заявителями на регистрацию программ для ЭВМ, баз данных и топологий интегральных микросхем по федеральным округам РФ в 2006-2016 гг.

В течении последних трех лет Сибирский регион уверенно держится на четвертом месте по уровню изобретательской активности, что существенно ниже его потенциала, с 2011 года замедляя темп прироста инновационной активности, достигнув к 2014 году его отрицательных значений.

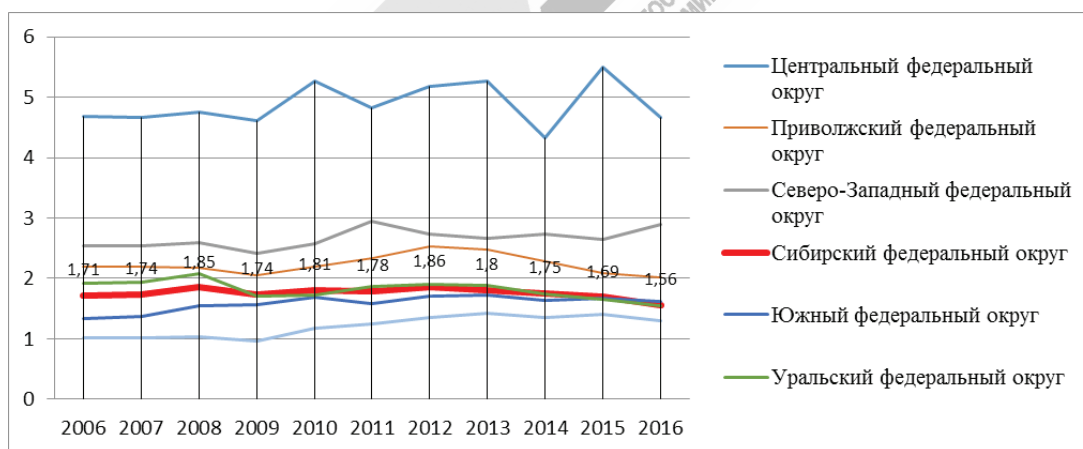
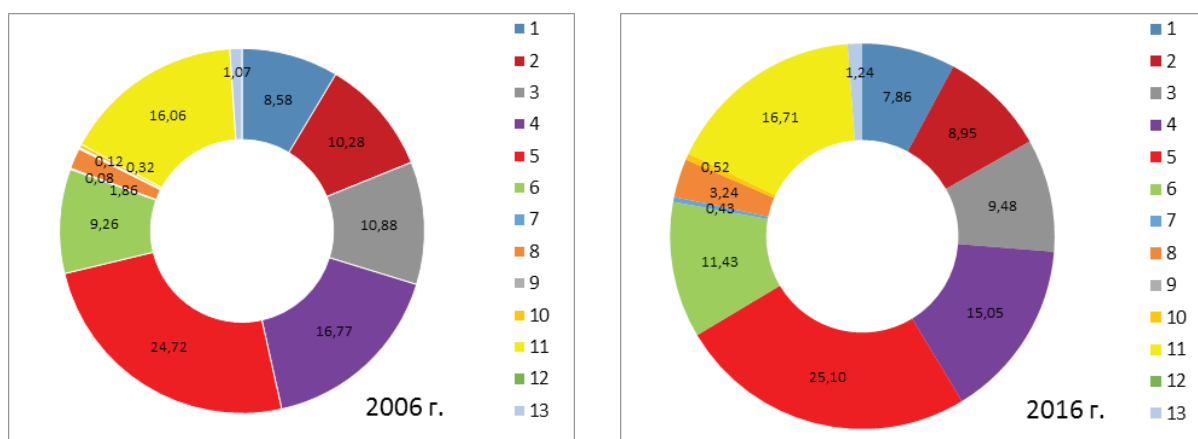


Рис. 2. Динамика значений коэффициента изобретательской активности по федеральным округам РФ в 2006-2016 гг.: количество поданных заявок на выдачу патентов на изобретение и полезную модель на 10000 человек населения

Начиная с 2006 г. выше среднероссийского уровня изобретательской активности среди федеральных округов находились только Центральный и Северо-Западный федеральные округа. Динамика значений коэффициента изобретательской активности по Сибирскому федеральному округу умеренно низкая. Из шести представленных на рис. 2 федеральных округов в 2016 г. СФО занял шестое. В территориальном разрезе патентная активность представлена на рис. 3.



1 – Алтайский край; 2 – Иркутская область; 3 – Кемеровская область; 4 – Красноярский край; 5 – Новосибирская область; 6 – Омская область; 7 – Республика Алтай; 8 – Республика Бурятия; 9 – Республика Тыва; 10 – Республика Хакасия; 11 – Томская область; 12 – Усть-Ордынский Бурятский АО; 13 – Забайкальский край

Рис. 3. Региональная структура патентной активности СФО

Наличие изобретения – будь то новый технический принцип, сложное инженерное устройство или производственная технология – еще ничего не говорит о том, какой бизнес можно создать на его основе. Мы знаем десятки уникальных инженерных решений, которые так и не были использованы в экономике и тысячи изобретений, на основе которых не удалось построить устойчивых бизнесов.

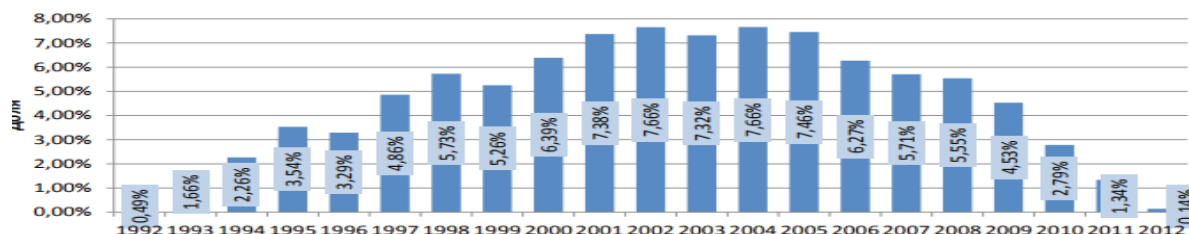


Рис. 4. Доля коммерциализированных патентов в России, 1992-2012 гг.

Причины «разомкнутости» инновационной системы – факторы создания НИОКР не трансформируются в востребованные изобретения и то, что отсутствует механизм роста инновационного МСБ и/или выходов из стартапов.

По рейтингу «Global Innovation Index» («ГИ») Россия за шесть лет улучшила свой результат с 64-го до 43-го места. Почти идентичная картина наблюдается и в рейтинге «Global Competitiveness Index» («GCI»), (рост с 63-го до 43-го места). Однако не все так радужно. «GCI» распределяет страны на три группы в зависимости от основной движущей силы их экономического развития на данном этапе: страны, движимые факторами производства; страны, движимые эффективностью производства; страны, движимые инновационностью производства. В первой группе находятся беднейшие страны, которые выживают за счет предложения дешевой рабочей силы или природных ресурсов; страны второй группы конкурируют за счет эффективности – то есть производят что-либо уже широко доступное, но делают это лучше, чем страны первой группы; и лишь страны третьей группы предлагают миру инновационные решения, то есть конкурируют за счет создания новых продуктов и технологий. Россия по состоянию на 2010 г. была распределена во вторую группу стран и за шесть лет так и не смогла попасть в первую группу.

В целом приходится признать, что мощность инфраструктурной поддержки, инвестиций в стратегии и исследования в Российской Федерации и странах-конкурентах несравнима. Несравнима также научно-исследовательская база в области нейротехнологий. В России проблему решают, т.н. «зеркальные лаборатории» – лаборатории, образованные в партнерстве с зарубежными научными группами, которые уже проводят исследования в научных или научно-образовательных центрах за границей. В случае таких совместных проектов в российские лаборатории закупается такое же оборудование, как и в зарубежной лаборатории, что позволяет в короткие сроки

развернуть исследования. Однако большая проблема – нехватка квалифицированных кадров, которые могли бы работать на высокотехнологичном оборудовании. Частично эта проблема решается за счет сетевых аспирантур по нейронаукам (пример – проект Бион)

Конкуренция на основных магистральных направлениях в области нейротехнологий невозможна. В то же время российская наука пока еще сохраняет некоторый потенциал для включения в пока не занятые ниши отрасли нейроэлектроники и НКТ за счет отдельных лабораторий, поддерживающих исследования на высоком уровне: ННГУ им. Н.И. Лобачевского, Нижний Новгород; Курчатовский комплекс НБИКС-технологий (НБИКС-центр), Москва; МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва; НИИ нейрокибернетики им. А.Б. Когана, Ростов-на-Дону; Институт высшей нервной деятельности и нейрофизиологии РАН, Москва; Национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, Санкт-Петербург.

Мощность инфраструктурной поддержки, инвестиций в стратегии и исследования в Российской Федерации и странах-конкурентах несравнима. Несравнима также научно-исследовательская база в области нейротехнологий. В подобных условиях конкурентоспособность отечественных исследований на основных магистральных направлениях в области нейротехнологий пока недоступна. В данном случае наиболее разумной формой развития индустрии следует признать сеть «кружков» – современно методически оснащенных центров компетенции, объединяющих специалистов в области ИКТ, нейроэлектроники, физиологии высшей нервной деятельности, робототехники, кибернетики и технологий коллективного мышления. Главной целью должны стать развитие и поддержка стартапов в области нейрокоммуникаций и создание прототипов отраслевых учебных программ, достижение синергетического эффекта за счет взаимодействия всех ключевых субъектов: образования (система подготовки кадров), государства, крупного, среднего и малого бизнеса, общественных организаций.

Литература

1. Национальный доклад об инновациях в России 2016 [Электронный ресурс]. URL : http://www.rvc.ru/upload/iblock/b6d/RVK_innovation_2016_v.pdf (дата обращения: 08.07.2016).
2. Проект «Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации до 2035 года» : подгот. Фондом «Центр стратегических разработок» по заданию М-ва образования и науки РФ [Электронный ресурс]. URL : http://sntr-rf.ru/upload/iblock/4c6/%D0%A1%D0%9D%D0%A2%D0%A0%2005.05.2016_редакция%2022.pdf (дата обращения: 08.07.2016).
3. Патентная активность: Россия vs США. Аналитический доклад НБК Групп. [Электронный ресурс]. URL : http://www.nbkg.ru/researches/patent_activity_russia_vs_usa.pdf (дата обращения: 08.07.2017).
4. European Patent Office. Annual Report 2015 [Электронный ресурс]. URL : <https://www.epo.org/about-us/annualreports-statistics/annual-report/2015/statistics/patent-applications.html#tab6>

—◆◆◆—

ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА И ДЕШИФРОВКИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Литвинова Н. П.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

В статье рассматриваются проблемы анализа и дешифровки организационной культуры предприятия. Дешифровка организационной культуры и представление её коллективу представляет собой непростую задачу для исследователей. В работе автором рассмотрен один из альтернативных методов изучения данного феномена – «клиническое обследование», базирующееся на ряде бесед с отдельными работниками организации с целью выявления коллективных базовых представлений этих людей. Основоположник организационной культуры Эдгар Шейн предлагает подход, названный им «интерактивным клиническим интервью». Он представляет собой ряд интервью и совместных выводов, которые выполняются исследователем и заинтересованными лицами. Правильная дешифровка культурных представлений, имеющих существенную ценность, а также умение разобраться с их взаимозависимостью возможна только при правильной организации совместной работы всех участников исследуемой группы и сторонних наблюдателей.

Ключевые слова: организационная культура, анализ, дешифровка культурных представлений, «интерактивное клиническое интервью».

PROBLEMS OF ANALYSIS AND DECODING OF ORGANIZATIONAL CULTURE OF AN ENTERPRISE

Litvinova N. P.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The article considers the problems of analysis and decoding of organizational culture of an enterprise. Decoding of the organizational culture and its presentation to the team is a challenge for researchers. In the article the author considers one of the alternative methods to study the phenomenon – the so-called «clinical examination», which is based on the number of interviews with individual employees or groups of employees to identify collective basic ideas of these people. The founder of organizational culture Edgar Shane offers an approach, which he called the «interactive clinical interview». It is a series of interviews and joint observations performed by the researcher and stakeholders. Correct decoding of cultural beliefs that have significant value, as well as the ability to understand their interdependence is only possible with proper organization of the joint work of all participants of the study group and outside observers.

Key words: organizational culture, analysis, decoding of cultural beliefs, «interactive clinical interview».

Дешифровка организационной культуры организации и представление её коллективу этой организации представляет собой непростую задачу для исследователей. Встаёт основной вопрос: каким образом можно собрать в организации такое количество информации, по которой можно было бы рассуждать об отдельных элементах этой организационной культуры? Если идти только по пути сбора информации и её обработке, можно потерять много времени и собрать излишнее количество информации. Гораздо эффективнее альтернативный путь – так называемое «клиническое обследование», которое базируется на ряде бесед с отдельными работниками организации или группами работников с целью выявления коллективных базовых представлений этих людей [1].

Этот подход назван Э. Шейном, основоположником организационной культуры, «итерактивным клиническим интервью». И представляет этот подход ряд интервью и совместных выводов, которые выполняются исследователем и заинтересованными лицами. Эти люди должны являться членами организации, располагать интересующей исследователей информацией об этой организации, а также воплощать те или иные аспекты культуры этой организации. Правильно дешифровать культурные представления, имеющие существенную ценность, а также уметь разобратся с их взаимозависимостью возможно только при условии, если правильно организована совместная работа всех участников исследуемой группы и сторонних лиц. Такая совместная работа позволяет вовремя устранить ошибки, возникаемые по причине субъективизма участников, и помогает преодолеть препятствия осознанию основных базовых ценностей членами исследуемой организации.

Ниже представлена последовательность шагов, составляющих суть этого метода [6].

Шаг 1. Ознакомление и концентрация на неожиданных аспектах. Исследователь, в роли заинтересованного стороннего наблюдателя, внедряется в исследуемую им организацию, и начинает активно с ней знакомиться, посредством систематического наблюдения, с целью дешифровки её организационной культуры.

Шаг 2. Систематическое наблюдение и проверка. На этом шаге исследователь, как сторонний наблюдатель, участвуя в регулярных наблюдениях, которые могут позволить ему убедиться в их постоянной повторяемости, неслучайности, а значит и, вне всяких его сомнений, имеющих принадлежность к данной организационной культуре.

Шаг 3. Выявление заинтересованного представителя организации. Далее исследователь должен определить, кто из представителей организации реально может, а также имеет искреннее желание дешифровать явления, происходящие в его организации. Вполне вероятно, что этот работник организации может быть заинтересован в получении какой-то помощи или, допустим, он хочет достигнуть большей ясности в каком-то своём вопросе, и тогда этот подход будет больше клиническим. А исследователю, конечно же, необходим этнографический подход, то есть такой, который связан с изучением самой организационной культуры, как таковой. Чаще всего заинтересованные представители организации представляют собой либо сотрудников службы управления человеческими ресурсами, либо службы повышения квалификации работников организации.

Шаг 4. Обсуждение недоумения, догадок и сюрпризов. Когда уже установлены определённые отношения с представителями организации, сторонний эксперт может почувствовать, что он готов поделиться с ними своими предположениями, наблюдениями, догадками, а также недоумениями, реакциями и представлениями по поводу данной организационной культуры. И здесь

особенно важно то, как исследователь преподнесёт свои наблюдения. Для начала лучше избегать абстракций и обобщений, описывая вместо этого собственные реакции на происходящее. Тогда этот взгляд может быть признан представителем организации как субъективный и такая форма коммуникации снизит возможность того, что обсуждая какую-то болевую точку, представитель исследуемой организации может занять защитную позицию.

Шаг 5. Совместные поиски разумного объяснения происходящего. На данном этапе исследования оба участника процесса могут перейти непосредственно к рассмотрению базовых представлений и, что особенно важно, их взаимосвязи. Важно соблюсти такое соотношение ролей, чтобы роль клинического исследователя выполнял сторонний наблюдатель. Именно он должен помочь представителю организации подняться на более глубокий уровень как осознания, так и объяснения процессов и событий, происходящих в его организации. А это, вне всякого сомнения, позволит выявить базовые представления организационной культуры предприятия. Поскольку именно работник организации должен обладать основными исходными данными о своей организации, то этот процесс имеет своей целью выявление и формулировку того, что этому работнику кажется само собой разумеющимся и не вызывает у него никаких сомнений. Будет лучше, если такие встречи смогут носить неформальный характер и обстановка, в которой они происходят, будет также неформальной [4].

Шаг 6. Формализация гипотезы. Очень важно, чтобы в результате проведения этого шага была выработана система правдоподобных объяснений, которую необходимо облечь в форму базовых представлений. А эти базовые представления, которые вначале высказываются не иначе, как только предположения, необходимо облечь в форму гипотезы. А затем все участники процесса на этом этапе исследования должны заняться проверкой выдвинутых предположений.

Шаг 7. Систематизированная проверка гипотез и объединение результатов. Особенностью этого шага является то, что оба участника продолжают проводить опросы и наблюдения, в то же время, пытаясь отыскать новые подтверждения гипотезы, только что ими выдвинутой. Ситуация постепенно проясняется и исследователь уверен, что он знает, на что ему следует обращать своё внимание, что именно ему следует выяснять и кого из работников организации целесообразнее опрашивать. На этом шаге оправдано использование самых разнообразных способов сбора социальной информации. Это могут быть различные анкеты, опросные листы, рассказы работников организации во время интервью или неформальных бесед, а также формальные интервью, наблюдения и другие всевозможные артефакты.

Шаг 8. Поиск коллективных представлений. Этот этап исследования является одним из наиболее сложных из всех этапов дешифровки. Поскольку на этом этапе необходимо перейти от сформулированных ценностей к тем коллективным представлениям, которые лежат в их основе. По существу, на этом шаге надо детально рассмотреть уже принятую гипотезу, а затем попытаться определить как действующие представления, так и их влияние на поведение работников организации.

Шаг 9. Постоянная верификация. При желании стороннего исследователя полнее погрузиться в изучаемую культуру ему необходимо уточнять и совершенствовать ту модель культуры, которую он уже создал. При этом, одновременно, он должен проверять её на всех заинтересованных работников организации. На этом этапе исследователь должен быть готов к тому, что, по его мнению, совершенно корректный взгляд на организационную культуру предприятия вовсе не обязательно будет без проблем восприниматься представителями этой самой культуры. Вполне возможно, что их нежелание критически отнестись к своему собственному поведению, означает, что им не нравится либо сложность базовых представлений, либо их характер. Некоторые из них вообще могут быть не подготовлены к тому, что их организационную культуру можно будет подвергать анализу [5].

Шаг 10. Запись формального описания. И, наконец, на последнем этапе проверки того, как понимаются представления рассматриваемой организационной культуры, может явиться запись этих представлений и их связей, выявленных нами ранее. Это должно образовать осмысленную схему, на которой будет сформулирована данная культурная парадигма. При получении какой-то новой информации, во время анализа ранее написанного, возможна либо корректировка, либо дополнение и исправление уже написанного материала. Но такое описание, тем не менее, должно быть обязательной составляющей дешифровки. А вот ответ на вопрос, как и когда лучше всего представить организационную культуру работникам организации, потребует дополнительного исследования и сопряжён с этическими аспектами внутреннего и внешнего характера [2].

Методология проведения интервью по выяснению ценностей или базовых представлений имеет свою особенность. Если исследователь получит возможность проводить систематические

опросы с представителями организации, то информация, полученная им в ходе такого интервью, является полезным дополнением к той информации, которая получена в результате контактирования стороннего исследователя с базовой организацией [3].

Особенностью проведения такого интервью является то, что не должны задаваться вообще вопросы о ценностях или представлениях. Поскольку такие вопросы вынуждают интервьюируемых руководствоваться соображениями социальной приемлемости. При этом им сложно сосредоточиться на тех категориях, которые им предлагает сторонний наблюдатель. Поэтому исследователь должен задавать только такие вопросы, которые побуждают респондента отвечать на них своим естественным рассказом. Причём, его мысли и воспоминания должны иметь хронологически упорядоченную, то есть, естественную организацию. Самое лучшее в этом случае – это историческое воспроизводство самого процесса решения группой каких-либо проблем, а также выявление повторяющихся решений такого рода. В итоге, такой опрос может дать возможность каждому работнику по-своему рассказать историю исследуемой организации, что позволит выяснить, как возникавшие перед ней когда-то проблемы, так и методы их решения. Например, вот так:

1. Сейчас мы вместе будем вспоминать историю вашей организации. Можете ли вы рассказать, как она создавалась, и какие события этому сопутствовали?

Во-первых, кто принимал участие в этом процессе? (Здесь определяются ключевые основатели или лидеры, которые могли стать авторами организационной культуры, важен характер их ценностей и целей).

Во-вторых, какие проблемы возникали при этом перед организаторами? (Выяснение того, каким же образом удавалось решить проблемы выживания зарождающейся организации).

В-третьих, какую основную задачу решала организации в то время? (Определение её «кредо»).

2. Какие критические события пришлось пережить организации на раннем этапе её истории? (Под критическими событиями понимаются те, которые способны оказать серьёзное влияние на судьбу организации или выходящие за рамки действующих норм и решений).

Во-первых, Как сотрудники относились к происходящему в организации? (Они радовались, сердились или же волновались?)

Во-вторых, что конкретно было сделано? И кто именно это делал? (Это попытка выяснить в деталях природу реакции и ключевых деталей. Например: Экономические показатели, в силу изменения внешних обстоятельств, вдруг начали резко снижаться. Но мы решили не увольнять людей, а перешли на укороченный рабочий день. Здесь необходимо выяснить автора идеи и то, как она внедрялась в жизнь).

В-третьих, что произошло после реализации этого решения? Правильной ли оказалась реакция всех работников организации? Что они при этом испытывали? Как долго длилась их реакция? (Затем можно задавать подобные вопросы о дальнейших критических ситуациях в жизни организации).

Кроме этого, многое из той информации, которая представляется стороннему наблюдателю крайне интересной и очевидной, на самом деле может не иметь вообще никакого смысла или же совершенно не соответствовать действительности. Поэтому, руководитель организации должен принимать самое активное и непосредственное участие в дешифровке имеющейся у исследователя информации, если он действительно хочет понять культуру собственной организации.

Подобный анализ может быть осмысленным, но пользу он принесёт только в том случае, если руководитель понимает, для чего он проводится. Только совместная работа руководителя и стороннего исследователя может привести к повышению организационного потенциала [7].

Литература

1. Балашов А. П. Организационная культура : учеб. пособие. М., 2016.
2. Литвинова Н. П. Организационная культура предприятия: аналитический аспект // Экономические, экологические и социокультурные перспективы развития России, стран СНГ и ближнего зарубежья. Ч. 1 : материалы Междунар. науч.-практ. конф. / отв. ред. Бугланова Э. П. М., 2014. С. 172-180.
3. Стенкина М. В. Информационная безопасность как фактор экономической безопасности предприятия // Экономические, экологические и социокультурные перспективы развития России, стран СНГ и ближнего зарубежья : материалы II Междунар. науч.-практ. конф. / отв. ред. И. Г. Воробьева. М., 2015. С. 199-204.
4. Тихомирова О. Г. Организационная культура. Формирование, развитие и оценка. М.: Инфра-М, 2011. 152 с.
5. Чистякова В. И. Управление изменениями : учеб. пособие / Сиб. ун-т потребительской кооперации. Новосибирск, 2016.

6. Шейн Э. Х. Организационная культура и лидерство / Э. Х. Шейн ; пер. с англ. под ред. В. А. Спивака. СПб. : Питер, 2002. 336 с.
7. Щетинина И. В. Преодоление кризиса в АПК. Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 1996. № 11. С. 33.



ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИГРОВЫХ ИМИТАЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ В ОБУЧЕНИИ БУХГАЛТЕРОВ

Мамаева Ж. Г.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

В статье обосновывается необходимость инновационных подходов к обучению бухгалтеров в высшей школе. Исследуется сущность метода игрового имитационного моделирования. Раскрываются опыт разработки имитационных моделей и возможности применения метода игрового имитационного моделирования при изучении дисциплин «Управленческий учет», «Управление затратами» и других аналогичных по содержанию дисциплин, включенных в учебные планы образовательных программ направлений обучения «Экономика» и «Менеджмент».

В работе подробно рассмотрены понятие «деловая игра» и подходы к ее использованию в обучении бухгалтеров. Особое внимание автор акцентирует на методике игрового ситуационного моделирования. Данная методика способствует формированию у студентов навыков выполнения учетных и аналитических процедур, учит принимать решения в ситуациях с многовариантными исходами, активизирует творческие, познавательные способности обучающихся.

Ключевые слова: деловая игра, имитационная модель, модель полной фактической себестоимости, модели усеченной себестоимости, модели нормативного учета затрат.

THE POSSIBILITY OF USING GAMES SIMULATION MODELS IN EDUCATION OF ACCOUNTANTS

Mamaeva Zh. G.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The article substantiates the necessity of innovative approaches to the training of accountants in high school. The essence of the method of gaming simulation is explored. The article describes the experience of developing simulation models and the possibility of application of gaming simulation method in the study of the disciplines: «Management accounting», «Cost management» and other similar disciplines included in the curricula of the educational programs in the fields of study «Economics» and «Management».

In this paper the concept of «business game» and approaches to its use in the training of accountants are considered. Special attention the author draws to the game methodology of situational modeling. This method helps students to build the skills to perform accounting and analytical procedures, learn to make decisions in situations with multiple outcomes, activates their creative and cognitive abilities.

Key words: business game, imitational model, full actual cost model, truncated cost model, regulatory cost accounting model.

Понятие «имитационная игра» является общим для многочисленных стратегий обучения, включающих в себя игровые элементы.

«Под имитационной игрой ... понимается воспроизведение в условной обстановке и при наличии конфликтных ситуаций или информационной неопределенности деятельности руководителей или участников коллективов» [1, с. 3].

Имитационная игра строится на базе метафоры, отражающей реальный бизнес-процесс.

В Толковом словаре русского языка С. И. Ожегова, Н. Ю. Шведовой одной из трактовок понятия игра является « ... 5. Создание типичных для профессии ситуаций и нахождение в них практических решений. Деловая игра (моделирование производственной ситуации в целях выработки наиболее эффективных решений). Управленческие игры» [7, с. 235].

По мнению М. Л. Болтаевой «деловая игра – это комплексный методический прием обучения, при котором учащиеся в первую очередь рассматривают процесс принятия решения. Этот процесс воспроизводится на модели.

Деловые игры являются воссозданиями реальных ситуаций, в которых изображаются определенные фрагменты действительности.

В деловой игре действие всегда характеризуется анализом проблем, взвешиванием альтернатив, разработкой стратегий и принятием решений. Согласно этому в модели, в которой имитируется решение проблемы, необходимо выполнить упрощение до отдельных важных процессов принятия решения и тем самым до важных данных, структур и протекания действий» [2, с. 252].

Рассмотрим подходы к использованию деловых игр в обучении бухгалтеров.

Со второй половины двадцатого века большинство стран, в том числе и Россия, перешли в постиндустриальную фазу экономических отношений. Экономика стремительно усложняется в различных измерениях – информационном, технологическом, инструментальном, коммуникативном. Это, в свою очередь, требует обновления содержания и организационно – технической структуры бухгалтерского учета. Трактовка учета как набора инструктивных правил по технике записей давно устарела.

Учет в современной экономике понимается как один из ведущих компонентов процесса управления финансовой деятельностью фирмы. Бухгалтер в современной бизнес – среде – это высококвалифицированный специалист, занимающийся вопросами учета, анализа и финансового планирования. В своей деятельности он постоянно сталкивается с проблемой выбора, принимает финансовые решения в условиях многовариантности исходных факторов и показателей.

Современные нормативные документы представляют относительно большую свободу действий. Выбирая тот или иной вариант оценки и учета фактов хозяйственной жизни, бухгалтер может существенно влиять на конечный финансовый результат. Мало того, опираясь на свое профессиональное суждение, учитывая специфические особенности предпринимательской деятельности, бухгалтер может и вовсе отойти от общеустановленных правил, вплоть до так называемого креативного («созидательного») учета.

Изменение сущности работы бухгалтерского персонала предполагает и новое понимание компетенций, которыми должен владеть бухгалтер.

Многое в становлении профессионального бухгалтера зависит от качества подготовки в вузе.

Существующие программы вузовской подготовки бухгалтеров достаточно сложны и объемны, основными формами обучения являются лекции, семинарские и практические занятия.

Однако процесс обучения не раскрывает перед учащимися сути учета. Учет рассматривается изолированно, а не как интегрированная подсистема всей системы управления на предприятии. Студента учат, как правило, технике учетных записей, используя традиционные объяснительно – иллюстрирующие методы. В результате его представления отрывочны и далеки от практики.

Поскольку бизнес – среда и бухгалтерское законодательство изменчивы и многовариантны, то студента следует научить не только алгоритмам обработки учетной информации, но и прогнозированию, моделированию хозяйственных ситуаций, умению осознать и сформулировать проблему, найти возможные варианты решений и оценить последствия их выбора.

Одним из способов такого обучения могут стать деловые игры.

Следует отметить, что первый опыт создания деловых игр по бухгалтерскому учету принадлежит М.В. Лычагину и В.Ф. Комарову. В своем учебном пособии «Деловая игра «Бухгалтерский учет», изданном в Новосибирском Государственном Университете в 1983 году, «авторы представили взаимосвязанные игровые ситуации по важнейшим разделам учетной работы на промышленном предприятии на основе условно – реальной информации. Использование этих деловых игр при преподавании финансово-кредитных и учетных дисциплин позволяло в 1,5–2 раза интенсифицировать учебный процесс. Данная методика получила положительный отзыв доктора экономических наук, профессора В. И. Петровой и преподавателей возглавляемой ею кафедры бухгалтерского учета в Институте народного хозяйства им. Г. В. Плеханова» [8, с. 232–233].

Автором статьи совместно с профессором М.В. Лычагиным был продолжен опыт разработки и применения деловых игр в обучении бухгалтеров.

«Игра, в этом случае, представляет групповое упражнение по выработке решения в условиях, имитирующих реальность. В учебной игре сочетаются два разных принципа обучения: принцип моделирования будущей профессиональной деятельности и принцип проблемности. При этом процессе решения задачи является поисковым, исследовательским. Нарбатываемый в игре опыт достаточно близок к практической работе» [6, с. 6].

В основе игрового моделирования лежит построение имитационной модели. Модель – это всегда условный образ конкретного объекта. Детализация и степень точности модели зависит от решаемой задачи. При этом цель моделирования – не просто создание образа, адекватного объекту. Необходимо создать изображение, которое позволяет выявить и понятно охарактери-

зовать изучаемые свойства и связи объекта. Моделирование дает возможность рассмотреть все возможные варианты преобразования модели, и, как следствие, выбрать оптимальный вариант для решения конкретной практической задачи.

Имитационные модели, используемые в учебном процессе, должны одновременно воплощать характерные признаки и свойства реального объекта и раскрывать компетенции, которые должны приобрести обучающиеся в процессе изучения дисциплины.

Так, рекомендуемые ситуационные модели применимы при изучении дисциплин «Управленческий учет», «Управление затратами» и других аналогичных по содержанию дисциплин, включенных в учебные планы образовательных программ по направлениям обучения «Экономика» и «Менеджмент».

Студентам выдается практический материал с описанием условий хозяйственно-финансовой деятельности предприятия. Ситуации достаточно интересны по сюжету и близки к реальной действительности. Так, например, предлагается информация о деятельности условного рыбоперерабатывающего предприятия ООО «Катран-С», выпускающего два вида продукции: сельдь соленую и сельдь копченую. Студенты выступают в роли экономистов-аналитиков.

В основе курсов дисциплин «Управленческий учет», «Управление затратами» лежит группировка затрат предприятия по различным классификационным признакам и калькулирование себестоимости готовой продукции. Поэтому и ситуационные модели построены для решения этих задач.

Под моделированием, в данном случае, автор понимает процесс создания «упрощенного описания учетной системы с выделением ее существенных параметров. При разработке моделей преследуется цель свести разрозненные элементы в единую имитируемую ситуацию, показать их взаимодействие, возможности и логику практического применения. Разработанные ситуации требуют как учетных и аналитических процедур, так и принятия на их основе управленческих решений» [6, с. 16].

«Каждая модель имеет четкую ориентацию на раздел дисциплины. Поэтому практические занятия с использованием элементов ситуационного моделирования следует проводить после изложения соответствующего лекционного материала. На лекции необходимо рассказать об общих проблемах данной темы, представить широкий спектр информации, включая и те сведения, которые не заложены в модель. В таком случае студенты уже предварительно подготовлены и обладают необходимыми знаниями для построения модели, ее анализа и практической оценки.

Основная масса технических расчетов и разноски сумм по счетам должна осуществляться студентами самостоятельно в качестве домашнего задания. Цель аудиторной работы – постановка проблемы, поиск путей ее решения и выработка рекомендаций для управления.

Модели строятся по принципу: «от простого к сложному». Первоначально формируется базовая модель традиционной процедуры учета затрат и калькулирования полной фактической себестоимости» [8, с. 240]. Студенты приобретают навыки и компетенции, связанные с классификацией затрат и их полным распределением по объектам калькулирования.

Далее базовая модель модифицируется, студенты строят модели калькулирования усеченной производственной себестоимости: вариант Российской практики учета, классический и развитой варианты системы «директ-костинг». Отдельно строятся модели нормативного учета затрат и калькулирования себестоимости: вариант Российской практики учета и стандарт-кост. Поскольку исходные данные для всех моделей одинаковы, то появляется возможность выявить отличия в методике учета затрат и калькулировании, оценить влияние выбранного способа на финансовый результат, проанализировать преимущества и недостатки каждого метода калькулирования, в том числе для принятия управленческих решений.

Построив соответствующие модели, обучающиеся выступают в роли менеджеров-аналитиков. Используя модели классического и развитого варианта директ-костинг, студенты рассчитывают маржинальный доход, безубыточный объем продаж, проводят анализ соотношения «затраты – объем – прибыль», определяют нижний предел продажной цены, анализируют показатели производственного леввериджа. На основании проведенного анализа формулируются управленческие решения о возможности увеличения прибыли исследуемого предприятия за счет оптимизации цен, ассортимента выпускаемой продукции, затрат на производство.

Построив модель стандартной себестоимости, студенты проводят факторный анализ и формулируют выводы о причинах и виновниках отклонений фактически полученной прибыли от запланированной.

Предлагаемая информация о деятельности условного рыбоперерабатывающего предприятия ООО «Катран-С» детализирована таким образом, что позволяет построить модели всех операци-

онных и основных бюджетов. Целесообразно построение этих моделей предложить студентам в рамках самостоятельной работы по дисциплине. Кроме того студенты должны не только построить бюджеты, но и модифицировать их с учетом заданных значений финансовых коэффициентов рентабельности, ликвидности и других параметров.

Предлагаемая методика была апробирована и внедрена в учебный процесс Сибирского университета потребительской кооперации. В настоящее время методика используется автором при преподавании дисциплин в Новосибирском государственном университете экономики и управления.

Использование в процессе обучения метода игрового ситуационного моделирования не только формирует у студентов навыки выполнения учетных и аналитических процедур, но и учит принимать решения в ситуациях с многовариантными исходами, активизирует их творческие, познавательные способности и, в конечном счете, позволяет подготовить специалистов, адекватных требованиям современной экономической ситуации.

Литература

1. Бирнштейн М. М., Жуков Р. Ф., Тимофеевский Т. П. Возникновение и состояние советских и зарубежных деловых игр // Активные методы обучения и деловые игры. Новосибирск : ИЭиОПП СО АН СССР, 1981. С. 3.
2. Болтаева М. Л. Деловая игра в обучении // Молодой ученый. 2012. №2. С. 252-254.
3. Кайзер Ф.-Й., Камински Х. Методика преподавания экономических дисциплин. Основы концепции, направленной на активизацию процесса обучения, с примерами. СПб. : Мир и Семья, 2002. 216 с.
4. Лычагин М. В., Комаров В. Ф. Деловая игра «Бухгалтерский учет» : учеб. пособие. Новосибирск : НГУ, 1983. 56 с.
5. Мамаева Ж. Г. Учет затрат и калькулирование себестоимости с использованием ситуационного моделирования на примере рыбоперерабатывающих предприятий : учеб. пособие. Новосибирск : СибУПК, 2002. 156 с.
6. Мамаева Ж. Г. Учет затрат и калькулирование себестоимости в рыбоперерабатывающих предприятиях : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12 / Сиб. ун-т потребительской кооперации. Новосибирск, 2002. 16 с.
7. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / Рос. акад. наук. Ин-т русского языка им. В. В. Виноградова. 4-е изд., доп. М. : Азбуковник, 1999. 944 с.
8. Соколов Я. В., Каморджанова Н. А., Лычагин М. В. Бухгалтерский учет: проблемы и методы изучения и обучения. Новосибирск : ИЭОП СО РАН, 2007. 288 с.

—♦♦♦—

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Маркелов В. А.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Новосибирская торгово-промышленная палата, Новосибирск, Россия

Для придания устойчивого развития человеческого капитала в Российской Федерации необходимо преодолеть негативные тенденции снижения уровня доступности объектов социальной инфраструктуры для граждан и изношенности основных фондов объектов образования. Сегодня механизмы государственно-частного партнерства (ГЧП) становятся основополагающим инструментом развития региональной и муниципальной инфраструктуры, привлечения инвестиций, повышения качества оказываемых услуг населению. В работе исследована современная ситуация ГЧП в России: законодательная база, количество проектов, объемы привлеченных инвестиций. Проведено сравнение по этим показателям со странами-лидерами в данной сфере. Проанализировано положение с оказанием образовательных услуг в регионе. Рассмотрены возможности и примеры использования государственно-частного партнерства в условиях бюджетного дефицита для развития образования Новосибирской области. Сделаны следующие выводы: механизм ГЧП совершенствуется, процессы в этой сфере активизируются; нормативно-правовая база ГЧП на сегодняшний день имеет ряд улучшающих и упрощающих норм в реализации и применении. Тем не менее, современная ситуация в сфере образования требует вмешательства для устранения проблем, связанных как с инфраструктурными вопросами, так и непосредственно с образовательными услугами; государство не способно самостоятельно в полной мере решить сегодняшние проблемы в этой сфере, поэтому необходимо подключить частный сектор на правах партнера и совместно находить решения.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, образование, человеческий капитал, социальная инфраструктура.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE EDUCATION OF THE NOVOSIBIRSK REGION**Markelov V. A.**Novosibirsk State University of Economics and Management,
Novosibirsk Chamber of Commerce and Industry, Novosibirsk, Russia

For sustainable development of human capital in the Russian Federation need the negative trends of reducing the accessibility of social infrastructure for the citizens and depreciation of fixed assets of education facilities have to be overcome. Today, the mechanisms of public-private partnerships (PPPs) have become a fundamental instrument for the development of regional and municipal infrastructure, attracting investment, improving the quality of services provided to the population. The paper examines the current situation of PPP in Russia: legislative framework, a number of projects, volumes of attracted investments. A comparison of these indicators with the countries-leaders in this field was made. The situation with the provision of educational services in the region is analyzed. Possibilities and examples of the use of public-private partnership for the development of education in Novosibirsk region in the conditions of budget deficit are analysed. The following conclusions are made: PPPs gaining momentum; regulatory framework for PPPs to date has a number of improving and simplifying rules to implement and use; current situation in education requires interventions to resolve problems related to infrastructure issues, and directly with educational services; the state is not able to solve today's problems in this area, so it is necessary to involve the private sector as a partner and jointly find solutions.

Key words: public-private partnerships, education, human capital, social infrastructure.

В современной действительности обеспечение благосостояния граждан, их прав и свобод, удовлетворение социальных потребностей и интересов, обеспечение достойного качества жизни, образования во многом зависит от наличия и состояния объектов инфраструктуры. Для придания устойчивого развития человеческого капитала в Российской Федерации необходимо преодолеть негативные тенденции снижения уровня доступности объектов социальной инфраструктуры для граждан и изношенности основных фондов объектов образования, здравоохранения, физической культуры, социального обслуживания. Одновременно с развитием инфраструктуры необходимо не забывать и о повышении качества услуг, оказываемых населению, в том числе с привлечением компаний негосударственного сектора. В России только формируется рынок частных операторов, но в перспективе он позволит более эффективно применять различные модели партнерства государства и бизнеса для эффективного управления.

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

1. СОВРЕМЕННАЯ СИТУАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ

В современных условиях экономической жизни общества у государства появляется необходимость искать новые пути и направления развития различных сфер экономики, разрабатывать более продуктивные и эффективные системы по управления ресурсами, адаптироваться под стремительно меняющийся экономический мировой климат. Государству справиться с нынешним темпом порой не так легко, поэтому необходимо выстраивать политику, которая бы предполагала совместные действия государства и представителями частного сектора.

В последнее время все большую актуальность приобретает механизм государственно-частного партнерства (далее ГЧП), который имеет возможность влиять на экономическое развитие и эффективность управлением одного из ресурсов – государственной собственности.

Что из себя сегодня представляет непосредственно ГЧП:

«ГЧП (МЧП) – юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве» [1].

Для непосредственного понимая сущности ГЧП необходимо определить его ключевые признаки и дать характеристику, чтобы можно было отличать механизм ГЧП от других форм взаимодействия государства и бизнеса. «В качестве таких признаков можно выделить следующие:

1) участниками партнерства являются как государственные, так и частные организации;

- 2) взаимоотношения сторон носят партнерский, равноправный характер;
- 3) отношения сторон партнерства зафиксированы в официальных документах (договор, соглашение и т.д.);
- 4) партнеры имеют общие цели, для достижения которых они объединяют свои вклады;
- 5) получение и использование совместных результаты основано на распределении между партнерами соответствующих рисков и расходов» [2].

Стоит еще отметить, что такой тип взаимодействия частного лица и государства реализуется не с помощью властного механизма со стороны государства, а власть выступает в роли партнера для достижения совместно с представителями частного сектора общественно значимых целей. Поэтому именно поэтому данная модель и набирает обороты. Следует заметить, что государственный заказ как наиболее распространенный способ удовлетворения потребности государства в товарах и услугах не является видом государственно-частного партнерства, поскольку в этом случае государство выступает в роли заказчика, а не партнера.

ГЧП, как уже было сказано на сегодняшний день активно набирает обороты как на федеральном, так и на региональном уровне. Механизм ГЧП является неотъемлемым инструментом развития региональных экономических систем, поскольку является наиболее оптимальным для решения проблем социально-экономического развития государства. Бюджетные ограничения подталкивают государство к этой модели выстраивания отношений с частным партнером.

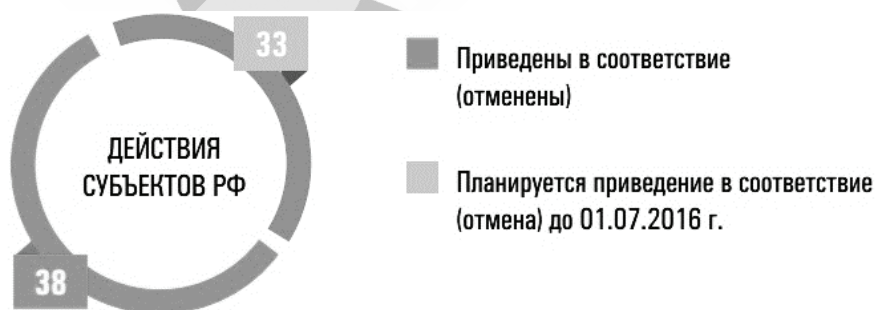
На сегодняшний день около 70 % субъектов Российской Федерации реализуют на своих территориях проекты ГЧП. «Средний показатель по уровню развития ГЧП в России по прогнозу на 2015 год должен был составить 29,2 %, фактическое среднее значение оказалось на 4,8 п. п. ниже и составило 24,4 %. Медианное отклонение составило, в свою очередь, 4,1 п. п.» [3].

Возможно такая отрицательная динамика связана со следующими факторами:

1. «Ряд субъектов РФ по итогу 2015 года не показали ожидаемого роста реализации проектов ГЧП — планируемые проекты так и не были запущены;
2. Региона аутсайдеры не приняли базовые меры по созданию фундамента мер ГЧП, а которых велась речь ранее;
3. За счет снижения темпов роста российской экономики снизился интерес инвесторов к долгосрочным инвестициям в инфраструктуру на региональном и муниципальном уровне» [3].

Для повышения среднего общероссийского показателя по уровню развития ГЧП необходимо провести ряд мер, которые бы отрегулировали работы механизма государственно-частного на уровне субъектов РФ.

Одной из ярких проблем может быть незавершенный процесс приведения нормативно правовой базы в соответствие с требованием ФЗ о ГЧП.



Источник: данные Минэкономразвития России

Рис. 1. Действие субъектов РФ по приведению в соответствие региональной нормативно-правовой базы в сфере ГЧП, 2015

Если анализировать работу проектов ГЧП на территории РФ, то лидирует Центральный и Северо-Западный федеральный округ. Они составляет 30% от общего числа реализуемых проектов.

Существует рейтинг регионов по уровню развития ГЧП, который рассчитывается в соответствии с методикой, утвержденной Минэкономразвития России. Данный рейтинг может характеризовать наиболее развитые регионы в сфере работы ГЧП. Определим 15 лучших регионов по данному рейтингу.

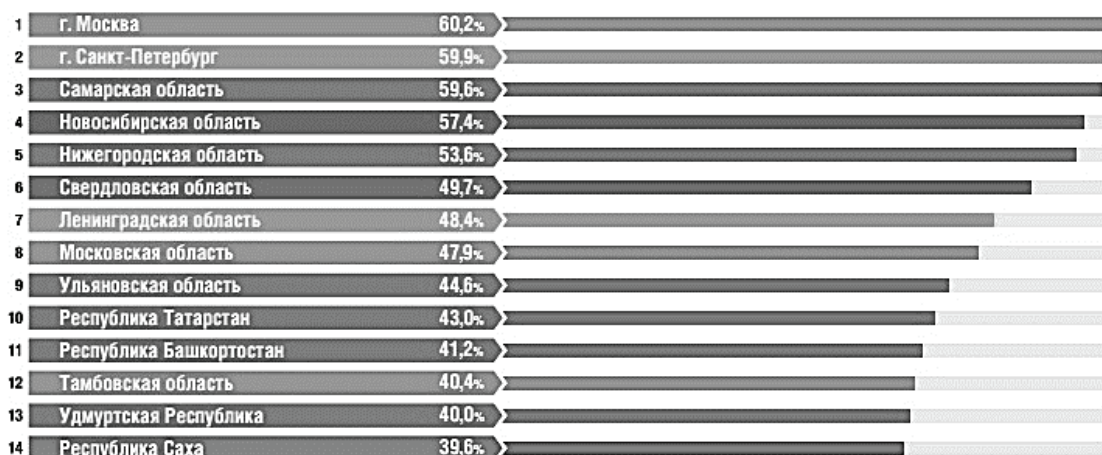
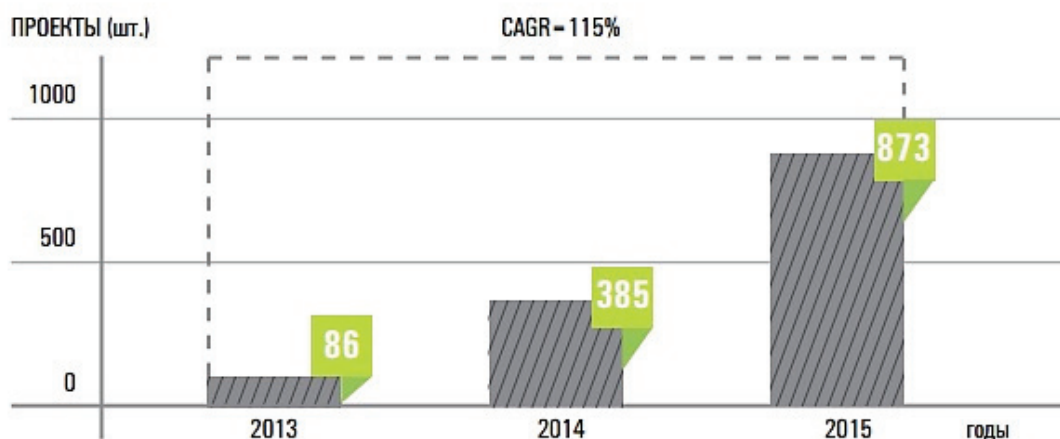


Рис. 2. Рейтинг регионов по уровню развития ГЧП, 2015

Если говорить о ситуации реализации механизма государственно-частного партнерства на уровне России, то на сегодняшний день существует 1300 проектов ГЧП, по которым было принято решение о их реализации, проекты распределены следующим образом:

- федеральный уровень – 15 проектов;
- региональный уровень – 191 проект;
- муниципальный уровень – более 1100 проектов.



Источник: данные Минэкономразвития России, расчеты Центра развития ГЧП.

Рис. 3. Среднегодовой темп роста числа проектов ГЧП в России, прошедших стадию коммерческого закрытия, 2015

Статистические данные говорят о том, что по сравнению с 2013 годом количество проектов имеет высокий среднегодовой темп роста. Возможно такого рода рост вызван усилением законодательной базы о концессионных соглашениях [4], появились дополнительные инструменты для инвесторов.

Инвесторы в свою очередь стали активно себя проявлять в заключении соглашений о ГЧП, доказательством чему служат 873 проекта на 2015 г. Объем суммарных частных инвестиций для реализации этих проектов равен 640,3 млрд руб.

Также стоит обратить внимание, что на сегодняшний день отношение объема частных инвестиций для обеспечения проектов инфраструктурой проектов ГЧП к номинальному объему ВВП составляет менее 1 %.



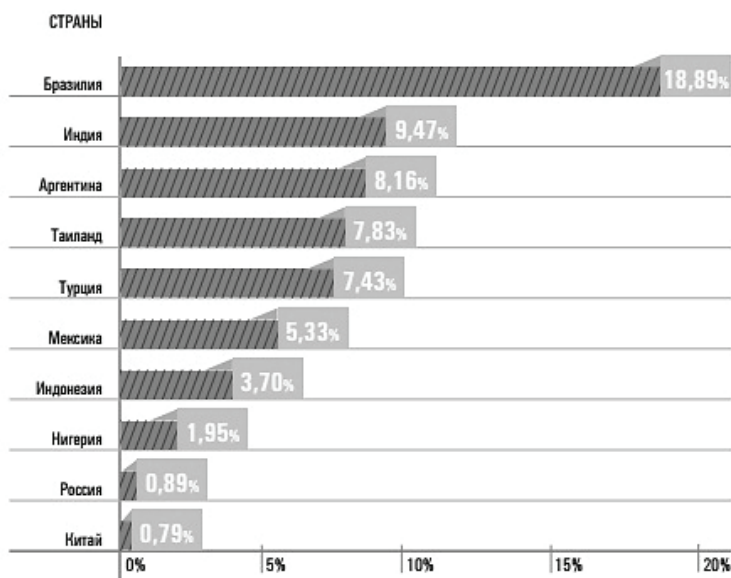
Источник: данные Минэкономразвития России, расчеты Центра развития ГЧП.

Рис. 4. Соотношение административного уровня реализации проектов, объема частных инвестиций и количества проектов ГЧП, 2015

Если же брать для сравнения такое же отношение инвестиций к номинальному объему ВВП других стран, то он значительно выше.

«Данное отношение, по экспертным оценкам, должно находиться на уровне примерно 4–5 %, тогда можно непосредственно говорить о сбалансированном процессе привлечения инфраструктурных инвестиций на принципах ГЧП в экономику России» [3].

На сегодняшний день, можно смело говорить о том, что проекты, которые создаются по механизму ГЧП набирают обороты. Для того, чтобы они оказывали все более значительное влияние на экономику страны необходимо найти точки роста российского рынка ГЧП, которые будут способствовать стабилизации и постепенному стабильному росту экономики. Что в дальнейшем может существенно увеличить число проектов ГЧП на всех уровнях власти и повысить интерес к отечественной инфраструктуре со стороны зарубежных инвесторов.



Источник: Всемирный Банк, МВФ, Росстат, расчеты Центра развития ГЧП.

Рис. 5. Отношение частных инвестиций в проектах ГЧП к номинальному ВВП, 2015

1.2. Нормативно-правовая база и методическая база, регулирующая механизм государственно-частного партнерства в России и образовании

Для эффективного развития и применения ГЧП на всех уровнях власти необходима определенная нормативно-правовая база, которая будет служить фундаментом для планирования и развития данной сферы.

Как и любая другая сфера экономики ГЧП в рамках, установленных Российской Федерации: федеральные законы, указами Президента РФ, распоряжениями Правительства РФ, законами и нормативно-правовыми актами Субъектов РФ, нормативными актами, имеющие силу на местном уровне.

Сфера деятельности в ГЧП на данный момент только набирает обороты, поэтому нормативно-правовая база, регулирующая эту деятельность еще не столь обширна.

Для более точной информации обратимся к справочно-правовой системе «Консультант Плюс». По запросу «государственно-частное партнерство» на сайте найдено 504 документов.

Перечислим основные наиболее значимые из них:

1. Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [1]. В данном нормативно-правовом акте говорится о сущности механизма государственно-частного партнерства, какие обязанности влекутся со стороны государства и частного партнера. Определяется какого рода ресурсы будут предоставлены частной стороне. Также говорится о применении ГЧП не только на уровне Российской Федерации, но и реализации проектов как на региональном, так и на муниципальном уровне.

2. Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «О концессионных соглашениях» [4]. Данный закон содержит в себе непосредственно информацию о том, что такое концессионное соглашение, где и на каких условиях оно может быть реализовано. Говорится об объектах, которые могут входить в концессионное соглашение. Оговариваются стороны соглашения, а также их широта полномочий в отношении партнера, последствия и ответственность за неисполнения своей стороны обязательств.

Механизм государственно-частного партнерства охватывает разные сферы деятельности, поэтому для более качественной и эффективной работы планируются создать координационные советы в отдельных сферах деятельности, которые будут участвовать в координации проектов именно в данной отрасли. Примером служит Координационный совет Минздрава России по государственно-частному партнерству.

Одна из отличительных особенностей федерального закона о ГЧП состоит в том, что один из органов исполнительной власти субъекта РФ или муниципального образования должен быть наделен рядом полномочий по развитию сферы ГЧП на территории. Данная норма направлена в первую очередь на формирование эффективной системы управления сферы ГЧП на территориальном уровне и формирование необходимых компетенций соответствующих органов власти. На сегодняшний день в соответствии с требованиями законодательства наделены соответствующими полномочиями органы исполнительной власти в 26 субъектах РФ. Также еще в 17 субъектах РФ определены уполномоченные органы на подготовку и заключение концессионных соглашений [3].

По данным на 2015 год, в России действовал 71 закон субъекта РФ в сфере государственно-частного партнерства, ряд из которых сегодня уже утратил силу или в которые внесены изменения устраняющие противоречия.

Если говорить о законодательной базе, регулирующей сферу образования, то здесь объем нормативно-правовых актов намного больше.

Также для более точной информации обратимся к справочно-правовой системе «Консультант Плюс». По запросу «образование» на сайте найден 11121 документ.

Основные отражены ниже:

1. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об образовании в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016) [5]. В законе говорится о полномочиях государственной власти в сфере образования, полномочий органов субъектов. Непосредственно о самой системе образования, какие отрасли и под отрасли оно имеет (структура российского образования), кем регулируется это и на основе чего строится вся система образования (образовательные программы, стандарты). Регулирует деятельность образовательных учреждений на всех уров-

нях (дошкольное, школьное, высшее). Кто и каким образом может осуществлять образовательную деятельность, какие виды и типы образования имеются в России на сегодняшний день и т.д.

2. Постановление Правительства РФ от 28.10.2013 № 966 (ред. от 12.11.2016) «О лицензировании образовательной деятельности» (вместе с «Положением о лицензировании образовательной деятельности»). В документе говорится о непосредственной лицензии и порядке ее получения на какой-либо ступе образования. Кем, в какие сроки, на каких условиях происходит процесс лицензирования.

На региональном уровне также существуют законы, которые регламентируют деятельность образовательных учреждений. Если рассматривать Новосибирскую область, то сферу образования регулирует следующий документ:

3. Закон Новосибирской области от 05.07.2013 № 361-ОЗ «О регулировании отношений в сфере образования в Новосибирской области» [6].

В данном документе содержится информация о полномочиях Правительства НСО в сфере образования, о дополнительных мерах государственной поддержки для обучающихся, порядок финансирования образовательных учреждений, полномочия государственных органов, во власти которых находятся образовательные учреждения.

Нормативно-правовая база необходима для эффективного управления в той или иной сфере деятельности, поскольку он затрагивает многие аспекты непосредственного осуществления самого процесса. А наличие законодательства облегчает работы как со стороны органов исполнительной власти, которые занимаются вопросами качества и результативностью, так и учреждениям, и организациям, которые являются участниками самого процесса.

2. ПРИМЕНЕНИЕ ГЧП В ПРОЕКТАХ СФЕРА ОБРАЗОВАНИЯ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

2.1. Ситуация в сфере образования в Новосибирской области

В современном российском образовании происходит усложнение задач, которые обязаны решить вопросы, связанные с быстроменяющимся экономическим темпом. Поскольку образование является той начальной ступенью, которая в свою очередь может повлиять на конечный исход событий: начиная от повышения качества фундаментальных знаний, заканчивая эффективным сотрудничеством университетов с ведущими компаниями, технопарками, кластерами и т.д.

На сегодняшний день в процессе модернизации системы образования одними из центральных оказываются вопросы формирования инновационных механизмов развития образования и управления инновационными процессами.

В процессе формирования изменений в самой системе образования непосредственно участие принимают регионы Российской Федерации. Поскольку они самостоятельно формируют образовательную систему, в своих полномочиях, основываясь на региональном законе об образовании. Новосибирская область является отличным примером для рассмотрения данного вопроса.

Основой системы образования в Новосибирской области является сеть государственных и муниципальных образовательных организаций, реализующих образовательные программы различного уровня. При этом полномочия в сфере организации и управления дошкольного, общего и дополнительного образования детей в основном сконцентрированы на региональном и муниципальном уровнях управления; в сфере профессионального образования – на региональном уровне; в сфере высшего образования – преимущественно на федеральном уровне. Тем не менее, в целях развития Новосибирской области и удовлетворения потребностей населения в качественном образовании вся совокупность образовательных организаций должна функционировать взаимосвязано.

На сегодняшний день в Новосибирской области имеется 1009 общеобразовательных учреждений. Большая часть общеобразовательных организаций в Новосибирской области расположена в сельской местности (63 %), в них обучается 23 % детей.

Таблица 1

Образовательные организации, реализующие программы общего образования в Новосибирской области, 2015

	Количество организаций	Численность обучающихся
Общеобразовательных, в том числе:	1 009	275 801
Дневных муниципальных общеобразовательных	983	270588
Вечерних	26	5213

В настоящее время в системе дополнительного образования детей Новосибирской области работает 267 организаций дополнительного образования различной ведомственной принадлежности, в которых занимаются около 170 тысяч детей в возрасте от 6 до 18 лет.

Что касается города, то Новосибирск располагает обширной сетью образовательных учреждений. В городе более 30 высших учебных заведения, включая филиалы иногородних вузов, в которых учатся около 120 тысяч студентов, аспирантов и докторантов. Из них более 20 % — жители других регионов страны, поскольку в Новосибирске готовят специалистов для всех территорий Сибири и Дальнего Востока. В последнее время наблюдается устойчивая тенденция к росту численности иностранных студентов. Кроме того, в городе функционируют более 40 средних специальных учебных заведений.

Для подрастающего поколения (школьников и детей дошкольного возраста) в Новосибирске имеется «512 муниципальное образовательное учреждение, в том числе: 123 общеобразовательные школы, 16 гимназий, 20 лицеев, 18 школ с углубленным изучением отдельных предметов, 2 образовательных центра, 2 учреждения «Начальная школа — детский сад», 2 школы-интерната, 12 вечерних школ, 15 специальных коррекционных школ, 275 дошкольных образовательных учреждений, 44 учреждения дополнительного образования» [7].

Можно сказать, что как в Новосибирске, так и в Новосибирской области достаточно большое количество образовательных учреждений, а доля учащихся с каждым годом все увеличивается, поскольку возрастает число иногородних студентов, но также и число самих жителей Новосибирской области. Правда несмотря на такое количество учебных заведений все равно возникает спрос на учебные места, особенно это касается среднего и дошкольного образования. На этих ступенях возникают особые проблемы, связанные с нехваткой мест, поскольку на сегодняшний день недостаточно инфраструктуры для школ и детских садов. Также частая проблема среднего и дошкольного образования — это нехватка образовательных ресурсов: дополнительных образовательных программ и специалистов. Качество сегодняшней образовательных и дошкольных учреждений пока находится не 100 % уровне. Поскольку еще не все имеют должное оснащение, оборудование и инфраструктуру.

Решение этих проблем на сегодняшний день первостепенные, поскольку создания равных стартовых условий и обеспечения доступности качественного обучения в начальной школе необходима дошкольная подготовка. «Целевым показателем является охват детей в возрасте от 3 до 7 лет услугами дошкольного образования. Его значение по Новосибирской области в 2013 году составляет 90 %, и планируемый комплекс мер к 2015 году позволит добиться его увеличения до 100 %. При решении проблемы охвата детей от 3 до 7 лет сохраняет актуальность удовлетворение потребности в сохранении и расширении системы раннего развития детей от 0 до 3 лет. Охват детей в возрасте от 0 до 3 лет услугами дошкольных образовательных организаций в 2014 году составил 14,6 %. Охват детей в возрасте от 0 до 3 лет различными программами поддержки раннего развития в общей численности детей соответствующего возраста к 2020 году достигнет 20%» [5]. Число детей постоянно растет, что говорит о необходимости создания дополнительных мест. Государство всячески старается способствовать этому. В 2011-2013 годах введено более 23200 дополнительных мест. В 2013 году введено в эксплуатацию 24 новых объекта дошкольного образования (здания, пристройки), создано 8065 дополнительных мест. Также стоит сказать, что есть альтернатива государственным учреждениям — частные дошкольные организации. Они имеют достаточно сложный процесс создания и дальнейшего управления, но не совсем доступные условия для среднего класса населения. На протяжении трех лет не изменилось количество лицензированных негосударственных дошкольных образовательных организаций (19 — в 2014 году), их посещают 1128 детей.

То, что на сегодняшний день необходимо увеличивать и создавать дополнительные места — это очевидно. Но государство не сможет справиться самостоятельно, потому что не сможет финансировать в том количестве, чтобы могло решить проблему полностью. Здесь необходима поддержка со стороны частных компаний. Необходимо стимулировать коммерческие организации для строительства детских садов, развития вариативных форм дошкольного образования. Или совместно решать данный вопрос на условиях партнерства.

Если говорить о среднем образовании, то здесь ситуация следующая. Сеть общеобразовательных организаций сформировалась, в основном, в период, предшествовавший переходу к рыночной экономике, и не имела достаточных ресурсов для своего поддержания и развития в последние годы. Введение новых норм и правил устройства образовательных объектов существенно подняли требования к помещениям общеобразовательных организаций и условиям пребывания в них обучающихся и учителей. Это касается необходимости организации занятий в одну смену,

наличия оборудованных залов и площадок для занятий физической культурой и спортом, художественным и техническим творчеством. В современных условиях по-новому определены задачи обеспечения безопасности и создания здоровых условий нахождения обучающихся в общеобразовательных организациях. Требуется повышение уровня энергоэффективности зданий. Все это требует высоких финансовых вложений, поскольку пока ситуация такова, что далеко не все учебные заведения соответствуют новым стандартам.

Для решения данных вопросов предполагает строительство и реконструкцию действующих объектов образования, их капитальный ремонт. Данные действия необходимы поскольку возрастает численность учащихся, которые приходят в первые классы, с каждым годом их количество увеличивается. Это обуславливается следующей демографической ситуацией: до 2018 года ожидается ежегодный прирост численности детей в возрасте 7-17 лет.

Мало того, что одной из проблем общего образования – нехватка мест для учащихся, существует также острый вопрос с оснащенностью учебных заведения области. В соответствии с современными требованиями базовой инфраструктуры системы общего образования в последние три года продолжается финансирование капитальных и текущих ремонтов зданий общеобразовательных организаций. На сегодняшний день благодаря этому мы имеем: «почти 65% общеобразовательных организаций имеют современное остекление; произведены ремонт и реконструкция почти половины кровель, требующих ремонта (в 2013 году – 115 кровель); комплексно отремонтированы более 40 % спортивных залов, находящихся в неудовлетворительном состоянии (в том числе 67 – в 2013 году)» [8].

Также значительная финансовая поддержка была оказана в пользу продвижения в образовательном процессе информационных технологий: соответствующее оборудование поставлялось более чем в 1000 общеобразовательных организаций и прежде всего в общеобразовательные организации, имеющие существенное отставание.

«В 2014 году увеличилась доля общеобразовательных организаций, в которых есть один и более мультимедийных проектор, до 96%; одна интерактивная доска и более, – до 76% (в 2011 году 92% и 56% соответственно). Проводились работы по повышению скорости доступа к сети Интернет. В результате в 52% общеобразовательных организаций скорость доступа к сети Интернет доведена до 2048 Кбит/с. В 26% – выше 256 Кбит/с. Вместе с тем, 22% общеобразовательных организаций (преимущественно сельских) имеют скорость доступа к сети Интернет ниже желаемого показателя – 128 Кбит/с» [8].

Данная ситуация говорит о неразвитости современных образовательных учреждений в полной мере и в 100% количестве. А государство в свою очередь делает все возможное, но в силу ограниченности ресурсов не может обеспечить всем необходимым образовательные учреждения в короткие сроки. Поэтому в данной сфере также необходимо содействие частных партнеров, для решения насущных вопросов.

Стоит отметить, что изменений в общем образовании требуют не только объекты, касающиеся инфраструктуры, но и сам подход преподавания, который также не менялся с советский времен. В настоящее время продолжается тенденция увеличения среднего возраста учителей. За последние три года средний возраст увеличился с 44,2 (2011 год) до 44,7 лет (2014 год). Увеличивается доля работающих учителей пенсионного возраста на фоне снижения доли молодых в общем количестве работающих учителей. Относительно невысокая динамика доли педагогов первой и высшей квалификационной категории обуславливает значительную долю общеобразовательных организаций, как реализующих «программу минимум», так и не способных к реализации «программы минимум». И хотя за последние годы наметились позитивные тенденции в сокращении количества таких общеобразовательных организаций, их доля в системе образования Новосибирской области остается достаточно высокой. Этим вопросом также занимается государство, но в этой сфере тяжело найти дополнительные средства, для обеспечения образовательных учреждений дополнительными образовательными программами, а также программами для учителей. В данной ситуации стоит рассматривать сотрудничество с частными компаниями, как представителями предоставления услуг, поскольку сегодня ранок частных образовательных компаний довольно обширен.

Для того, чтобы убедиться насколько необходимо сегодня поддержка и сотрудничество государству с частными партнерами, необходимо рассмотреть структуру финансирования образовательных учреждений.

Основа – Государственная программа Новосибирской области «Развитие образования, создание условий для социализации детей и учащейся молодежи в Новосибирской области на 2015-2020 годы». Прогнозный объем финансирования обеспечения государственной програм-

мы составляет 139 288 681,1 тыс. рублей. По источникам обеспечения из федерального бюджета планируется 921 108,5 тыс. рублей, из областного бюджета Новосибирской области, всего – 137 281 693,5 тыс. рублей. Данные суммы были запланированы, но не факт, что именно в этом количестве они будут поступать на реализацию программы, поскольку «на сегодняшний день в дефицит областного бюджета на 2017 год в сумме 1 030 291,7 тыс. рублей» [9]. Это еще раз подтверждает, что государство не может в полной мере разрешить существующие проблемы и ему необходима помощь и поддержка со стороны частных организаций. И одним из лучших вариантов может быть государственно-частное партнерство.

2.2. Применение механизма ГЧП в образовательной сфере Новосибирской области

Как уже говорилось, образовательная сфера сегодня требует нововведений и изменений той системы, которая была создана в СССР, и к сожалению, пока не потерпела изменений. Это не говорит о том, что в современном образовании не существует инновационных школ с новыми методиками, совсем нет, просто их далеко не большое количество. А на сегодняшний день, ряд школ нуждаются в новой инфраструктуре и самой подаче образовательной услуги.

Если опираться на статистику, школы Новосибирской области еще не в полной мере оборудованы, и это является важной проблемой, поскольку напрямую может повлиять на образовательный процесс. Государство, делая все возможное, не достигает пока планируемого результата, что говорит о том, что необходима сегодня помощь со стороны частного сектора, поскольку он стал активно развиваться в отрасли образования, не говоря уже о строительстве.

В настоящее время в Новосибирской области реализуется 56 проектов ГЧП общей стоимостью порядка 30,4 миллиарда рублей. Это проекты в сфере ЖКХ, социального обслуживания населения, физической культуры и спорта, транспорта, образования, здравоохранения, культуры, туризма, а также в рамках реализации парковой политики. Общий объём государственной поддержки инвесторов в Новосибирской области в 2015 году составил 713 миллионов рублей. Инвестиции в основной капитал по Новосибирской области в 2015 году составили 156,6 миллиардов рублей.

В основном, проекты реализуются в отраслях жилищно-коммунального хозяйства и социального обслуживания населения. Проекты в сфере образования набирают обороты, поскольку их актуальность на сегодняшний день очень велика. Новосибирская область и Новосибирск не являются исключением для реализации проектов государственно-частного партнерства в образовательной сфере. Данные проекты могут быть направлены на решение вопросов связанных с инфраструктурой (строительство имущественных объектов), а также предоставление образовательных услуг.

На сегодняшний день в Новосибирской области в области образования реализуются 4 проекта.



Рис. 6. Структура проектов ГЧП в Новосибирской области, 2015

Одним из успешных проектов ГЧП в образовании является детский сад «Жарки» в Новосибирске. «Жарки» стал первым в городе дошкольным образовательным учреждением, открытым в рамках концессионного соглашения между муниципалитетом и частным инвестором. В здании расположены музыкальный и спортивный залы, бассейн, кабинеты специалистов, изостудия, соляная пещера, кабинет релаксации, современный пищеблок, медицинский блок.

За полтора года проведения капитального ремонта здания соединили теплым переходом, выполнили внутреннюю перепланировку помещений, реконструировали кровлю, заменили оконные блоки, системы отопления, водоснабжения и канализации, провели работы по благоустройству территории.

О проекте		1
Основные параметры проекта	Значение	
1	Предмет проекта	Реконструкция зданий детских комбинатов по ул. Танковой, 29, 29/1
2	Статус проекта	Эксплуатация
3	Форма реализации проекта	Концессионное соглашение
4	Участники проекта	1. Мария города Новосибирска 2. НОУ Детский сад «Жарки»
5	Объекты соглашения	Реконструкция зданий детского комбината площадью 899,3 кв. м и 898,2 кв. м со строительством теплого перехода между зданиями детских комбинатов. Объект эксплуатируется для осуществления деятельности детского сада на 124 воспитанника с реализацией общеобразовательной программы дошкольного образования
6	Срок реализации проекта	30 лет
7	Периоды реализации проекта	2010 – 2012 – создание; 2012 – 2040 – эксплуатация
8	Общая стоимость проекта	62,5 млн рублей
9	Участие публичного партнера / концедента	0 рублей
10	Участие частного партнера / концессионера	62,5 млн рублей
11	Объем финансирования капитальных затрат	62,5 млн рублей
12	Объем финансирования операционных затрат	н/д

Рис. 7. «Рекомендации по реализации проектов государственно-частного партнерства. Лучшие практики». МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, 2016

Данный проект на сегодняшний день считается реализованным и уже сдан в эксплуатацию, что говорит об успешности проекта, конечно, необходимо будет достичь его окупаемости и определить качество оказываемых услуг.

Социально-экономический эффект от реализации проекта выражается в создании дополнительных мест в дошкольном образовании (124 места). Все это было создано на частных вложениях в размере 62,5 млн рублей. Что обеспечило создание новых объектов образования на территории города Новосибирска с учетом перспективного роста численности населения (2 объекта).

Объекты концессионного соглашения (здания детского сада) являются собственностью концедента и передаются концессионеру для реконструкции. Строительство, техническое обслуживание осуществляется за счет собственных средств концессионера после завершения строительства объектом владеет и пользуется концессионер, а концедент приобретает право собственности. По истечению срока соглашения объект – собственность муниципалитета.

Если говорить о финансовой структуре проект, то финансируется проект на инвестиционной и на эксплуатационной стадиях концессионером самостоятельно.

Данное соглашения ГЧП является ярким успешным примером того, что на правах партнерства можно решить социальную проблему в короткие сроки и с реально эффективным результатом. Проект «Жарки» считается успешным проектом и примером для изучения данного механизма, об этом говорит Минэкономразвития в своих рекомендациях по реализации проектов ГЧП «Лучшие практики», Москва 2016 г.

Проект «Жарки» является одним из первых в практике применения ГЧП в сфере образования Новосибирской области. На сегодняшний день также существуют проекты, которые находят в разработке:

1. Проект по Реконструкция здания детского сада по ул. Зырянской, 119/1 в школу-сад. На основании ФЗ от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных. Соглашения подписано 09.06.2015 до 09.06.2018. В проекте подразумевается реконструкция здания детского сада для размещения образовательного учреждения на 250 воспитанников. В роли честного партнера выступает НОУ «Образовательный комплекс школа-сад «Наша школа», а общий объем инвестиций в реализацию проекта достигает 230 000 тыс. рублей.

2. Следующий проект ГЧП в сфере образования будет реализовываться на территории Искитимского района – Строительство детского дошкольного учреждения в с. Морозово. Опять же форма реализации соглашения – концессионное соглашение, Проект пока находится на стадии планирования. Образовательное учреждения планируется на 60 мест, а инвестиционный вклад – 200 000 тыс. руб.

3. Реконструкция здания детского сада по ул. Чехова, 198 в Октябрьском районе. Выбранной формой является концессионное соглашение. На сегодняшний день было принято решения о реализации проекта (заключения соглашения) с 02.09.2014 по 01.06.2016. Срок реализации проекта 34 года. Планируется реконструкция детского сада площадью 1437,7 кв. м для размещения бассейна (соединенного с реконструируемым зданием теплым переходом) с оборудованием прогулочного участка и физкультурной площадки, благоустройством и озеленением территории. Инвестиционные вложения в проект составляют 65 000 тыс. рублей.

На сегодняшний день опыт Новосибирской области в государственно-частном партнерстве выражен в 4 проектах, один из которых выполнен успешно. Это только начало в развитии данной отрасли и такого рода партнерства, поскольку частные инвесторы могут выступать не только в роли инвесторов развития инфраструктуры, а и совершенствовании образовательных услуг.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На сегодняшний день государственно-частное партнерство можно считать в ближайшей перспективе инструментом развития региональных экономических систем. Несомненно, ГСП является сложной процедурой, требующей системного подхода и контроля по его реализации. Поэтому должна быть сформирована управленческая команда, которая на каждом из этапов жизненного цикла проекта будет контролировать ход его реализации и предпринимать необходимые меры.

Однако проекты ГЧП постепенно набирают обороты в различных сферах, особенно актуальны и привлекательны проекты, связанные с социальной сферой: образование, физическая культура и спорт. Нельзя не отметить сферы ЖКХ, АПК и развитие транспортной инфраструктуры. Для обеспечения постоянного роста инвестирования и привлечения инвесторов в другие сферы экономики необходимо совершенствование механизма ГЧП

В силу ряда макроэкономических условий говорить о прорыве в развитии российской инфраструктуры на сегодняшний день не приходится, но тем не менее можно констатировать, что идет поступательное развитие сферы ГЧП по ключевым направлениям: законодательное регулирование, институциональная среда и непосредственная подготовка и реализация проектов.

На основании проведенной работы можно сделать следующие выводы:

- Механизм государственно-частного партнерства в последнее время набирает обороты, об этом говорит статистика увеличения проектов;
- нормативно-правовая база государственно-частного партнерства на сегодняшний день имеет ряд улучшающих и упрощающих норм в реализации и применения ГЧП;
- современная ситуация в сфере образования требует вмешательства для устранения проблем, связанных как с инфраструктурными вопросами, так и непосредственно с образовательными услугами;
- государство не способно самостоятельно в полной мере решить сегодняшние проблемы в той или иной сфере, поэтому необходимо подключать частный сектор на правах партнера и совместно находить решения.

Литература

1. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации : федер. закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Трунова О. Д., Силин М. В. Особенности реализации государственно-частного партнерства в сфере образования в России и за рубежом // ARS ADMINISTRANDI. 2015. № 4 С. 82-96.

3. Развитие государственно-частного партнерства в России в 2015–2016 годах. Рейтинг регионов по уровню развития ГЧП : исслед. / Центр развития ГЧП, М-во эконом. развития РФ. М. : Центр развития ГЧП, 2016.
4. О концессионных соглашениях : федер. закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ (ред. от 30.12.2015) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
5. Об образовании в Российской Федерации : федер. закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
6. О регулировании отношений в сфере образования в Новосибирской области : закон Новосибирской области от 05.07.2013 № 361-ОЗ // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
7. Официальный сайт города Новосибирска. URL : <http://novo-sibirsk.ru/news/60698/>
8. Об утверждении государственной программы Новосибирской области «Развитие образования, создание условий для социализации детей и учащейся молодежи в Новосибирской области на 2015-2020 годы : постановление Правительства Новосибирской области от 31 декабря 2014 года № 576-п // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
9. Об областном бюджете Новосибирской области на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов : закон Новосибирской области от 24 декабря 2015 года № 23-ОЗ (с изменениями на 6 октября 2016 года) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
10. Сайфуллин Р. И. Зарубежный опыт государственно-частных партнерств и их роль в развитии образования // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. №1(21) С. 62-68.
11. Офиц. сайт Рейтингового Агентства «Эксперт РА». URL : <http://raexpert.ru/>
12. Инвестиционный портал Новосибирской области [Электронный ресурс]. URL : <http://www.invest.nso.ru/ru/content/materials>
13. Методические рекомендации по нормативно-правовому и организационному обеспечению государственно-частного партнерства и муниципально-частного партнерства в Новосибирской области [Электронный ресурс] / подгот. М-вом экон. развития Новосиб. обл. Новосибирск, 2016. // Инвестиционный портал Новосибирской области. URL : https://invest.nso.ru/sites/investtest.nso.ru/wodby_files/files/wiki/2016/01/metodicheskie_rekomendacii.pdf
14. Рекомендации по реализации проектов государственно-частного партнерства. Лучшие практики [Электронный ресурс] / М-во экон. развития РФ. М., 2016 // Инвестиционный портал Новосибирской области. URL : https://invest.nso.ru/sites/investtest.nso.ru/wodby_files/files/wiki/2016/01/metodrekomendacii_gchp.pdf15
15. Офиц. сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Новосибирской области. URL : http://novosibstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/novosibstat/ru/
16. Офиц. сайт Центра развития государственно-частного партнерства. URL : <http://pppcenter.ru>



О ТИПОЛОГИИ МЕТОДОВ ФОРМАЛЬНО-ЛОГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПОЛНОТЕКСТОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Маурер В. Ю., Бобров Л. К.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Новые стандарты высшего образования ФГОС ВО составлены с учетом профессиональных стандартов и на основе компетентностного подхода. Заданные компетенции используются и закрепляются при разработке учебных и рабочих программ. Связь с набором ранее заданных компетенций часто теряется при составлении учебных пособий, обеспечивающих систему знаний по соответствующей отрасли науки, а также содействующих самостоятельному освоению учебной информации студентом, ее применению к решению задач, развитию интеллекта и формированию профессионально важных качеств. С целью устранения выявленной проблемы проведено исследование методов анализа текста, и их классификация с позиции применимости в задачах оценки степени отражения заданных компетенций в различных учебно-методических материалах. Кроме того, обоснован выбор одного из методов анализа текста для его дальнейшего применения при проектировании и разработке информационной системы извлечения знаний при проведении сравнительного анализа содержания учебного пособия с заданным набором компетенций в учебной программе.

Ключевые слова: компетентностный подход, учебно-методические материалы, формально-логический анализ, методы, классификация.

ON THE TYPOLOGY OF THE METHODS OF FORMAL LOGICAL ANALYSIS OF FULL-TEXT INFORMATION

Maurer V. Y., Bobrov L. K.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

New Federal state educational standards for higher professional education are tailored based on competence approach. Competencies are defined and mentioned in the design of educational programs. Connection with the set of previously defined competences is often lost while creating textbooks, which provide a system of knowledge in the relevant branch of science, and encourage self-learning of the student and applying the learned information to the solution of problems, development of intelligence and getting of professionally important qualities. With the aim of eliminating the identified problems, the study of methods of text analysis and their classification from the perspective of applicability in the evaluation of the degree of reflection of defined competencies in the various educational materials is implemented. In addition, the reason to choose one of the methods of text analysis for further use in the design and development of information system for defining knowledge in a comparative content analysis of the textbook with a specified set of competencies in the educational program is given.

Key words: competence approach, educational materials, formal-logical analysis, methods, classification.

ВВЕДЕНИЕ

Информационные системы в своем развитии прошли огромный путь от бухгалтерских счетных машин до современных систем автоматизации полного цикла производства. Удовлетворяя возрастающие потребности человечества в обработке все большего объема данных, информационные системы сегодня позволяют получить существенную экономию таких видов ресурсов, как сырье, энергия, полезные ископаемые, материалы и оборудование, людские ресурсы.

Особое внимание стоит уделить группе информационных систем, позволяющих управлять качеством продукции, услуг или сервиса на всех стадиях жизненного цикла и на всех уровнях управления производством. Системы управления качеством активно внедряются в пищевую промышленность, авиа- и автомобилестроение, крупно- и мелкосерийное производство, в сферу маркетинга, в оптовую и розничную торговлю.

Внедрение информационных систем управления качеством в сферу образования является нерешенной задачей на сегодняшний день. Для объяснения данного утверждения необходимо ответить на вопрос: что понимается под качеством в сфере образования и в какой момент образовательного процесса снижается качество образовательных услуг.

Под качеством продукции согласно ГОСТ 15467-79 «Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения» понимается «совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением» [1, с. 3]. В свою очередь под качеством услуги – «совокупность характеристик услуги, определяющих ее способность удовлетворять установленные или предполагаемые потребности потребителя» [2, с. 3].

Оба определения являются практически одинаковыми со смысловой точки зрения и делают акцент на необходимости выделения совокупности свойств или характеристик для дальнейшего управления качеством продукции или услуги. В сфере образования под характеристиками понимается набор компетенций. В рамках данной работы под компетенцией будет пониматься – заранее заданное требование к образовательной подготовке обучающегося, освоение которого необходимо для выполнения профессиональной деятельности в будущем.

ОБЗОР

Первая попытка обновление содержания образования с приоритетом на его соответствие актуальным и перспективным потребностям государства произошла в 1960 году при введении в научный аппарат понятия «компетенция». В период с 1970 по 1990 годы происходит постепенное внедрение категорий «компетентность» и «компетенция» в теории и практике обучения русскому языку и в сфере управления и менеджмента. Полное утверждение компетентностного подхода в образовании произошло в период 1990-2001 годов [5].

Новые стандарты высшего профессионального и дополнительного образования составлены на основе компетентностного подхода. Заданные компетенции, раскрытые до уровня знаний и навыков, используются в качестве базиса при разработке программ изучаемых дисциплин, учебно-методических материалов, конспектов лекций, учебных пособий и т.п. В связи с этим особую важность приобретает задача контроля степени отражения исходно заданных компетенций

в каждом из перечисленных документов, что предполагает, в свою очередь, создание соответствующих систем формально-логического анализа текстов.

Целью настоящей работы является систематизация методов формально-логического анализа информации и выбор одного из них в качестве основы для дальнейшего использования при проектировании и разработке информационной системы извлечения знаний при проведении сравнительного анализа текста учебного пособия с заданным набором компетенций в учебной программе.

Применение формально-логического анализа при поиске, систематизации, оценке, отборе информации, диагностике, анализе и прогнозировании событий или поведения субъекта привело к большому разнообразию методов анализа текста.

Закон распределения Дж. К. Ципфа представляет собой построение списка слов в порядке убывания частоты их встречаемости в тексте и разбиение списка на три зоны с одинаковой суммарной частотой, где средняя зона отражает термины, описывающие ключевую тематическую направленность текста.

Метод совместной встречаемости ключевых слов заключается в подсчете коэффициента корреляции, который указывает на связи между категориями и знак этой связи [3], что позволяет описывать тематику текста в виде набора «макротерминов».

Метод логико-смыслового моделирования основан на использовании в качестве исходных элементов любых высказываний, для каждого из которых определяются все непосредственные логические связи с другими. В результате получается ЛС-граф, рассматриваемый как логико-смысловая модель данной области.

Контент-анализ – самый распространенный метод на текущий момент, имеющий множество вариаций в различных методиках и позволяющий провести качественно-количественный анализ содержания текстовой информации с целью последующей интерпретации выявленных закономерностей.

Графематический анализ является методом, создающим базу для последующего морфологического и синтаксического анализа на основе определения элементов грамматической структуры (слова, цифровые комплексы, формулы, знаки пунктуации, числа) [7].

Морфологический анализ направлен на определение множества морфологических интерпретаций каждого из слов текста и грамматических характеристик слов.

Семантический анализ позволяет построить семантическую структуру предложения, состоящую из семантических узлов и семантических отношений. Позволяет проводить компонентную оценку количества слов (фраз), определяющих основной смысл текста.

Метод структурного анализа направлен на изучение взаимоотношений между простыми предложениями и предложениями, являющимися частью более сложных предложений [4]. Целью метода является перестроение порядка слов текста таким образом, чтобы стала очевидна главная идея, главный посыл автора.

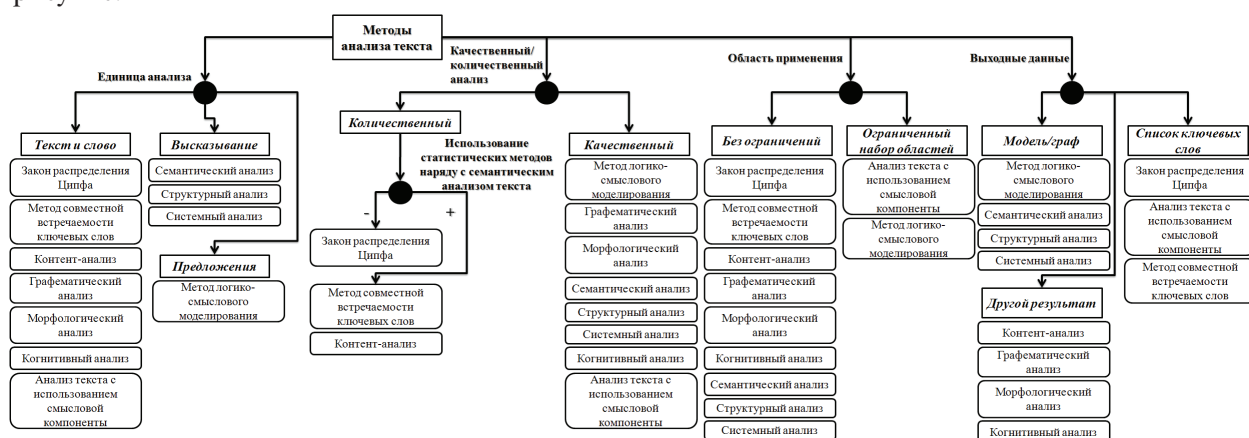
Согласно методу системного анализа каждый текст рассматривается как совокупность уровней, со своими элементами и связями, что позволяет рассматривать определенный фрагмент как структуру и выявлять различные связи между объектами исследования, определять значимость каждого из них.

Когнитивный анализ текста является одним из новых и активно развивающихся направлений междисциплинарного изучения текста и представляет собой анализ концептуальной структуры текста [8] на таких уровнях, как фонетический, графический, морфологический, синтаксис предложения, семантика и лексика, уровень макроструктур, риторический аспект.

Анализ текста с использованием смысловой компоненты заключается в сравнении двух фраз, где каждой фразе сопоставляется набор слов в виде объединения словарных статей, после чего производится сравнение между собой этих наборов [6].

Для классификации рассмотренных выше методов были выбраны характеристики, каждая из которых отражает ключевые аспекты, имеющие важное значение для выбора метода проведения формально-логического анализа полнотекстовых учебно-методических материалов: единица анализа (определяет исследуемую «переменную», в зависимости от которой цель исследования и характер данных значительно отличаются); качественный или количественный подход (разбиение методов анализа текста по признаку использования одного из них); использование статистических методов наряду с семантическим анализом текста; область применения метода (основополагающая характеристика в связи с тем, что методы анализа текста имеют различные области применения – некоторые методы возможно применить ко всем типам текста, а другие имеют определенные ограничения); выходные данные метода (характеризуют получаемый результат (модели, графы, статистику и пр.) при обработке заранее заданного набора данных (текста, группы текстов, фрагмента текста)).

Классификация методов анализа текста по вышеперечисленным признакам представлена на рисунке.



Классификация методов анализа текста

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Применительно к решаемой задаче метод анализа текста должен отвечать следующим критериям. Во-первых, единицей анализа является текст и слово, так как входным массивом будет полнотекстовый источник (напр., учебное пособие). Во-вторых, метод должен относиться к группе количественных, так как пользователь должен получать числовую оценку, характеризующую степень отражения компетенции в анализируемом тексте.

В-третьих, использование статистических методов наряду с семантическим анализом текста. В-четвертых, область применения – учебно-методическая литература по различной тематике. В-пятых, выходными данными должны быть числовые характеристики. Выбор метода по указанным критериям представлен в таблице.

Выбор метода формально-логического анализа

Метод	Критерии				
	Единица анализа	Качественный или количественный подход	Использование статистических методов наряду с семантическим анализом	Область применения	Выходные данные
Закон распределения Дж. К. Циффа	Текст и слово	Количественный	Нет	Без ограничений	Список ключевых слов
Метод совместной встречаемости ключевых слов	Текст и слово	Количественный	Да	Без ограничений	Список ключевых слов
Метод логико-смыслового моделирования	Предложения	Качественный	Нет	Ограниченный набор областей	Модель/граф
Контент-анализ	Текст и слово	Количественный	Да	Без ограничений	Другой результат
Графематический анализ	Текст и слово	Качественный	Нет	Без ограничений	Другой результат
Морфологический анализ	Текст и слово	Качественный	Нет	Без ограничений	Другой результат
Семантический анализ	Высказывания	Качественный	Нет	Без ограничений	Модель/граф
Структурный анализа	Высказывания	Качественный	Нет	Без ограничений	Модель/граф
Системный анализ	Высказывания	Качественный	Нет	Без ограничений	Модель/граф
Когнитивный анализ	Текст и слово	Качественный	Нет	Без ограничений	Другой результат
Анализ текста с использованием смысловой компоненты	Текст и слово	Качественный	Нет	Ограниченный набор областей	Список ключевых слов

На основе проведенной классификации и последующего анализа наиболее подходящим для решения поставленной задачи был признан контент-анализ.

Литература

1. ГОСТ 15467-79. Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения. Введ. 1979-07-01. М. : Стандартинформ, 2009. 22 с.
2. ГОСТ Р 50691-94. Модель обеспечения качества услуг: введ. 1995-01-01. М. : Изд-во стандартов, 1994. 15 с.
3. Courtial, J. P. Is indexing trustworthy – classification of articles through co-word analysis / M. Callon, M. Sigogneau // J. Inf. Sci. 1984. Vol. 9, № 2. P. 47-56.
4. Walter L. Liefeld. New Testament Exposition; From Text to Sermon. Zondervan : Grand Rapids, 1984. P. 45-56.
5. Зимняя И. А. Ключевые компетенции – новая парадигма результата образования // Высшее образование сегодня. 2003. № 5. С. 34-42.
6. Рубаков С. В. Смысловой анализ текста // Информационные процессы. 2006. Т. 6, № 2. С. 218-228.
7. Седунов, А. А. Модель графематического анализа в системе обработки естественного языка // Вестник Воронежского государственного университета. 2007. № 2. С. 69-72.
8. Цурикова Л. В. Проблемы когнитивного анализа дискурса в современной лингвистике // Вестник ВГУ. 2001. № 2. С. 128-157.

—◆◆◆—

ВЛИЯНИЕ ПРИНЦИПОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

Миллер А. Е.

Омский государственный университет имени Ф.М. Достоевского, Омск, Россия

В работе раскрыты теоретические и методические основы влияния принципов налогообложения на развитие экономики. Обоснована целесообразность исследования налога как ключевого элемента расширенного воспроизводства и фактора развития экономики. Основываясь на исследовании основных закономерностей расширенного воспроизводства и его отдельных фаз, аргументировано, что налог является объективной экономической категорией. Доказана зависимость эффективности налоговой системы от принципов научно-практической организации налоговых отношений. Определены фундаментальные положения налогового механизма. Проведено сравнение классических и современных принципов налогообложения. Раскрыта роль классических принципов в развитии экономики. Исследованы современные подходы к рассмотрению и интерпретации принципов налогообложения. Выявлены требования, предъявляемые к налоговой системе. Показана зависимость развития российской экономики от эффективной налоговой системы. Обоснована необходимость соблюдения основных принципов налогообложения.

Ключевые слова: принципы налогообложения, развитие, экономика, налог, налоговая система.

INFLUENCE OF THE PRINCIPLES OF THE TAXATION ON DEVELOPMENT OF ECONOMY

Miller A. E.

Dostoevsky Omsk State University, Omsk, Russia

In the article theoretical and methodical bases of influence of the principles of the taxation on development of economy are set. The expediency of a research of a tax as a key element of expanded reproduction and factor of development of economy is proved. Based on a research of the main regularities of expanded reproduction and its separate phases, it is reasoned that the tax is objective economic category. Dependence of efficiency of tax system on the principles of the scientific and practical organization of the tax relations is proved. Fundamental provisions of the tax mechanism are defined. Comparison of the classical and modern principles of the taxation is carried out. The role of the classical principles in development of economy is opened. Modern approaches to consideration and interpretation of the principles of the taxation are investigated. Requirements imposed to tax system are revealed. Dependence of development of the Russian economy on effective tax system is shown. Need of respect for the basic principles of the taxation is proved.

Key words: principles of the taxation, development, economy, tax, tax system.

Развитие товарно-денежных отношений и укрепление государственности позволили рассматривать налог в качестве неотъемлемого элемента расширенного воспроизводства и фактора роста экономического потенциала.

Расчленение стоимости совокупного общественного продукта на фонд возмещения и различные виды доходов – зарплата рабочих и служащих, доходы фермеров, крестьян и предприятий материального производства – происходит не на стадиях производства, обмена или потребления, а на стадии первичного распределения. Формирование же общественных денежных фондов (государственного бюджета, внебюджетных фондов и т. д.) происходит в ходе вторичного распределения или перераспределения ВВП (между отраслями народного хозяйства, производственной и непроизводственной сферами, территориями, различными социальными группами населения), в результате которого производится изъятие части прибыли (дохода) в распоряжение государства, уплаты налогов гражданами и дальнейшее их использование по целевому назначению. Следовательно, налоги формируются на стадии распределения и перераспределения ВВП и налоговые отношения по своей природе являются распределительными.

Основываясь на исследовании основных закономерностей расширенного воспроизводства и его отдельных фаз, особенно распределения и перераспределения денежной формы стоимости можно считать, что налог является такой же объективной экономической категорией, как заработная плата, прибыль, себестоимость, рентабельность, цена и т. д.

Генезис процесса налогообложения изложен в трудах российских и зарубежных исследователей. Научные взгляды ученых на налоги можно выстроить в логическую систему, отражающую экономический прогресс. Научные труды Ф. Кенэ, А. Смита, Д. Рикардо положили начало формированию классического подхода к налогообложению, провозгласившего его фундаментальные принципы, реализация которых позволит оптимизировать налоговые системы.

Обоснование налогов как одного из воспроизводственных факторов содержится в работах зарубежных и русских экономистов начала XVIII в.: Э. Сакса, Ж.-Б. Сея, И.П. Посошкова и др. В России эту идею развили известные налоговеды: Н. Тургенев, В. Твердохлебов, И. Озеров, И. Кулишер, Я. Янжул и др. Важной заслугой этих ученых явилось то, что в своих исследованиях ими были учтены закономерности развития товарно-денежных отношений и тенденции формирования основ рыночного хозяйствования.

Недостатком большинства налоговых систем является то, что они включают наряду с налоговыми и такие формы принудительного изъятия денежных средств, которые не имеют никакого отношения к налогу как объективной категории. Подобное построение налоговых систем противоречит принципам налогообложения и не реализует экономический потенциал налога как экономической категории. Для создания эффективной налоговой системы необходимо такие принципы научно-практической организации налоговых отношений, которые способны сформировать налоговый механизм, отвечающий следующим фундаментальным требованиям:

- 1) налогообложение выражает смену форм собственности. Только тогда форма принудительного изъятия средств в казну государства является налоговой, когда стоимость в денежном выражении переходит из корпоративной или частной собственности в государственное пользование;
- 2) налогообложение по своей экономической природе основывается на рентной составляющей, то есть не зависит от происхождения прибавочного дохода (от использования земли, недр, труда или капитала);
- 3) система налогообложения должна строиться в пределах вновь создаваемой стоимости. Налоговые отношения не могут распространяться на капитал, авансируемый или инвестируемый для расширения производства товаров, работ и услуг;

вся сумма общественных посредством налогообложения финансовых ресурсов должна быть использована только на общегосударственные нужды [2; с. 183-189].

Крупный вклад в определение принципов налогообложения внес А. Смит, который впервые классически их сформулировал в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.). По мнению А. Смита подданные государства должны по возможности соответственно своей способности и силам участвовать в содержании правительства, т.е. соответственно доходу, каким они пользуются под покровительством и защитой государства. Налог, который обязывается уплачивать каждое отдельное лицо, должен быть точно определен, а не произволен. Срок уплаты, способ платежа, сумма платежа – все это должно быть ясно и определенно для плательщика и для всякого другого лица.

Точная определенность того, что каждое отдельное лицо обязано платить и в вопросе налогового обложения этому должно уделяться большое значение. В противном случае это может привести к высокой степени неопределенности.

Каждый налог не должен затруднять приложение труда населения и препятствовать ему заниматься теми промыслами, которые дают средства к существованию и работу множеству людей [3].

Среди отечественных экономистов следует выделить исследования Н.И. Тургенева и его работу «Опыт теории налогов» (1818 г), положившей начало русской финансовой науке [4]. В этой работе впервые в России были исследованы особенности налогов, их значение для государственного хозяйства и всей экономики страны. Н. Тургенев рассматривал налоги как объективную экономическую категорию, появление которой связано с возникновением государства, и считал налоги основным источником доходов государства. Он изложил свое понимание принципов налогообложения (главных правил взимания налогов), проанализировал источники и разные виды налогов, методы их собирания и уравниения, показал общее действие налогов. Н. Тургенев считал необходимым обеспечение равного распределения налогов соразмерно платежеспособности населения, обосновал необходимость привлечения к обложению дворян и духовенства. В качестве необходимых принципов налогообложения указывал на определенность налогов, взимание их в удобное время, дешевое собирание. Н. Тургенев подчеркивал, что правительству необходимо стремиться отклонять насколько возможно тяжесть налогов от простого народа, который не в состоянии их платить.

Таким образом, рассматривая порядок взимания налогов, Н. Тургенев исходил из предпосылки, что истинные выгоды государства отнюдь не сводятся к стремлению правительства к получению наибольшего дохода. Для достижения этой цели и предназначались выдвинутые им принципы (правила): равное распределение налогов, определенность налогов, собирание налогов в удобное время, дешевое собирание налогов. Кроме указанных четырех правил взимания налогов, Н. Тургенев выдвигает общее правило, согласно которому налог должен взиматься с чистого дохода, а не с самого капитала.

Принципы, сформулированные А. Смитом и Н. Тургеневым, присущи налогу как объективной экономической категории и не зависят от конкретного государства и времени. В настоящее время большинство принципов сохранили свое назначение, хотя при этом изменилась их суть и экономическое содержание (табл. 1).

Таблица 1

Сравнение принципов современных налоговых систем с принципами А. Смита и Н. И. Тургенева*

п/п	А. Смит	Н. И. Тургенев	Современные налоговые системы
1	Справедливости	Равное распределение налогов	Справедливости
2	Определенности	Определенность налогов	Учета интересов
3	Удобности	Собирание налогов в удобное время	
4	Экономии	Дешевое собирание налогов	Экономичности
5	Хозяйственной независимости и свободы		Хозяйственной независимости
			Соразмерности
		Налог с чистого дохода	

* Составлено автором по источникам [3; 5].

Рассмотрение принципов налогообложения с точки зрения современных подходов позволяет интерпретировать их следующим образом [1; с. 12-14]:

В основе принцип хозяйственной независимости лежит право собственности налогоплательщика. Этот принцип занимает центральное положение по отношению ко всем остальным принципам и является определяющим.

Согласно принципу справедливости (равенства налогообложения) каждый должен принимать участие в финансировании расходов государства соразмерно своим доходам и возможностям. Он содержит две основные идеи: 1) сумма взимаемых налогов должна определяться в зависимости от величины доходов налогоплательщика; 2) кто получает больше благ от государства, тот должен больше платить в виде налогов и соответствует содержательной основе принципу справедливости А. Смита и равного распределения налогов Н. Тургенева.

Принцип соразмерности предусматривает сбалансированность интересов налогоплательщика и государственного бюджета. Принцип соразмерности в современных условиях характеризуется кривой А. Лаффера, показывающей зависимость налоговой базы от изменения ставок налога, а также зависимость бюджетных доходов от налогового бремени.

Принцип учета интересов налогоплательщиков рассматривается через призму двух принципов А. Смита и правил Н. Тургенева, а именно: принципа определенности (сумма, способ и время платежа должны быть точно известны налогоплательщику) и принципа удобства (налог взима-

ется в такое время и таким способом, которые представляют наибольшие удобства для плательщика). Проявлением этого принципа является также простота исчисления и уплаты налога.

Принцип экономичности базируется на принципе А. Смита, согласно которому «каждый налог должен быть так устроен, чтобы он извлекал из кармана плательщика возможно меньше сверх того, что поступает в кассы государства». Н. Тургенев также считал, что правительство должно стремиться к наименьшим затратам на издержки собирания налогов. По своей сути принцип экономичности (эффективности) означает, что суммы сборов по отдельному налогу должны превышать затраты на его обслуживание, причем в несколько раз.

Таким образом, в современных условиях правильно организованная налоговая система должна отвечать следующим требованиям: налоговое законодательство должно быть стабильным; взаимоотношения налогоплательщиков и государства должны носить правовой характер; тяжесть налогового бремени должна равномерно распределяться между категориями налогоплательщиков и внутри этих категорий; взимаемые налоги должны быть соразмерны доходам налогоплательщиков; способы и время взимания налогов должны быть удобны для налогоплательщика; существует равенство налогоплательщиков перед законом (принцип недискриминации); издержки по сбору налогов должны быть минимальны; нейтральность налогообложения в отношении форм и методов экономической деятельности; доступность и открытость информации по налогообложению; соблюдение налоговой тайны. При этом результативность налоговой системы зависит в большей мере от соблюдения требований классических принципов [2; с. 183-189]. Поэтому немаловажно, к каким последствиям может привести игнорирование их требований.

Формированию эффективной налоговой системы, способной стать стимулом развития российской экономики, способствовало отделение права собственности от права хозяйствования. Применение основных принципов налогообложения также способствует становлению новых целевых установок в экономическом развитии страны: создание условий, благоприятствующих инвестированию сбережений предприятий и частных лиц для формирования новых рабочих мест; обеспечение конкурентоспособности продукции путем стимулирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, новейших технологий и фундаментальных исследований; проведение протекционистской политики и способствование отраслевому и территориальному переливу капитала; стимулирование накопления капитала и сбережений, сдерживание личного потребления капитала; обеспечение социальных потребностей всех слоев населения.

Литература

1. Евстигнеев Е. Налоги и налогообложение. СПб.: Питер, 2008. 304 с.
2. Миллер А., Миллер Н. Влияние принципов налогообложения на взаимодействие налоговых органов и хозяйствующих субъектов // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2011. № 1. С. 183-189.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2016. 688 с.
4. Тургенев Н. Опыт теории налогов. М.: Книга по Требованию, 2012. 406 с.

—♦♦♦—

НАУКА О НАЛОГАХ В РОССИИ: СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ

Миллер Н. В.

Омский государственный университет имени Ф.М. Достоевского, Омск, Россия

В статье раскрыты основные положения научных взглядов российских исследователей по проблемам налогов и налогообложения. Показана фундаментальность исследований в области налогов и финансов. Исследованы цели налоговых реформ и преобразований в программах государственных деятелей. Аргументированы проблемы развития налогообложения, влияние налогов на экономику и на налогоплательщиков, бюджетное устройство в России. Выделен этап не только становления и развития налогов, но и налоговой практики. Выявлен парадокс развития науки о налогах в период социализма. Обосновано развитие науки о налогах в современных условиях. Доказано, что налоги современными исследователями рассматриваются не с точки зрения реализации или невыполнения фискальной функции налогообложения, а как объективный экономический инструмент регулирования рыночных отношений. Доказана закономерность развития науки о налогах.

Ключевые слова: налоги, развитие, налогообложение, финансы.

SCIENCE ABOUT TAXES IN RUSSIA: FORMATION AND DEVELOPMENT

Miller N. V.

Dostoevsky Omsk State University, Omsk, Russia

In article basic provisions of scientific views of the Russian researchers on problems of taxes and the taxation are opened. Fundamental nature of researches in the field of taxes and finance is shown. The purposes of tax reforms and transformations in programs of statesmen are investigated. Problems of development of the taxation, influence of taxes on economy and on taxpayers, the budgetary device in Russia are reasoned. The stage not only formation and development of taxes, but also tax practice is allocated. The paradox of development of science about taxes in the period of socialism is revealed. Development of science about taxes in modern conditions is proved. It is proved that taxes are considered by modern researchers not from the point of view of realization or non-performance of fiscal function of the taxation and as the objective economic instrument of regulation of the market relations. Regularity of development of science about taxes is proved.

Key words: taxes, development, taxation, finance.

История налогов представляет собой часть истории общества, государства и права. В России наука о налогах развивалась в единстве с финансовой наукой. Российская специфика, особенно, менталитет, конечно, накладывали отпечаток на ее развитие [4, с. 16-21]. История налогообложения в России получила отражение в трудах видных русских ученых экономистов А. Л. Ордин-Нащекина, И.Т. Посошкова, В.Н. Татищева, А.Н. Радищева, Н.И. Тургенева, Н.С. Мордвинова, И.Х. Озерова, И.Я. Горлова, Ф.Б. Мильгаузена, Е.Г. Осокина и др.

Цели налоговых реформ и преобразований раскрывались в программах государственных деятелей, таких как М.М. Сперанский, Н.Х. Бунге, С.Ю. Витте, Е.Ф. Канкрип, П.Л. Столыпин. Важную роль в развитии экономической политики середины XVII века сыграл А.Л. Ордин-Нащекин. Он считал, что народное хозяйство следует рассматривать единым целым, но вместе с тем его отдельные части функционируют во взаимосвязи друг с другом. В этот период царское правительство рассматривало народное хозяйство, прежде всего, как источник пополнения казны и строило экономическую политику с использованием в основном фискальных методов. А.Л. Ордин-Нащекин протестовал против такого понимания экономической роли государства, призывал заботиться об экономическом процветании России. А для этого, считал он, необходимо интенсивней развивать финансовую политику страны.

И.Т. Посошков в своем сочинении «Книга о скудости и богатстве» выдвинул проект улучшения экономической жизни России. К ключевой проблеме скудного состояния он относил, как неудовлетворительное положение в торговле, так и в финансах, а также неразумную политику податей. И.Т. Посошков являлся автором прогрессивной для того периода России программы развития производительных сил, активно выступал против фискальной направленности податной политики.

Оригинальны размышления А.Н. Радищева о налоговой системе. Он утверждал, что благодаря налоговой системе можно, как стимулировать, так и сдерживать развитие экономики. Он критикует все действующие в этот период виды налогов. В связи с тем, что доходы у плательщиков налогов различны, А.Н. Радищев предлагает при обложении налогами учитывать имущественные доходы всех слоев населения. По его мнению, необоснованно завышенные налоги бесспорно могут привести к обнищанию, как населения, так и в целом всей страны.

М.М. Сперанский в период правления Александра I и Николая I является основоположником юридической основы, порядка и научной системы в управлении государственными финансами. Программный документ, направленный на реализацию финансовых преобразований получил название «План финансов». Программа М.М. Сперанского придавала законодательный характер государственному бюджету. Он предлагал, в случае необходимости увеличения расходов, обосновывать источники дополнительного финансирования.

Фундаментальным научным трудом, посвященным теории налогов, следует считать работу Н.И. Тургенева «Опыт теории налогов». Данный труд положил основу российской науки о налогах и финансах. Автор дал обоснование сущности и происхождению налогов, раскрыл их роль в развитии государства, экономики страны, показал связь налогов с целями, которые ставятся обществом перед собой. Н.И. Тургенев дал определение налогам: «Налоги суть средства к достижению цели общества или государства, т.е. той цели, которую люди себе предполагают при соединении своем в общество или при составлении государств» (5, с. 8).

Главные правила взимания налогов по Н.И. Тургеневу: 1) равное распределение налогов; 2) определенность налогов; 3) собирание налогов в удобнейшее время; 4) дешевое собирание налогов. И общее правило: для того, чтобы источники государственных доходов не истощались, налог должен взиматься «с дохода и притом с чистого дохода, а не с самого капитала».

Начало XIX века ознаменовалось открытием в Московском университете кафедры государственных податей. Стали формироваться научные кадры по финансам И.Я. Горлов (Теория финансов), Е.Г. Осокин (Внутренние таможенные пошлины в России), Ф.Б. Мильгауден (Финансовое право (1865)). В своем труде «Теория финансов» И. Горлов исследует проблемы, связанные с общей теорией налогообложения, дает сравнительную характеристику налоговой системы и налогового законодательства России и большинства западноевропейских стран, что имело важное значение для улучшения налоговой системы страны.

В конце XIX – нач. XX в. отмечаются значительные достижения в развитии теоретических основ налогов и финансов. Крупнейшим теоретиком науки о налогах и финансах того периода являлся И.К. Озеров. Им отражены проблемы развития налогообложения, влияние налогов на экономику и на налогоплательщиков, бюджетное устройство в России. Он предлагал взимать подоходный налог с умеренной прогрессивной шкалой, указывая преимущества прямого обложения перед косвенным, настаивал на осуществлении государственного контроля за средствами из государственного бюджета. Другим ученым-финансистом Московского университета является И.И. Янжул (1846-1914). Он аргументировал необходимость снижения удельного веса налогов, заложенных в цену товара, поскольку они затрагивают интересы малообеспеченных слоев населения.

Д. Боголепов в 20-е годы вводит в терминологический оборот понятия элементов налога, значимость которых актуально в настоящее время: «Предмет, на который падает налог, называется объектом обложения; в подоходном налоге объектом будет доход, в поземельном – земля, в промысловом – предприятия, в соляном – соль и т.д.

Субъект или плательщик налога не всегда является действительным носителем его, ибо часто он перекладывает налог на других ...» (1, с. 18-19).

Г.И. Болдырев в своей работе «Подоходный налог на Западе и в России» изложил требования построения налоговой системы. Он считал, ссылаясь на Вагнера – немецкого экономиста, что налоговая система должна отвечать следующим требованиям: этическим принципам обложения, определенным принципам управления налогами, народнохозяйственным (финансово-политическим принципам). В них отражены и забота о налогоплательщиках, и предусмотрены интересы народного хозяйства (2, с. 4-5).

С 1930-х годов в теории налогов доминируют воззрения В.П. Дьяченко. Его признали одним из основоположников теории советских финансов. Он теоретически обосновал сущность и содержание советских финансов, раскрыл функции налогов и показал роль применительно для общественного воспроизводства. Этот период интересен тем, что велись фундаментальные исследования в разрезе двух ключевых направлений: история становления и развития налогов, а также налоговая практика.

Необходимо отметить, что парадоксом эволюции финансовой науки в период социализма, является то, что учение о финансах значительно опережало исследования проблематики налогообложения. В части теоретических основ налогообложения не было опубликовано ни одного крупного научного труда.

С 1991 г. ситуация существенно изменилась. Стало понятным, что государство может существовать только на основе крепкой финансовой базы, которая формируется исключительно на базе реальных налоговых поступлений. Теперь налоги рассматриваются не с точки зрения реализации или невыполнения фискальной функции налогообложения, а как объективный экономический инструмент регулирования рыночных отношений [3, с. 94-99], решения социальных задач и т.д. Однако, и в настоящее время, в сфере налогообложения существуют острейшие проблемы, такие как: отсутствие согласованных интересов федерального центра, регионов, а также органов местного самоуправления; необоснованно завышенная налоговая нагрузка, как для различных отраслей экономики, так и для отдельных категорий налогоплательщиков. Все это требует дальнейшего исследования налоговой системы России.

Литература

1. Боголепов Д. Краткий курс финансовой науки. Харьков : Пролетарий, 2003. 217 с.
2. Болдырев Г.И. Подоходный налог на Западе и в России. Л. : Изд-во Сев.-Зап. Промбюро В.С.Н.Х. 1924. 274 с.
3. Миллер А. Е., Богославец Т. Н., Миллер Н. В. Влияние принципов налогообложения на формирование налоговой культуры // Омский научный вестник, 2015. № 2-1 (135). С. 94-99.
4. Миллер Н. В. История налогообложения в России // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2010. № 1. С. 16-21.
5. Турганев Н. И. Опыт теории налогов. М. : Книга по Требованию, 2012. 406 с.



ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ РЕГИОНОВ ГЕРМАНИИ

Моринко И. А.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

В условиях глобализации и международной конкуренции инновационный тип развития экономики является фактически безальтернативным. Главная цель инновационного развития в европейской модели, в частности в Германии – это обеспечение полной взаимосвязи информационной экономики с глобальными финансовыми рынками.

В данной статье рассматриваются ключевые элементы национальной инновационной политики Германии с точки зрения ее эффективности на уровне регионального развития экономики. Охарактеризованы основные механизмы воздействия на рынок наукоемкой продукции, обеспечивающие повышение инновационной активности в различных регионах Германии. Согласно Глобальному инновационному индексу, Европейской шкале инноваций и Региональной шкале представлены основные показатели и результаты анализа инновационной деятельности отдельных регионов Германии, что позволяет, в свою очередь, оценить их инновационный потенциал и обосновать направления изменения государственной инновационной политики.

Ключевые слова: инновационная активность, инновационная политика, инновационный регион, федеральная поддержка, научно-исследовательские центры.

INNOVATION ACTIVITY OF THE REGIONS OF GERMANY

Morinko I. A.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

In the conditions of globalization and international competition, the innovative way of economic development is virtually non-alternative. The main goal of innovative development in the European model, in particular in Germany, is to ensure the complete interconnection of the information economy with global financial markets.

This article examines key elements of Germany's national innovation policy from the point of view of its effectiveness in the framework of regional economic development. The main mechanisms that influence the market of science-intensive products are described, and thereby, they increase innovation activity in various regions of Germany. The key indicators according to the Global Innovation Index, the European Innovation Scale and the Regional Scale were also considered. The innovation activity of individual regions is analyzed, which allows to reveal the magnitude of innovative potential and to determine the direction of the state innovation policy.

Key words: innovative activity, innovation policy, innovation region, federal support, research centers.

Основной задачей развития экономики современного государства является инновационное обновление используемых технологий и производимой продукции, так как это основа экономического роста, необходимого для удовлетворения постоянно растущих потребностей населения в качественных товарах и услугах [3, с. 155-161].

В экономической литературе не существует единого определения термина «инновационная активность», на наш взгляд, под инновационной активностью следует понимать интенсивность осуществления экономическими субъектами инновационной деятельности по разработке, мобилизации, внедрению и распространению усовершенствованных продуктов и новых технологий.

На современном этапе экономического развития наиболее ярким представителем государства с высоким уровнем инновационной активности является Германия. В основе ее экономической мощности лежат высокотехнологическая промышленность и высококвалифицированная рабочая сила, мотивированная к труду. Она также входит в тройку лидеров европейского инновационного развития [1, с. 115].

Инновационная деятельность Германии является одной из самых прогрессивных в мире, именно поэтому она представляет огромный интерес как объект исследования инновационной активности.

Следует отметить, что новая немецкая межведомственная хайтек-стратегия, одобренная в 2014 году (Hightech-Strategie Innovationen für Deutschland, 2014), служит одним из важнейших инструментов развития инноваций и поддержки инновационной активности. Особое внимание уделяется шести тематическим областям – цифровая экономика и общество, устойчивое хозяйствование и энергетика, инновационный мир труда, здоровая жизнь, умная мобильность и гражданская безопасность [6].

Для Германии характерно то, что инновационная деятельность в регионах поддерживается Министерством экономики преимущественно в форме субсидий и поощрения венчурных капиталовложений.

Согласно докладу «Глобального инновационного индекса» за 2016 г. Германия относится к странам с наивысшим рейтингом и занимает 10 место в мире (рассчитывается для 141 экономики), согласно Европейской шкале инноваций Германия занимает 5 место [5].

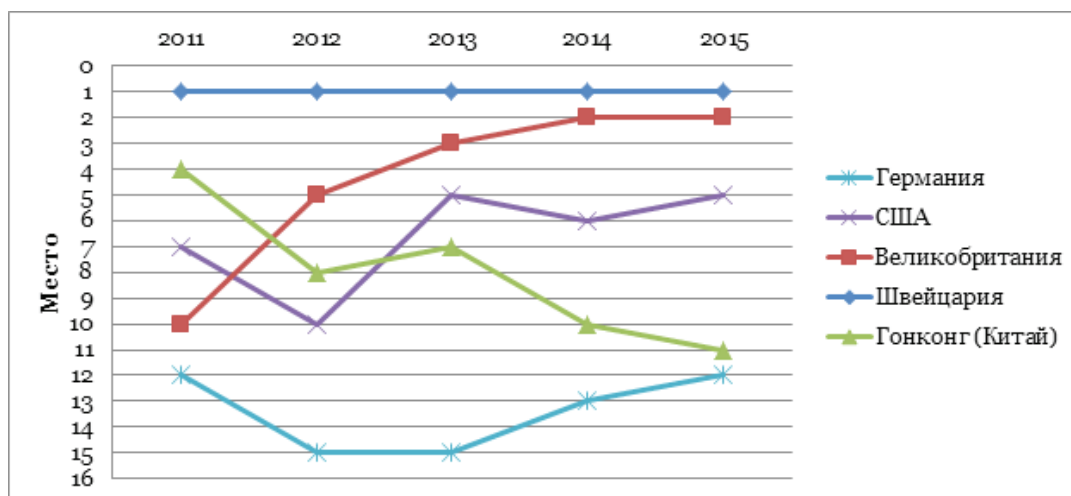


Рис. 1. Глобальный инновационный индекс в динамике, 2011-2015 гг.

Оценкой инновационности в Европейском союзе занимаются:

- Европейская шкала инноваций (European Innovation Scoreboard – EIS);
- Региональная шкала инноваций (Regional Innovation Scoreboard – RIS)
- Исследовательский подход к шкале инноваций (Exploratory Approach to Innovation Scoreboards – EXIS);
- База данных по измеряемым индикаторам инновационной политики (Data-base of Innovation Policy Measures) [2].

Сильная сторона немецкой инновационной системы наблюдается в следующих секторах: «инвестиционная деятельность компаний», «качество инноваций», «создание предпринимательских инициатив». Согласно отчету Федерального министерства образования и научных исследований за 2016 год Германия значительно улучшила свои позиции по направлениям: «Лицензирование и подача международных заявок на патенты», «Международные научные публикации». К слабым сторонам инновационной системы Германии можно отнести малое количество докторов наук, имеющих гражданство стран, не входящих в Европейский Союз [9].



Рис. 2. Оценка инновационных параметров Германии

Из Федерального отчета Министерства образования и научных исследований следует, что Региональная шкала инноваций делит субъекты Германии на 3 типа: инновационный лидер, сильный инноватор, умеренный инноватор, данные об инновационности регионов мы свели в одну таблицу [8]. Для сравнения, рейтинг НАИРИТ (Национальная Ассоциация инноваций и развития информационных технологий) делит субъекты РФ на 5 типов: очень высокая, высокая, средняя, умеренная и низкая инновационная активность [7].

Анализируя данные табл. 1, мы видим, что для Германии вообще не существует таких понятий как «умеренная» или «низкая» инновационная активность.

Таблица 1

Региональная инновационность Германии

Инновационный лидер	Сильный инноватор	Средний инноватор
Штутгарт	Верхняя Франкония	Везер Эмс
Карлсруе	Северо-восточный Бранденбург	
Фрайбург	Бремен	
Тюбинген	Гиссен	
Верхняя Бавария	Мекленбург Передняя Померания	
Нижняя Бавария	Люнебург	
Верхний Пфальц	Мюнстер	
Средняя Франкония	Детмольд	
Нижняя Франкония	Арнольштадт	
Швабия	Кобленц	
Берлин	Трир	
Юго-западный Бранденбург	Саар	
Гамбург	Лейпциг	
Дармштат	Саксония Анхальт	
Кассель	Шлезвиг Гольштейн	
Брауншвейг	Тюрингия	
Ганновер		
Дюссельдорф		
Кельн		
Райнгессен Пфальц		
Хемниц		
Дрезден		

На примере Штутгарта можно рассмотреть процесс деятельности региональных организаций, реализующих на местах научно-техническую и инновационную политику, тем самым увеличивая инновационную активность региона Баден-Вюртенберг.

Проводником инновационной политики в данном регионе является Фонд Штайнбайса, который имеет центральный офис в г. Штутгарт и около 300 центров трансфера технологии как по всей Германии так и за рубежом. Характерной особенностью данной сети трансфера является ее гибкость, поскольку ее состав ежегодно пересматривается, а центры, профиль которых уже не соответствует рыночной конъюнктуре, ликвидируются. При необходимости формируются новые центры [4].

Еще одним регионом с высокой инновационной активностью является Бавария, для которой характерна система «инновационных субсидий», то есть покрытие внешних расходов на исследования для малых форм предприятий, которые производят инновационно-техническую продукцию, речь в данном случае идет о сумме от 9 000 до 18.000 Евро. В данном регионе действуют мощные инновационные научно-исследовательские центры, такие как, Bayern Innovative GmbH, Баварский научно-исследовательский альянс, Баварский инновационный фонд, центр инноваций и технологий Баварии и т.д. Наличие таких центров, безусловно, играет важную роль в развитии инновационной активности регионов [10].

Анализируя полученные данные, мы пришли к выводу, что большинство немецких регионов имеют высокую инновационную активность. В свою очередь, этому способствует тот факт, что в отличие от других европейских стран, в Германии функционирует единая сеть, которая вклю-

чает в себя как технологические центры и парки, так и инкубационные центры. Не маловажно также, что федеральные ведомства выделяют на науку в среднем 100 млн. Евро. Подводя итог, мы можем сказать, что Германии удалось выстроить современную научно-техническую площадку для развития экономической деятельности в регионах и увеличения инновационной активности в ключевых отраслях.

Литература

1. Леонова Н. Г. Инновационность экономических систем: детерминированный подход : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Ярославль, 2014. С. 195.
2. Попова М. В. Международный опыт построения индексов инновационного развития [Электронный ресурс] // Современные научные исследования и инновации. 2013. № 3. URL : <http://web.snauka.ru/issues/2013/03/23033>
3. Трилицкая О. Ю. Инновационная активность как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3: Экономика. Экология. 2013. № 1 (22). С. 155-161.
4. Фадеева В. Национальная инновационная система Германии. 2016 [Электронный ресурс] // Управление производством. 2010.02.11. URL : http://www.up-pro.ru/library/innovations/national_innovative_organizations/nacionalnaja-inn.html
5. Глобальный инновационный индекс 2016 г.: в рейтингах лидируют Швейцария, Швеция, Соединенное Королевство, США, Финляндия, Сингапур; в число 25 ведущих стран вошел Китай [Электронный ресурс] // Официальный сайт Всемирной организации интеллектуальной собственности. URL : http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2016/article_0008.html
6. Исследования и инновации в Германии [Электронный ресурс] // DWIH : Германский дом науки и инноваций в Москве : веб-сайт . URL : http://www.dwih.ru/issledovaniy_inovacii/issledovaniy_v_germanii/
7. Официальный сайт Национальной Ассоциации инноваций и развития информационных технологий. URL : <http://www.nair-it.ru/news/31.07.2015/461>
8. Bundesbericht Forschung und Innovation. 2016. [Электронный ресурс]. URL : https://www.bmbf.de/pub/Bufi_2016_Hauptband.pdf
9. European Commission report. [Электронный ресурс]. URL : http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/factsfigures/scoreboards_en
10. Forschungs-und Innovationspolitik der Länder [Электронный ресурс]: Bundesbericht Forschung und Innovation 2016. Ergänzungsband. Berlin, 2016. URL : https://www.bmbf.de/pub/Bufi_2016_Erganzungsband_3.pdf

—◆◆◆—

ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ ЮРГЕНА ХАУШИЛЬДА ДЛЯ ОЦЕНКИ СТЕПЕНИ ИННОВАЦИОННОСТИ ПРОДУКТА

Моринко И. А.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

На современном этапе развития экономических отношений инновации являются важнейшим средством повышения конкурентоспособности предприятия и бизнеса. В целом инновационный процесс заключается в получении и коммерциализации изобретения, новых технологий, видов продуктов и услуг, решений производственного, финансового, административного и других результатов интеллектуальной деятельности. В данной статье рассматривается модель, интерпретирующая степень инновационности продукта. Разработанная немецким экономистом Юргеном Хаушильдом модель популярна в Европе, что обусловлено удачным сочетанием простоты модели и ее возможностей. В российских источниках отсутствует информация о практике ее применения, поэтому авторы, воспользовавшись зарубежными, в частности немецкими источниками, решили познакомить русскоязычных читателей с данной моделью. Особого внимания заслуживает тот факт, что модель Хаушильда хорошо изучена в Европе как теоретически, так и в рамках практического применения.

Ключевые слова: модель Хаушильда, инновационный продукт, типы инновационности, степень инновационности.

HAUSCHILD'S MODEL USED TO ASSESS THE DEGREE OF INNOVATIVENESS OF THE PRODUCT

Morinko I. A.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

At the present stage of development of economic relations, innovations are the most important means of increasing the competitiveness of enterprises and businesses. In general, the innovation process consists in obtaining and commercializing the invention, new technologies, types of products and services, decisions of production, financial, administrative and other results of intellectual activity. This article considers a model that interprets the degree of product innovation. This model was developed by the German economist Jurgen Hauschild and it is very popular in Europe. Such popularity is due to a successful combination of the simplicity of the model and its capabilities. There is no information about this in the Russian sources; therefore, using foreign sources, in particular German sources, we decided to introduce this model to the Russian-speaking readers. Particularly noteworthy is the fact that the Hauschild model has been well studied in Europe both theoretically and within the framework of practical application.

Key words: Hauschild's model, innovative product, types of innovativeness, degree of innovation.

Анализ научных решений по интерпретации состояния инновационных систем авторы основывали на теоретических работах ряда российских и зарубежных ученых. В обсуждениях можно выделить вполне устоявшуюся точку зрения: процессная, организационная система реализации нововведений характеризуется уровнем «инновационности».

В целом инновационность – это степень новизны результатов нововведения, то есть принятая рынком научно-техническая новинка. Задача количественной интерпретации, то есть экономико-математической логики выражения переменной «инновационность», является очень актуальной.

Именно поэтому большое количество авторов предлагают научный подход к количественному выражению инновационности продукции применительно к логике и экономике контрактных отношений инновационной сферы [1, с. 44-46].

Важно отметить, что определение степени инновационности продукта для компании не является самоцелью, но является важным фактором в эффективном управлении инновациями. Степень оценки инновационности рассматривается как ключевой фактор в определении успеха разработки инновационных продуктов, а также для формирования адекватной стратегии инноваций в бизнес-практике.

Немецкий экономист Юрген Хаушильд определяет инновации как нововведенную комбинацию, состоящую из целей и средств. С одной стороны, средства (принципы решения, технологии) предлагают решения проблем с помощью инновационных идей. С другой стороны, цели (потребность покупателя, новые предложения) играют важную роль в формировании инновационных разработок.

Для оценки инновационности продукта существуют различные подходы и не существует единой стандартизации в ее определении. На примере модели Хаушильда мы рассмотрим типы инновационности, характерные для того или иного продукта.

1. Нарастающие инновации: данный тип имеет невысокую степень инновационности, так как речь идет о существующих продуктах, которые подвергаются незначительным изменениям. Данный продукт характеризуется нарастающей инновационностью.
2. Среднеиндуцированные инновации: Суть данного типа заключается в том, что появляются новые инновационные ресурсы, с помощью которых создается продукт, способный удовлетворять существующие потребности или новые цели. Данный тип инноваций преимущественно основан на деятельности R & D предприятия.
3. Индуцированно-целевые инновации: Если продукт производится на основе принципиально новых ресурсов и иницируются потребностями клиентов и спросом на рынке, то он является типом с индуцированно-целевой инновационностью.
4. Инновация-прорыв: особенностью продуктов с прорывной инновационностью является беспрецедентный спрос с высоким уровнем удовлетворения потребностей покупателя. Они имеют свою отправную точку в рыночной нише, которая не пользуется большим спросом и удовлетворяет потребности ограниченного количества покупателей, затем продукты с прорывной инновационностью становятся доминирующими на рынке и вытесняют другие товары [3].



Рис. 1. Модель инновационности продуктов Юргена Хаушильда

По мнению Хаушильда, если речь идет об инновации, то это должно быть, непременно, что-то фундаментально новое: новые продукты, новые рынки, новые процессы, новые методы, новые каналы сбыта и многое другое. Данное новшество должно быть заметно и значительно отличаться от своего предыдущего состояния. Когда цель и средство объединяются из ранее известных форм, то получается инновация, причем продукт будет считаться инновационным если его не просто изобретут, а еще продадут и он будет активно использоваться. Формула инновационного продукта согласно Хаушильду выглядит таким образом,

Цель (например, двигатель автомобиля) + Новое средство (водород, сжиженный нефтяной газ, природный газ и т.д.) = Инновационный продукт.

Австрийский экономист Йозеф Шумпетер, высказывал другую точку зрения, согласно которой продукт считается инновационным только в том случае, если для его создания использовались технические и организационные инновации в производственном процессе [4].

Таким образом, мы рассмотрели модель Юргена Хаушильда, которая указывает на ту или иную степень инновационности продукта. Следует заметить, что на практике данная методика позволяет также формировать представление о вероятности успеха нового инновационного продукта. Так например, вероятность успеха нового продукта может не превышать 50 %, хотя технологическая экспертиза и прикладные методы исследования рынка показывали более высокую вероятность. Модель Хаушильда в данном случае может служить дополнительным инструментом для прогнозирования успеха инновационной продукции [2, с. 17].

Литература

1. Глушак Н. В., Грищенков А. И. Метод оценки уровня инновационности на микро- и мезоуровнях // Креативная экономика. 2011. № 4 (52). С. 44-46.
2. Adam T. Die Bewertung von Innovationsideen // Rheinisch-Westfälische Technische Hochschule Aachen. 2016. P. 17.
3. Emprechtinger F. Was ist Innovationsgrad. 2016. [Электронный ресурс]. URL : <http://www.lead-innovation.com/>
4. Innovation. [Электронный ресурс] // Wikipedia : Die freie Enzyklopedie. URL : <https://de.wikipedia.org/wiki/Innovation>



МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ КОМПЛЕКСНОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ РИСКОВ ПРОЕКТОВ РЕКОНСТРУКЦИИ И СТРОИТЕЛЬСТВА ОБЪЕКТОВ НЕФТЕБАЗОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Немцева Ю. В., Зленко А. С.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

В статье рассмотрены проблемы менеджмента риска в инвестиционной деятельности компаний нефтегазовой отрасли. Авторы указывают на то, что традиционно оценка рисков в строительстве нефтебаз реализуется в основном через стандартные методы: метод экспертной оценки и анализ показателей эффективности по проектам. Данное обстоятельство делает актуальным выработку и использование научно обоснованных методов управления рисками проектов нефтегазового комплекса. Предлагаемый авторами подход позволит существенно повысить объективность и скорость анализа, минимизировать риски и возможные финансовые потери и, как следствие, повысить эффективность системы риск-менеджмента. Помимо этого, предложен алгоритм комплексного подхода к оценке рисков проектов реконструкции и строительства объектов нефтегазового хозяйства. Показано, что использование реального опциона на продажу создаваемых, согласно проекту, активов позволит существенно снизить инвестиционный риск и увеличить ожидаемую чистую текущую стоимость инвестиций.

Ключевые слова: менеджмент риска, инвестиционный портфель, оценка риска, объекты нефтегазового хозяйства.

METHODOLOGICAL ASPECTS OF DEVELOPING INTEGRATED APPROACH TO RISK ASSESSMENT OF PROJECTS OF RECONSTRUCTION AND CONSTRUCTION OF OIL HANDLING TERMINALS

Nemtseva Y. V., Zlenko A. S.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The paper considers the problems of risk management in the investment activities of oil and gas companies. The authors point out that traditionally, risk assessment in construction of oil terminals is conducted mainly through standard methods: method of expert evaluation and analysis of performance indicators of the projects. Because of this fact, scientifically based methods of risk management in projects of oil and gas industry should be developed and used. The proposed approach will significantly improve the objectivity and speed of analysis, minimize risks and possible financial losses, and, consequently, improve the effectiveness of the system of risk management. In addition, an integrated approach algorithm to the assessment of reconstruction and construction of oil and gas sector projects risks is suggested. It is shown that the use of real option to sell created, according to the project, assets will significantly reduce investment risk and increase expected net value of an investment.

Key words: risk management, investment portfolio, risk assessment, oil handling terminals.

Вопросы мирового распределения нефти и газа считаются основополагающими в экономике всех стран, поскольку обеспечивают энергетическую автономность каждого отдельного государства. Справедливо утверждать, что РФ обладает мощным топливно-энергетическим потенциалом. Данный сектор приносит более чем 50 % доходов федерального бюджета, обеспечивает порядка 25 % внутреннего валового продукта и около 30 % объема промышленного производства [9, 10].

Эффективность риск-менеджмента остается одной из актуальных, но не всегда решенных задач для компаний нефтегазовой отрасли, являющихся ярким примером бизнеса с высоким уровнем риска. Сложность технологий процесса бурения скважин, колеблемость цен на сырье на мировом рынке, неопределенность ожидаемого результата и пр. – лишь некоторые факторы, которые необходимо учесть в процессе принятия управленческих решений в условиях риска [1, 2, 7, 12, 14]. Очевидно, категории «риск» и «доход» взаимосвязаны и взаимообусловлены, и возможность отрицательной реализации риска – возникновения ущерба – заставляет отнестись очень серьезно к проблеме управления рисками. Тем более что с развитием сферы добычи и хранения нефти риск постоянно растет, и размер возможных отрицательных последствий увеличивается пропорционально [6].

Разрабатывается множество стратегий капитальных вложений в нефтегазовое хозяйство, а вместе с тем и систем по учету рисков от реализации данных проектов. В данной работе обратимся к опыту ПАО «Газпром нефть». Инвестиционный потенциал компании высок, в соответствии со стратегией развития «Стратегии 2025» принято решение сократить издержки на ответствен-

ное хранение, вследствие чего компания должна реализовать проекты в части строительства и реконструкции объектов нефтебазового хозяйства [8].

Результаты исследования указывают на то, что оценка рисков в строительстве нефтебаз реализуется в основном через стандартные методы: метод экспертной оценки и анализ показателей эффективности по проектам, используемые в рамках компьютерных программ Strategic Plus и Project Expert. Данное обстоятельство делает актуальным выработку и использование научно обоснованных методов управления рисками проектов нефтегазового комплекса. Предлагаемый авторами подход к оценке рисков инвестиционного портфеля проектов строительства и реконструкции объектов нефтебазового хозяйства позволит существенно повысить объективность и скорость анализа, минимизировать риски и возможные финансовые потери, и, как следствие, повысить эффективность системы риск-менеджмента в компаниях нефтегазового сектора.

Алгоритм комплексного подхода к оценке рисков проектов реконструкции и строительства объектов нефтебазового хозяйства включает в себя ряд элементов (рис. 1).



Рис. 1. Алгоритм комплексной оценки рисков инвестиционного портфеля

Первый этап – оценка показателей эффективности инвестиционного проекта. Как правило, инвестиционный портфель состоит из нескольких проектов, и для того, чтобы выбрать приоритетные направления будущих вложений, необходимо проанализировать экономическую и финансовую эффективность проектов. Целью вложений может быть не только приобретение выгоды, но и улучшение имиджа компании, снижение затрат, повышение эффективности деятельности, увеличение производственных мощностей и пр. На данном этапе оценивается ряд традиционных показателей: NPV (чистый приведенный эффект), IRR (внутренняя норма доходности), PI (индекс прибыльности инвестиций) [5, 13].

Кроме того, одним из важных критериев отбора проектов является их срок окупаемости. В секторе строительства и реконструкции объектов нефтебазового хозяйства основополагающим фактором является снижение затрат на ответственное хранение¹, поэтому проекты ранжируются в первую очередь по критерию PI, учитывающим различные суммы вложений в проекты.

Следующий элемент алгоритма – экспертная оценка рисков. Составляется перечень событий, способных повлиять на исход проекта (табл. 1).

¹ Ответственное хранение — юридический термин, относящийся к ситуации, когда покупатель (получатель) в соответствии с законом, иными правовыми актами или договором поставки отказывается от переданного поставщиком товара, но при этом он обязан обеспечить сохранность уже полученного товара и незамедлительно уведомить поставщика (ст. 514 ГК РФ).

Шкала экспертных оценок (балльная оценка)

Шкала влияния	1-2
незначительно	3-5
среднее	6-7
сильное	8-10
критическое	
Вероятность наступления	0-0,3
малая	0,4-0,6
средняя	0,7
выше среднего	0,8-1
высокая	

Для выявления наиболее значимых рисков и определения их влияния на итоговые показатели проекта выстраивается карта рисков. Идентификация рисков требует использование классификации видов риска, учитывающих специфику отрасли (рис. 2).

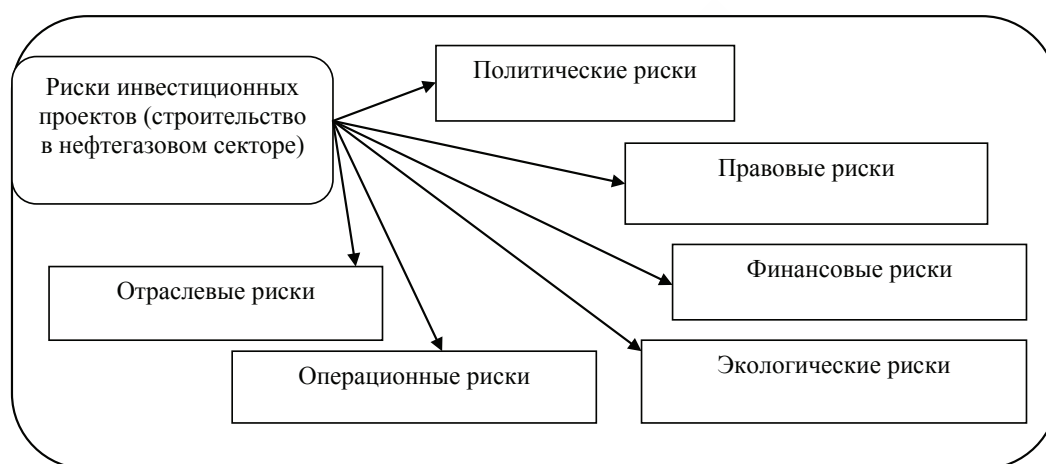


Рис. 2. Классификация видов риска

В рамках данной работы не представляется возможным показать содержание и охарактеризовать влияние всех представленных выше видов рисков на показатели эффективности инвестиционных проектов реконструкции и строительства объектов нефтебазового хозяйства. Разделяя устоявшееся в риск-менеджменте определение понятий указанных видов риска [4, 7], отметим, что некоторые из них распадаются на составляющие. Так, отраслевой риск включает в себя риск изменения цен на сырье, нефть и нефтепродукты (рис. 3).

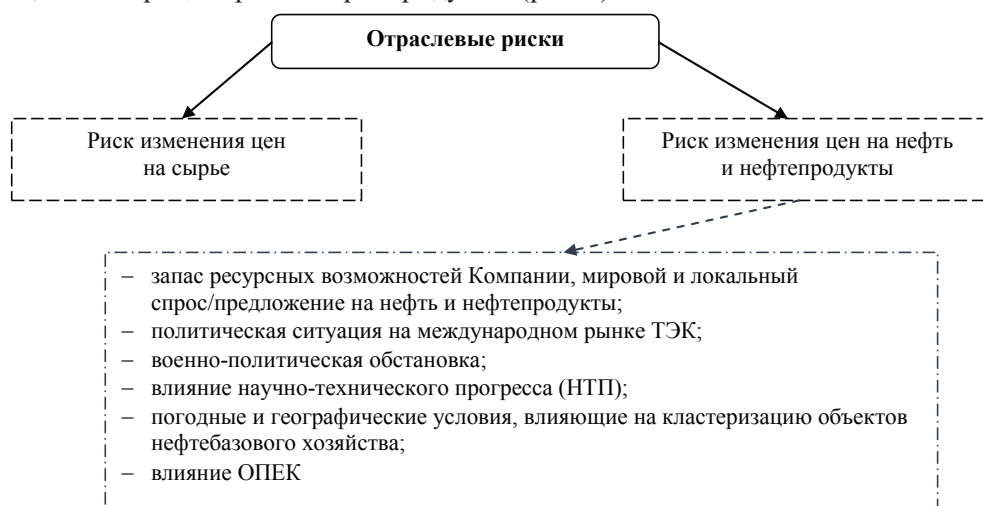


Рис. 3. Отраслевые риски ПАО «Газпром нефть»

Операционные риски связаны с геолого-разведочной деятельностью и промышленной безопасностью (рис. 4).

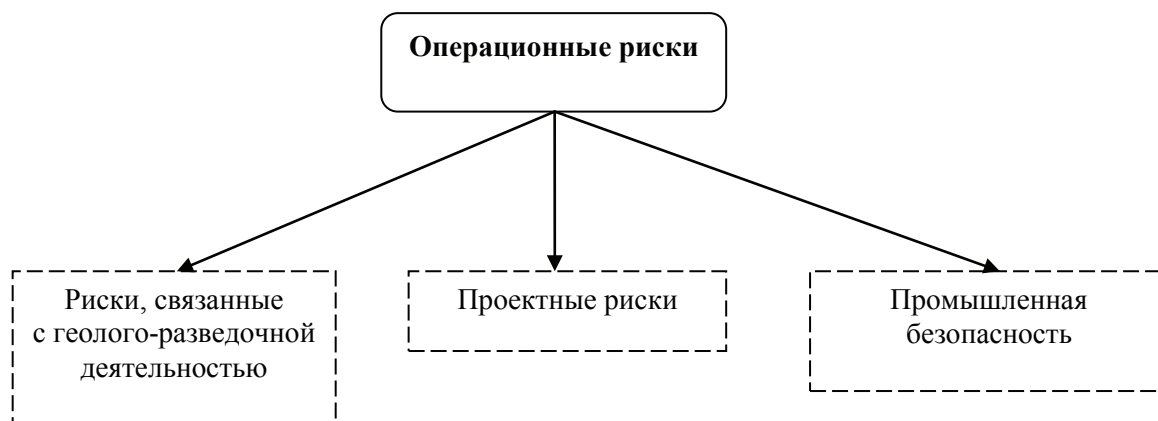


Рис. 4. Операционные риски ПАО «Газпром нефть»

Правовые риски складываются из рисков, связанных с изменением правил таможенного контроля и лицензирования деятельности (рис. 5).



Рис. 5. Правовые риски ПАО «Газпром нефть»

Третий этап подхода к оценке рисков проектов реконструкции и строительства объектов нефтебазового хозяйства – система «Двойной портфель». На этом этапе происходит деление проектов в зависимости от колебаний рисков события. Всегда существует вероятность того, что инвестиционный портфель будет развиваться по оптимистическому сценарию, и те проекты, которые на начальном этапе имели отрицательные показатели эффективности ($PI < 0$), станут выгодными. Тогда инвестиционный портфель станет эффективным. Если в процессе реализации проектов возникают рискованные обстоятельства (пессимистический сценарий), для снижения риска компании-инвестора возможна выборочная реализация определенных проектов.

В рамках данного этапа пересчитываются показатели, оценивающие эффективность проектов, составляются два альтернативных портфеля (позитивный и негативный).

Согласно алгоритму, далее для негативного портфеля осуществляется анализ чувствительности. Выделяется несколько критериев (учитывающих специфику отрасли), по которым проводится анализ и задается глубина чувствительности.

Заключительный этап алгоритма – использование метода реальных опционов. С целью снижения риска компания может использовать различные виды реальных опционов (рис. 6) [3].

Отраслевая специфика инвестиционных проектов, которые реализуются в части строительства и реконструкции объектов нефтебазового хозяйства, требует, на наш взгляд, использование опциона на досрочное прекращение исполнения проекта.

Известно, что для оценки данного вида опционов используют:

- метод прироста чистой текущей ожидаемой стоимости;
- биномиальный метод оценки стоимости опционов;
- метод, основанный на модели Блека-Шоулза [11].



Рис. 6. Виды реальных опционов, используемых при реализации инвестиционных проектов

Указанные методы не являются универсальными, имея свои достоинства и недостатки, наиболее подходящим для оценки проектов строительства и реконструкции объектов нефтебазового хозяйства авторы считают метод прироста чистой текущей ожидаемой стоимости. Данный метод позволит найти предельную максимальную плату покупателя опциона, при условии, что чистая текущая стоимость проекта станет равной нулю.

При этом ожидаемая чистая текущая стоимость проекта определяется как сумма произведений возможных значений чистой текущей стоимости при различных вариантах реализации проекта с учетом вероятностей их реализации. К основным показателям оценки проектного риска, применяемым в данном методе, относят стандартное отклонение чистой текущей стоимости проекта (4) и коэффициент вариации (5) [5].

$$\sigma = \sqrt{\sigma^2}, \quad (4)$$

где σ^2 – дисперсия чистой текущей стоимости проекта.

Коэффициент вариации определяется отношением стандартного отклонения чистой текущей стоимости проекта к ее ожидаемому значению:

$$CV = \frac{\sigma}{\bar{k}}, \quad (5)$$

где σ – стандартное отклонение чистой текущей стоимости проекта;

\bar{k} – ожидаемая чистой текущей стоимости проекта.

В результате использования опциона на продажу при условии реализации пессимистического сценария, компания значительно сокращает величину финансовых потерь. Стоимость активов на продажу определяется экспертным путем для каждого отдельно взятого проекта в зависимости от величины проделанной работы. Обычно цена равна, или же чуть меньше величины инвестиций в проект на конкретном этапе.

Противоположная сторона опционной сделки не станет принимать риск на безвозмездной основе. Величину максимальной платы (предельную опционную премию) за риск можно определить по формуле (6) [11]:

$$P = NPV_2 - (0; NPV_1), \quad (6)$$

где NPV_2 — ожидаемое значение чистой текущей стоимости проекта в условиях хеджирования риска при отсутствии опционной премии;

NPV_1 — ожидаемое значение чистой текущей стоимости проекта без хеджирующих мероприятий.

Продemonстрируем результаты применения комплексного подхода к оценке рисков инвестиционных проектов для ПАО «Газпром-нефть».

Согласно предлагаемому алгоритму, на первом этапе для всех проектов рассчитываются показатели эффективности. Результаты расчетов свидетельствуют о том, что не все проекты могут быть реализованы в настоящее время. 18% проектов имеют $PI < 1$ (табл. 2).

Таблица 2

Показатели эффективности инвестиционных проектов ПАО «Газпром нефть»

	Базовые значения		
	PVI, тыс. руб. без НДС	NPV тыс. руб.	PI
Портфель: НБ	26 132 676	10 963 064	1,44
Омская	573 229	2 303 991	6,02
Гладкое	2 394 647	624 751	1,26
Кемеровская	1 704 613	365 219	1,21
Новокузнецкая	1 577 247	126 777	1,08
Барабинская	441 791	275 495	1,61
Кстовская	466 508	271 155	1,60
Нижнетагильская	801 897	465 954	1,61
Павельцевская	2 336 687	3 288 058	2,50
Сокурская	1 388 416	793 365	1,65
Туринская	910 906	433 330	1,48
Козульская	652 777	429 807	1,60
Шабровская	1 712 385	427 052	1,25
Ишимская	523 287	390 329	1,75
Федоровская	808 833	122 974	1,15
Талицкая	424 249	195 693	1,46
Рыбницкая	360 359	222 525	1,62
Серовская	573 672	141 821	1,25
Новосинеглазовская	423 087	158 405	1,37
Красноуфимская	444 963	72 013	1,16
Карасукская	403 098	48 126	1,12
Томская	530 024	78 193	1,15
Мариинская	455 358	79 166	1,17
Барнаульская	932 003	-189 058	0,80
Калужская	387 467	-58 936	0,85
Калачинская	516 397	-54 753	0,89
Новосибирская	761 940	-70 463	0,91
Евсинская	756 853	-69 544	0,91
Гурьевская	843 429	-31 974	0,96
Тобольская	713 197	17 964	1,03
Ноябрьская	594 847	52 912	1,09
Ивановская	718 510	52 717	1,07

Результаты экспертной оценки влияния наиболее значимых рисков на итоговые показатели проекта представлены в табл. 3.

Анализ влияния рисков на итоговый показатель эффективности проекта (балльная оценка)

Риск	Влияние	Вероятность реализации
1. Риски, связанные с изменением цен на приобретаемое сырье, услуги (отраслевой риск)	6	0,4
2. Риски, связанные с изменением цен на нефть и нефтепродукты (отраслевой риск)	6	0,6
3. Риск, связанный с ненадлежащим исполнением работ / Удорожание (операционный риск)	8	0,7
4. Риски, связанные с геолого-разведочной деятельностью (операционный риск)	5	0,3
5. Экологические риски / Полная утрата проекта (экологический риск)	10	0,1
6. Валютный риск (финансовый риск)	7	0,7
7. Риски, связанные с несвоевременной поставкой оборудования (операционный риск)	3	0,8
8. Риск ненадежного проектирования (операционный риск)	5	0,2
9. Риски изменения требований по лицензированию деятельности (правовой риск)	4	0,3

К наиболее значимым следует отнести риск, связанный с ненадлежащим исполнением работ подрядными организациями (удорожание проекта) и валютный риск (рис. 7). Риски «красной зоны» нуждаются в управленческом воздействии с целью минимизации, поскольку наиболее сильно влияют на конечный результат (показатель эффективности) проектов.

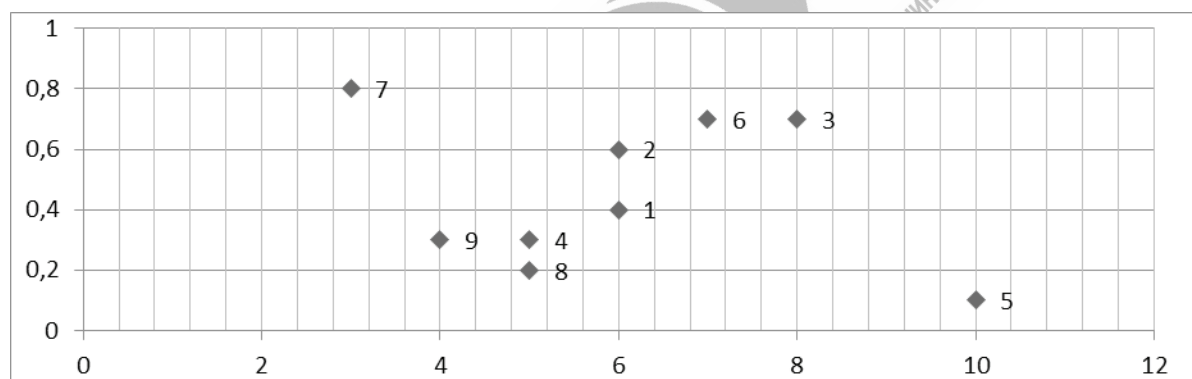


Рис. 7 Карта рисков инвестиционных проектов ПАО «Газпром нефть»

Результаты количественного и качественного анализа рисков проектов дают основания для использования системы «двойного портфеля». По значению показателя эффективности в портфель можно включить 82% рассматриваемых проектов. В случае если улучшение экономической ситуации уменьшит влияние валютного фактора, инвестиционный портфель перейдет в разряд «условно позитивного». Пересчет показателей осуществлен на основе внутренних статистических данных Компании (принимая, что при снижении валютного фактора на 10%, показатели эффективности увеличиваются на 20%) (рис. 8).

В противном случае, учитывая риск удорожания проекта, а также валютный фактор, инвестиционный портфель попадает в категорию «условно негативного». В этом случае может быть реализовано 50% всех проектов. При этом совокупный PI инвестиционного портфеля снижается с 1,44 до 1,18 (рис. 9).

Следующий этап алгоритма комплексного подхода к оценке рисков проектов реконструкции и строительства объектов нефтебазового хозяйства - анализ чувствительности. Результаты расчетов по проекту «Сокурская нефтебаза» демонстрируют снижение инвестиционной привлекательности объекта (уменьшение показателей NPV, PI, IRR, NGF, увеличение срока окупаемости проекта) при изменении величины рисков факторов на 20%. При этом наиболее чувствительны показатели эффективности к изменению фактора снижения объемов реализации (объема перевалки) (табл. 4).

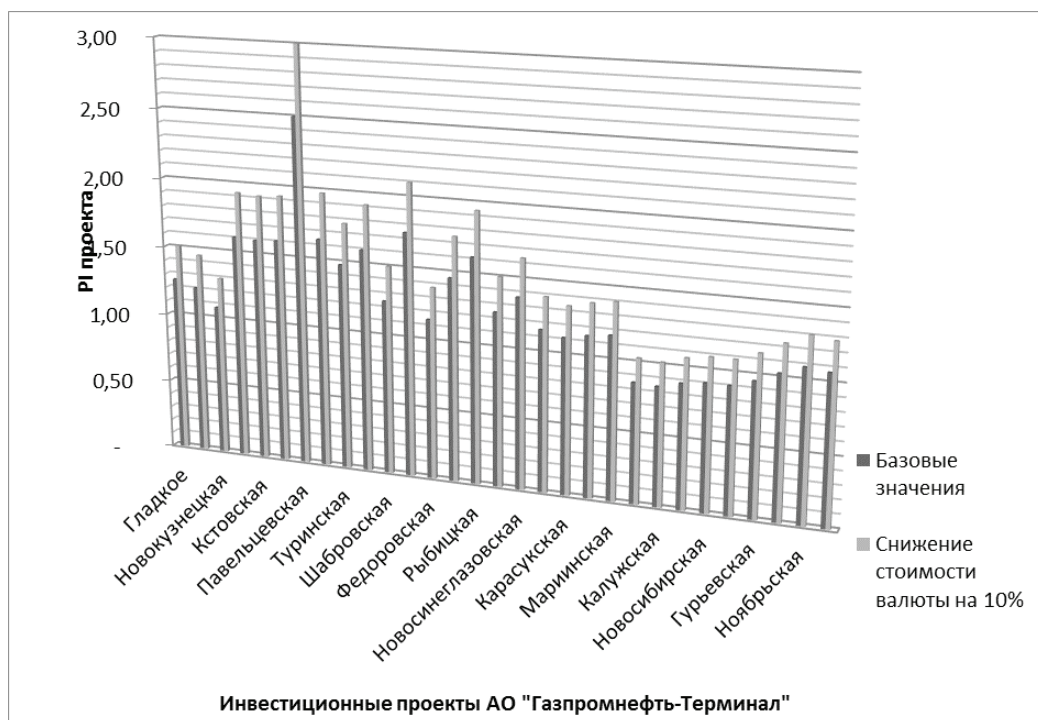


Рис. 8. Показатели эффективности инвестиционных проектов ПАО «Газпром нефть» (условно позитивный инвестиционный портфель)

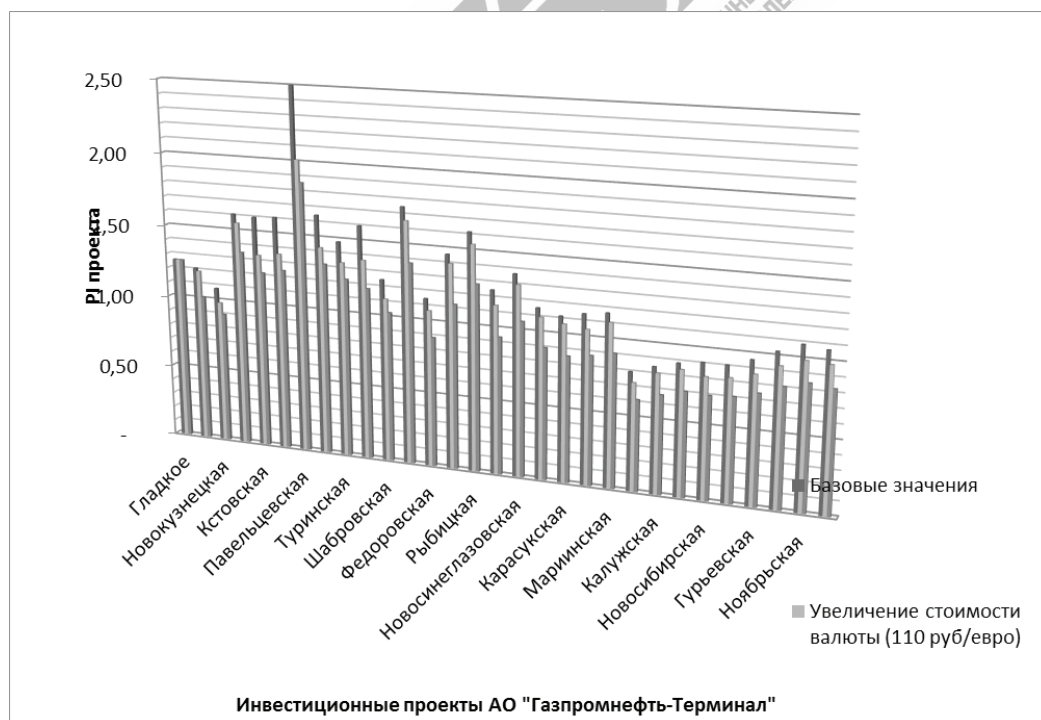


Рис. 9. Показатели эффективности инвестиционных проектов ПАО «Газпром нефть» (условно негативный инвестиционный портфель)

Таблица 4

Анализ чувствительности по объекту «Сокурская нефтебаза»

Показатель	NPV, тыс. руб.	DPP, лет	PI	IRR, %
Базовое значение	793366	8	1,65	14%
Уменьшение объема перевалки на 20%	396436	10,2	1,36	10%
Увеличение условно-постоянных расходов на 20%	730474	8,3	1,55	13%
Увеличение инвестиций на 20%	572715	9,6	1,43	12%

Подобная тенденция характерна для всех объектов наблюдения.

Результаты расчетов дают основания предположить, что продажа проекта на стадии строительно-монтажных работ при условии его убыточности (применение метода реальных опционов) минимизирует финансовые потери Компании. Применение реального опциона методом прироста ожидаемой чистой текущей стоимости проекта позволяет снизить совокупный риск, а также найти предельную максимальную плату покупателя опциона, при которой чистая текущая стоимость проекта станет равной нулю.

Оценим риск реализуемого проекта «Сокурская нефтебаза» с помощью показателя стандартного отклонения, используя три возможных сценария будущего развития:

- оптимистический (вероятность реализации 0,3),
- пессимистический (вероятность реализации 0,3),
- наиболее вероятный (вероятность реализации 0,4).

Эффективную ставку дисконтирования примем равной 12% годовых.

Расчеты, соответствующие каждому из вышеперечисленных сценариев, представлены в сокращенном варианте в табл. 5.

Таблица 5

Оценка показателей эффективности и риска проекта (при отсутствии хеджирования риска)

	Вероятность	NPV сценария	Ожид. знач. NPV	D (дисперсия)	СКО
Оптимальный	0,3	793365,00			
Нормальный	0,4	237998,60			
Пессимистический	0,3	-317367,80			
			237998,60	185059102949,38	430184,96

Ожидаемое NPV по проекту составит 213861,18 тыс. руб., что в целом приемлемо для реализации проекта, но риск инвестиций в данный проект достаточно высок. Предположим, что ПАО «Газпром нефть» заключил опционный контракт на продажу создаваемых согласно проекту активов в конце четвертого года по цене 450000 тыс. руб. Исполнение опциона возможно при наступлении пессимистического сценария (с отрицательным значением NPV). Произведем оценку показателей эффективности и риска проекта в этих условиях. Предположим, что опционная премия отсутствует (табл.6).

Таблица 6

Оценка показателей эффективности и риска проекта (при хеджировании риска проекта без опционной премии)

	Вероятность	NPV сценария	Ожид. знач. NPV	D (дисперсия)	СКО
Оптимальный	0,3	793365,00			
Нормальный	0,4	237998,60			
Пессимистический	0,3	-317367,80			
			237998,60	185059102949,38	430184,96
Опцион		-145051,00	289693,64	133875273132,13	365889,7

В результате принятых мер проект стал более эффективным в части минимизации финансовых потерь Компании. Риск проекта (величина показателя СКО) снизился на 18 %.

Однако, противоположная по опционной сделке сторона вряд ли примет такой риск на себя на безвозмездной основе. Величину максимальной платы за подобный риск Р (предельную опционную премию) можно определить по формуле (6).

Как видно из представленных в табл. 6 расчетов, величина ожидаемой чистой текущей стоимости проекта в последнем случае будет равна нулю. Следовательно, при большей плате за риск (величина такой платы равна 289693,64), проект станет неэффективным ($NPV < 0$) или хеджирующие мероприятия приведут к снижению NPV.

Параметры денежных потоков, соответствующих каждому из вышеперечисленных сценариев, в условиях предельной стоимости реального опциона представлены в табл. 7.

Таблица 7

**Оценка показателей эффективности и риска проекта
(при хеджировании риска проекта с предельной опционной премией)**

	Вероятность	NPV сценария	Ожид. знач. NPV	D (дисперсия)	СКО
Оптимальный	0,3	503671,36			
Нормальный	0,4	-51695,04			
Пессимистический	0,3	-607061,44			
			-51695,04	185059102949,38	430184,96
Опцион		-434744,64	0	133875273132,13	365889,7

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Очевидно, использование реального опциона на продажу создаваемых согласно проекту активов позволило существенно снизить инвестиционный риск и увеличить ожидаемую чистую текущую стоимость инвестиций.

В результате корректировки инвестиционного портфеля убыточные проекты были исключены, а к остальным применен метод прироста ожидаемой стоимости (реальные опционы). Показатель эффективности (PI) оптимизированного портфеля увеличился на 9,5 % (табл. 8).

Таблица 8

**Показатели эффективности инвестиционных проектов ПАО «Газпром нефть»
после преобразования портфеля**

Наименование объекта	NPV тыс. руб.	PI
Портфель: НБ	7 243 144	1,57
Омская	2 303 991	6,02
Павельцевская	2 399 854	1,86
Ишимская	251 633	1,38
Барабинская	187 694	1,35
Сокурская	401 963	1,32
Рыбницкая	127 529	1,28
Гладкое	624 751	1,26
Нижнетагильская	238 906	1,25
Туринская	252 188	1,23
Кстовская	124 810	1,22
Козульская	139 804	1,18
Талицкая	71 545	1,13
Новосинеглазовская	32 281	1,06
Шабровская	61 899	1,03
Кемеровская	24 296	1,01

Таким образом, использование данного алгоритма позволит снизить риск проектов в условиях неопределенности и риска, а также предоставит возможность для различных вариаций и альтернативных решений стратегического управления инвестиционным портфелем.

Литература

1. Александров А. В. Формирование системы риск-менеджмента на предприятиях нефтеперерабатывающей промышленности : автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2010. 19 с.

2. Бондарчук Е. В. Экономические методы снижения рисков при разведке морских нефтегазовых месторождений : автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2008. 22 с.
3. Ветрова Е. Н. Применение метода реальных опционов // Менеджмент в России и за рубежом. 2010. № 3. С. 58-64.
4. Зленко А. С., Немцева Ю. В. Подходы к классификации рисков предпринимательской деятельности // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике : материалы VIII Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 8 мая 2016 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. Чебоксары : Интерактив плюс, 2016. № 2 (8).
5. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. 3-е изд., перераб. и доп. В. В. Ковалев. М. : Проспект, 2013. 535 с.
6. Коломейцева А. А. Экспортные риски ПАО «Газпром» // Управление Риском. 2016. № 1. С. 54-56.
7. Немцева Ю. В. Проблемы формирования системы риск-менеджмента в страховой организации // Проблемы современной науки и образования. 2014. № 9 (27). С. 70-74.
8. Офиц. сайт ООО «Газпром нефть». URL : www.gazprom-neft.ru/
9. Офиц. сайт федеральной службы государственной статистики. URL : <http://www.gks.ru/>
10. Офиц. сайт министерства финансов Российской Федерации. URL: <http://www.minfin.ru/ru/>
11. Сергеев И. Б. Шварева Е. В. Метод реальных опционов в оценке стоимости нефтегазовых проектов Арктического шельфа // Современное управление. 2007. № 4. С. 31-40.
12. Новые подходы в оценке рисков инвестиционных проектов / Тарасов В. М., Тарасов И. А., Бахчиева А. Н., Стрельцова К. М. // Управление рисками в России: 10 лет развития : сб. ст. / Рус. о-во упр. рисками. М. : Деловой экспресс, 2013. С. 157-163.
13. Торгунов Д. Критерии оценки инвестиционных проектов [Электронный ресурс] // Рисковик. 2014. URL : <http://www.riskovik.com/journal/stat/n14/investicionnyye-proekty/>
14. Туйтебаева Д. С. Разработка интегрированной системы управления качеством с учетом риск-менеджмента в нефтегазовом комплексе Республики Казахстан : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2012. 34 с.

ОСОБЕННОСТИ ПРЕПОДАВАНИЯ ВОСТОЧНЫХ ЯЗЫКОВ В НЕЯЗЫКОВЫХ ВУЗАХ

Новикова О. С.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Бурцева Е. В.

Новосибирский государственный технический университет, Новосибирск, Россия

Данная статья посвящена особенностям преподавания восточного языка студентам нелингвистического профиля в современных условиях. В статье представлен анализ педагогической практики, которая основана на наблюдениях авторов и на их личном опыте преподавания восточных языков в неязыковых вузах. Особое внимание уделяется методическим и организационным особенностям процесса преподавания с учётом специфики работы со студентами нелингвистического профиля, в условиях изменения стандартов преподавания иностранных языков. Рассматриваются такие установки преподавания восточного языка в неязыковых вузах, как: возможность подготовки квалифицированных кадров со знанием восточного языка при небольшом количестве учебных часов; соответствие системы подготовки студентов в рамках практического освоения восточного языка, имеющего прикладное значение для современного специалиста, современным стандартам; ускоренный процесс обучения восточному языку в неязыковом вузе; активное использование в процессе обучения средств мультимедиа и возможностей сети «Интернет».

Ключевые слова: преподавание восточных языков, компетентностный подход, стандарты преподавания японского и китайского языков, обучающие материалы.

PECULIARITIES OF TEACHING EASTERN LANGUAGES IN NON-LINGUISTIC UNIVERSITY

Novikova O. S.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

Burtseva E. V.

Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk, Russia

This article is devoted to the peculiarities of teaching the eastern language to non-linguistic students in modern conditions. The article presents an analysis of pedagogical practice, which is based on observations of authors and

on their personal experience in teaching eastern languages in non-linguistic universities. Particular attention is paid to the methodological and organizational features of the teaching process, taking into account the specifics of working with non-linguistic students, in the conditions of changing the standards of teaching foreign languages. Such orientations of oriental language teaching in non-linguistic high schools are considered as: the possibility of training qualified personnel with knowledge of the eastern language with a small number of study hours; conformity of the system of students' training in the practical development of the Eastern language, which is of practical importance for a modern specialist, with modern standards; accelerated process of teaching Eastern language in a non-linguistic university; active use of multimedia and Internet capabilities in the learning process.

Key words: teaching of oriental languages, competence approach, teaching standards of Japanese and Chinese languages, teaching materials.

Восточные языки с точки зрения востребованности, в первую очередь китайский, японский, в современных экономических реалиях не уступают европейским. Вопрос выбора восточного языка актуален ещё и потому, что для людей неязыкового профиля этот иностранный язык, как правило, окажется последним, который они освоят. Именно поэтому, а также из-за усиливающейся конкуренции на рынке труда знания одного европейского языка может оказаться недостаточно. Особенно это касается студентов, обучающихся по направлениям, которые формально не являются лингвистическими, но подразумевают вступление выпускника в активную межкультурную коммуникацию. К таким направлениям подготовки относится, например, «Зарубежное регионоведение», «Туризм», и некоторые другие направления.

В соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования по направлению «Международные отношения», «Зарубежное регионоведение» студенты, обучающиеся по программам бакалавриата, должны знать два иностранных языка в объеме активного владения; уметь – говорить и писать на двух иностранных языках (дисциплины иностранный язык I, иностранный язык II); переводить письменно и устно тексты профессиональной направленности с иностранного языка на русский и с русского на иностранный; владеть – навыками профессиональной коммуникации на иностранных языках [1, с. 112].

Даже если человек не общается с представителями страны, языком которой он владеет, тем не менее, за счёт этих знаний, он открывает для себя другую культуру, расширяя, таким образом, своё представление о мире. Владение восточными языками для человека в наши дни это намного больше, чем просто повышение профессионализма, они являются составляющей всесторонне развитой, образованной и самоактуализирующейся личности. В условиях потока информации проблема самоактуализации имеет большое значение. Н.А. Рыбакова в своей статье пишет, что самоактуализация личности – явление, противоположенное манипуляции, а основными качествами такой личности являются самоценность, субъективность, стремление к независимости и свободе, а также к творчеству [6, с. 101-102]. Владея несколькими языками, человек может получать информацию об одних и тех же вещах через большее число источников. У него появляется возможность сопоставлять разные, иногда даже противоположные точки зрения на одни и те же вещи и, таким образом, формировать своё собственное независимое мнение на более прочной основе.

Обучение языку специальности является необходимым условием подготовки квалифицированного специалиста. Восточные языки, главным образом китайский и японский, являются основными языками направления подготовки «Зарубежное регионоведение», программа которого осваивается зачастую в неязыковых вузах. В рамках программы язык профессионального общения преподается, как правило, «с нуля», в отличие от европейских языков, изучаемых в школе.

С точки зрения организации учебного процесса важным является вопрос количества часов, отведенных на преподавание восточному языку и разработка программы. Важно отметить следующее: а) лингвистическая подготовка растягивается на весь период обучения студентов в вузе; б) для студентов нелингвистического профиля изучение двух иностранных языков сразу – это перегрузка, которая может вылиться в антипатию к ним; в) студенты старших курсов более ориентированы на профессиональную деятельность, многие уже имеют опыт трудоустройства, понимают особенности рынка труда и осознают важность владения восточными языками для успешной карьеры. В последнее время много говорится о том, что обучение восточному языку специалистов неязыкового профиля должно носить практический характер, поскольку знания языка имеют для них прикладную ценность. С.В. Тенитилов справедливо отмечает, что в современном мире очень важно не просто обладать определенными лингвистическими знаниями, но и уметь грамотно их применять в различных ситуациях межкультурного общения для решения конкретных коммуникативных задач [7, с. 124].

Поэтому задача преподавателя восточного языка помочь студентам освоить объем знаний от начального уровня до хотя бы уровня N3 по японскому языку, и до уровня HSC 3 по китайскому языку. Сделать это сложно при имеющейся сетке часов (около 900 аудиторных часов и 300 часов выделенных для самостоятельной работы за 4 года бакалавриата). Здесь прекрасно подходит лозунг «Учим учиться!», поскольку в результате обучения учащийся может продолжить изучение языка самостоятельно до нужного уровня.

Важной задачей для преподавателя восточного языка является дать учащимся максимальный набор типичных для изучаемого языка моделей, лексических единиц в довольно сжатые сроки. Основная сложность, с которой при этом сталкивается преподаватель – это недостаточная мотивированность студентов, поскольку закреплять материал, осваивать его в полной мере, студенту приходится самостоятельно. Преподавателю важно постараться решить проблемы, связанные с мотивированностью студентов, отталкиваясь от задач студента при обучении [8, с. 200]. Также, очень важны стажировки, практики студентов в стране изучаемого языка, поскольку не всегда есть возможность использовать такой ресурс, как включение в штат преподавателей носителя языка, либо использовать его максимально эффективно.

Специалисты по преподаванию японского языка строят свои курсы опираясь на стандарт преподавания японского языка Японского фонда (сокращенно JFS), и идею о том, что общение на японском языке требует два навыка: используя японский язык, уметь решать несколько задач и, понимая отличную от родной культуру, уметь беспрепятственно осуществлять разные виды культурного обмена. Данный стандарт преподавания разработан на основе общеевропейских компетенций владения иностранным языком CEFR, созданного в Европе. Компетентностный подход, таким образом, при преподавании японского языка считается наиболее прогрессивным и соответствующим современным нуждам учащихся.

Что касается преподавания китайского языка, то важно ориентироваться на «Международную программу по обучению китайскому языку», созданную исследовательской группой из представителей более 300 специалистов по китайскому языку и преподавателей разных стран мира под руководством редакционного комитета Пекинской штаб-квартирой института Конфуция с начала 2007 года, которые провели базисное исследование учебных материалов. Эта программа по большей мере ориентирована на преподавателей китайского языка [4].

Большое внимание уделяется адаптации китайских учебных пособий, материалов по китайскому языку. Эти пособия получили широкое распространение в силу следующих качеств: коммуникативного характера обучения, соответствия международным стандартам. Кроме того, эти учебные пособия ориентированы на определенные уровни, а также на возрастные группы учащихся, в них также имеется четкая система контроля и самоконтроля, полное описание технологии обучения в методических руководствах и, наконец, прекрасная полиграфия и одновременное издание всех компонентов. Значительным преимуществом в современном обучении являются аудио- и видео- материалы учебников, которые помогают эффективно решать проблемы постановки хорошего произношения. Однако в описываемых материалах есть один минус. Нет хорошо представленного грамматического материала, понятного для русских студентов. Работая с такими учебниками, приходится дополнительно использовать грамматический материал учебных пособий отечественных авторов. Студентам легче уяснить грамматический аспект, изучая его по русскоязычным учебникам.

В материалах учебника иностранного языка по определенной специальности должен быть соблюден баланс между языковыми упражнениями и заданиями, позволяющими использовать полученные знания не в лингвистическом, а профессиональном контексте. При выборе учебника важно руководствоваться такими педагогическими принципами: принцип формирования компетенций, принцип преемственности, принцип научности, принцип доступности, принцип наглядности, принцип автономности и модульности, принцип сознательности и активности обучаемых, принцип обучения в сотрудничестве.

В связи с вышесказанным огромной проблемой становится выбор основного учебника, который бы соответствовал требованиям, предъявляемым учебникам в контексте компетентностного подхода и нуждам студентов, обучающихся на направлении «Зарубежное регионоведение» в вузах. Не смотря на то, что данный подход, зародившись в 60-70-х гг. прошлого века, стал активно внедряться в образовательные программы с начала 2000-х гг., пока сложно найти учебник по восточному языку, который бы максимально соответствовал требованиям. В связи с чем, преподаватели внедряют педагогические приемы, направленные на развитие компетентностного подхода, так например, приемы активного слушания [5, с. 200].

Представляется, что в учебный процесс обучения восточным языкам должны быть включены материальные объекты, которые способны либо замещать учителя в отдельных функциях, либо помогать ему выполнять их. Отдельно хотелось бы остановиться на материально-техническом обеспечении практических занятий по восточным языкам, которое в последнее время все больше влияет на результаты обучения студентов.

Для создания максимального эффекта языковой среды современный преподаватель в большей степени использует на занятиях ресурсы технических средств обучения, благодаря которым развивается слуховое запоминание, способность быстрой переработке информации студента, и занятия получаются более живые интересные и содержательные. Учащийся в дальнейшем, легче адаптируется и вступает в коммуникацию с носителями языка. Материально-техническое обеспечение, применяемое как на занятиях языка преподавателем, так и студентами вне урочной деятельности, было разделено на следующие виды:

1. Технические средства обучения (видеомагнитофон, телевизор, компьютерный класс, мультимедийный проектор);
2. Учебно-наглядные пособия (таблицы по грамматике, карты на изучаемом языке, картинки, словари);
3. Методические разработки по разделам.

Использование мультимедийных ресурсов становится одним из полезнейших средств, которые может использовать преподаватель языка чтобы сделать курс максимально информативным, современным и интересным для учащихся [2, с. 114]. Безусловно, задачей преподавателя при этом, становится выбор правильного материала, который бы помог студентам освоить соответствующую компетенцию, и как минимум развить у студента навыки усвоения и производства информации на определенную тему. Например, опыт применения метода кейсов позволяет отнести его к эффективным методам обучения иностранному языку, поскольку он обладает рядом преимуществ [3, с. 84].

Таким образом, преподаватели восточных языков находятся в состоянии поиска оптимального учебника, постоянно совершенствуют свой курс за счет включения новых материалов, большую часть которых можно привлечь из сети «Интернет».

Литература

1. Аксянова З. И., Островая Ю. С. К вопросу формирования фонетических навыков при обучении французскому языку студентов неязыкового вуза // Языковое образование в вузе : материалы Междунар. науч.-практ. конф., 3-4 марта 2016 года : сб. науч. ст. Новосибирск : НГТУ. С. 112-117.
2. Бурцева Е. В. Актуальность запоминания китайских иероглифов студентами в современных условиях доступа в глобальное информационное пространство // Сибирский педагогический журнал. 2015. № 6. С. 113-120.
3. Громогласова Т. И. Применение метода case-study в обучении английскому языку студентов направления «международные отношения» // Теория и практика обучения иностранному языку в рамках парадигмы «образование в течение всей жизни» : материалы межвуз. науч.-практ. конф., Новосибирск, 26.января. 2016 г) / [отв. ред. Т. В. Савина, Е. А. Гордина]. Новосибирск. 2016. С. 78-84.
4. Международная программа по обучению китайскому языку / под ред. Сюй Линь. Пекин, 2009. 129 с.
5. Москвина О. В. Приёмы активного слушания в обучении японскому языку в вузе // Японский язык в ВУЗе: актуальные проблемы преподавания. Вып. 17 : материалы науч.-метод. конф. / отв. Л. Т. Нечаева. М. : Ключ-С, 2017. С. 125-130.
6. Рыбакова Н. А. Самоактуализация педагога в профессиональной деятельности и условия её становления // Вестник Московского института лингвистики. 2012. № 1. С. 101-102.
7. Тенилов С. В., Флеров О. В. Влияние современных педагогических идеалов на обучение иностранным языкам // Вестник Российского нового университета. 2010. № 1. С. 95-99.
8. Тихомирова Г. И. Мотивирование студентов на сознательное отношение к изучению иностранного языка // Вопросы современной педагогики и психологии: свежий взгляд и новые решения. Вып. 3 : сб. науч. тр. по итогам Междунар. науч.-практ. конф. (10 марта 2016 г.). Екатеринбург, 2016. С. 199-201.



МЕТОД «КЕЙС-ТЕХНОЛОГИЯ» В ФОРМИРОВАНИИ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПРИ ПОДГОТОВКЕ БАКАЛАВРОВ ПО БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ

Осташенко Е. Г.

Омский государственный университет имени Ф.М. Достоевского, Омск, Россия

Реализация основных направлений реформы образования потребовала внедрения компетентностного подхода к профессиональной подготовке бакалавров. Целью данного подхода является повышение конкурентоспособности выпускников вузов. Этому способствует использование инновационных методов обучения. В статье обоснована необходимость применения метода «кейс-технология» в подготовке бухгалтерских кадров. Излагается модель кейса по дисциплине «Бухгалтерское дело». Данный кейс включает практические проблемные ситуации, возникающие в связи с регистрацией бизнеса в зависимости от выбранной организационно-правовой формы, системы налогообложения, специфики отраслевой принадлежности компании и организации бухгалтерского дела различных типов предприятий. В результате применения метода «кейс-технология» реализуются не только профессиональные компетенции, но и формируются практические навыки организации бухгалтерского дела и принятия управленческих решений.

Ключевые слова: компетентностный подход, компетенции, активные методы обучения, кейс-технология, бухгалтерское дело.

METHOD OF «CASE-TECHNOLOGY» IN FORMING KEY COMPETENCIES FOR PREPARING BACHELORS IN ACCOUNTING

Ostashenko E. G.

Dostoevsky Omsk State University, Omsk, Russia

The implementation of main directions of the reform in education required the introduction of competence approach to professional training of bachelors. The aim of this approach is to increase the competitiveness of university graduates. It is facilitated by the use of innovative teaching methods. The need to apply the method of case-technology in the preparation of accounting personnel is settled down in the article. The model of the case in Accounting is described. This case includes practical problem situations arising in connection with the registration of a business depending on the chosen organizational and legal form, the taxation system, the specifics of the company's industry affiliation, and the organization of the accounting in various types of enterprises. As a result of application of «case-technology» not only professional competencies are realized but also practical skills in organizing accounting business and making managerial decisions.

Key words: competence approach, competences, active teaching methods, case technology, accounting.

В настоящее время в России продолжается модернизация профессионального образования, что является одним из приоритетных направлений государственной политики. Основной задачей реформы образования является поиск оптимальной структуры подготовки квалифицированных кадров отвечающих потребностям современного общества.

Для российских вузов сейчас актуальна проблема, применения полученных студентами теоретических знаний в практической деятельности.

Поэтому, реализация основных направлений реформы потребовало применение компетентностного подхода к профессиональной подготовке специалистов, получающих степень бакалавра в высших учебных заведениях. Целью данного подхода являются повышение конкурентоспособности выпускников вузов.

Для формирования у студентов компетенций, устанавливаемых федеральными образовательными стандартами необходимо совершенствование методов обучения. Для этого целесообразно использование инновационных методов, увеличение доли активных методов обучения в образовательном процессе.

Применение активных методов обучения даёт возможность организовать самостоятельное приобретение студентами знаний и умений в процессе мыслительной и практической деятельности. Эти методы создают условия для формирования познавательной активности и самостоятельности студентов, способствуют формированию профессиональных компетенций и применению усвоенных знаний на практике.

По мнению автора, при выборе того или иного метода для обучения студентов необходимо соотносить возможности предлагаемых методов и конечную цель при обучении студентов.

Для моделирования производственной или экономической ситуации, автор считает наиболее эффективными, являются ситуативные методы, именно, «кейс-технология».

«Этот метод эффективен для формирования и развития таких ключевых компетенций, как аналитическое и системное мышление, коммуникабельность, лидерство, способность принимать решения, способность решать проблемы, способность работать в условиях неопределенности и ограниченного объема неструктурированной информации, готовность к изменениям и др.» [1, с. 95].

«Метод case-study позволяет уменьшить разрыв между теорией и практикой; способствует развитию способностей; оценить ситуацию, выбрать ключевую информацию, определить проблемы и возможности, прогнозировать пути развития ситуации...» [2, с. 14].

На наш взгляд «кейс-технология» позволяет достаточно точно воспроизводить управленческие ситуации, выявлять проблемы, находить и оценивать варианты их решения, определять механизм их реализации, поэтому целесообразно его использование при изучении бухгалтерских дисциплин, в общем, и бухгалтерского дела в частности.

Достоинством применения метода «кейс-технология» при изучении бухгалтерского дела является, возможность обучаться на проблемных ситуациях из реальной бизнес-практики и получать навыки решения подобных проблем путем постарания рационального учетного процесса и принятия оптимальных управленческих решений. Студентам предлагается описание конкретной ситуации, с которой столкнулась реальная организация в своей деятельности или данная ситуация смоделирована и представлена как реальная.

В рамках изучения дисциплины «Бухгалтерское дело» каждый студент может выступить в роли главного бухгалтера. В настоящее время главный бухгалтер организации становится управленцем, его роль изменяется, он участвует в принятии управленческих решений, представляет интересы предприятия при взаимодействии с налоговыми органами и другими контрагентами.

Наиболее наглядно эти аспекты проявляются в реализации студентами заданий кейса «Организация бухгалтерского дела на предприятиях разного масштаба деятельности».

Данный кейс предназначен для студентов 4 курса профиля «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» в рамках обучения дисциплине «Бухгалтерское дело». Студенты группы (примерно 20 человек) делятся на три команды: в одной 2 человека, во второй 8 человек, а в третьей 10 человек. Такое деление на команды обусловлено объемом выполняемых заданий, так как предлагается регистрация и организация деятельности трех предприятий с различными организационно-правовыми формами (индивидуальный предприниматель, общество с ограниченной ответственностью и публичное акционерное общество).

В процессе выполнения заданий кейса студенты рассматривают три модели практической проблемной ситуации, возникшей в связи с регистрацией бизнеса в зависимости от выбранной организационно – правовой формы, системы налогообложения, специфики отраслевой принадлежности компании и организации бухгалтерского дела в данных типах предприятий. Следовательно, кейс предполагает активное использование творческого подхода к разрешению практической ситуации. В соответствии с требованиями кейса предполагается вариантность (альтернативность) решений, принимаемых командами в связи с предлагаемой для анализа ситуацией. Вводится многокритериальная (балльная) система оценки деятельности команд. Определяется количество баллов за каждый блок выполненных заданий. За каждое задание команде начисляются баллы (от 0 до 2) в зависимости от качества выполнения задания. Далее эти баллы переводятся в оценку.

В ходе выполнения кейса участники, объединенные в команды, анализируют материалы, содержащиеся в предоставленном им задании, используя изученные ими ранее документальные и аналитические методы. На основе проведенного анализа представленных данных и нормативно-законодательной базы разрабатываются собственные предложения по выбору стратегии ведения бизнеса и организации бухгалтерского дела.

Кейс включает в себя три блока заданий, каждое из которых оценивается отдельно. В рамках первого блока необходимо создать и зарегистрировать предприятие с учетом требований задания и исходной информации.

Студентам необходимо на основании предложенных условий и теоретической информации выполнить следующее: подготовить устав организации; разработать схему организационно-управленческой структуры предприятия, в которой будет отражена взаимосвязь структурных подразделений. При разработке организационной структуры предприятия нужно учитывать критерии масштаба предприятия, его специализацию, особенности технологического процесса. Выбрать систему налогообложения. Свой выбор необходимо аргументировать. Подготовить документы для государственной регистрации в налоговой службе и во внебюджетных фондах.

В рамках второго блока выбирается оптимальный вариант ведения бухгалтерского учета, структура и профессиональный состав бухгалтерии в зависимости от объема обрабатываемой документации и характера хозяйственных операций. Должно быть принято решение относительно

но уровня централизации учетных работ. Организация бухгалтерской службы закрепляется в организационно-распорядительных документах: Положение о бухгалтерской службе, где указываются взаимоотношения бухгалтерии с другими подразделениями организации и с контрагентами; должностные инструкции, где необходимо обязательно отразить взаимодействие с другими структурными подразделениями для регламентации деятельности работников организации. Сделать это можно только учитывая особенности деятельности и информационные потоки предприятия.

Третий блок заданий предполагает разработку внутренних документов бухгалтерии и организации в целом. Для того, нужно: рассмотреть каждый участок бухгалтерского учета; понять схему движения активов и обязательность организации, учитывать организационно-правовую форму, специфику технологического процесса и объем информации необходимой для управления; очертить круг документов, которые образуются в процессе деятельности организации. Для оптимизации документооборота устанавливается: перечень первичных документов, применяемых на предприятии; ответственность за правильность их оформления и своевременность представления в бухгалтерию; разрабатывается график движения документов внутри бухгалтерии и структурных подразделений, позволяющий своевременно организовать начисление налогов и составление бухгалтерской отчетности.

В результате выполнения кейса реализуются профессиональные компетенции: способность осуществлять сбор, обработку и анализ данных, которые необходимы для решения профессиональных задач (ОПК-2); способность анализировать и интерпретировать бухгалтерскую, финансовую и иную информацию, содержащуюся в отчетности организаций различных форм собственности, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений (ПК-5).

В итоге студент будет владеть следующими практическими навыками:

- организации бухгалтерского дела на предприятиях различного масштаба, вида деятельности;
- определения варианта ведения бухгалтерского учета в соответствии с потребностями пользователей информации;
- подготовки учетной политики предприятия в зависимости от специфики и масштабов предприятия, отражающей информацию по каждому участку учета и соответствующую требованиям законодательства;
- подготовки положения о бухгалтерской службе, в котором четко определено взаимодействие бухгалтерской службы с другими подразделениями;
- определения оптимальной структуры бухгалтерской службы в зависимости от объема обрабатываемой документации и характера хозяйственных операций;
- разработки должностных инструкций работников бухгалтерии, в которых определены функции, права, обязанности, ответственность и взаимодействие работников бухгалтерской службы;
- разработки рабочего плана счетов, соответствующего потребностям учета на конкретном предприятии;
- определения необходимого пакета первичных документов, регистров бухгалтерского и налогового учета и форм отчетности для предприятия с учетом особенностей технологического процесса производства и масштаба;
- навыками разработки графика документооборота с учетом движения информационных потоков на предприятии и особенностей технологического процесса;
- подготовки пакета организационно-распорядительной документации организации бухгалтерского учета и в целом деятельности компании;
- принятия эффективных управленческих решений.

Литература

1. Махотин Д. А. Метод анализа конкретных ситуаций (кейсов) как педагогическая технология // Вестник РМАТ. 2014. №1 (10). С. 94-98.
2. Ташьян И. Н. Использование кейс-метода в практике профессионального обучения // Образование. Карьера. Общество. 2014 г. № 2(41) С. 13–16.



ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ НА СПРАВЕДЛИВУЮ СТОИМОСТЬ ОПЦИОНА

Попова Т. А., Попов Е. А.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме оценке справедливой стоимости опциона. Обосновывается мысль о том, что на стоимость опциона влияют параметры инвестиционной стратегии каждого инвестора. Особое внимание уделено воздействию величины транзакционных издержек на заключение сделок при хеджировании. В статье рассматриваются взаимосвязи между различными показателями: стандартное отклонение цены базового актива, объем торгов и шаг цены. Авторы стремятся проследить процесс установления равновесия на опционном рынке. Статья раскрывает понятие волатильности базового актива. Авторы приходят к выводу, что использование стандартного отклонения в качестве меры волатильности является не достаточным. Обосновано использование авторской методики оценки риска и предложено использование новой меры риска – «расстояние, пройденной ценой базового актива».

Ключевые слова: оценка стоимости опциона, опционный рынок, стратегия хеджирования.

INFLUENCE OF INVESTMENT STRATEGIES ON THE FAIR VALUE OF THE OPTION

Popova T. A., Popov E. A.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The article is concerned with a topical problem of today: the fair value of the option. The authors express the idea that the value of the option is influenced by the parameters of the investment strategy of each investor. Special attention is paid to the effect of the magnitude of transaction costs for transactions in hedging. In addition, the relationship between different indexes is considered: the standard deviation of the underlying asset prices, trading volume and price fluctuation, a process of establishing equilibrium in the options market is examined. The article reveals the concept of volatility of the underlying asset. The authors conclude that using only standard deviation as a measure of volatility is not sufficient. It justifies the author's use of risk assessment methodology and a new measure of risk – “the distance covered by the price of the underlying asset”.

Key words: valuation of the option, option market, hedging strategy.

Срочный биржевой рынок является привлекательной площадкой для инвесторов. Среднедневной объем торгов на срочном рынке Московской бирже в сентябре 2017 года составил 347 млрд руб. [2]

Отдельной частью этого рынка является рынок опционов на фьючерсные контракты, базовым активом которых являются индекс РТС, отдельные акции российских эмитентов, доллар США, золото, серебро, нефть. Московской бирже удалось добиться высокой ликвидности этого сегмента, и среднедневной объем торгов по опционам в сентябре 2017 года составил 28 млрд руб. [2].

Опционы на фьючерсные контракты предоставляют широкие возможности для страхования (хеджирования) рисков на спотовом и срочном рынках, а также позволяют осуществлять операции с высокой доходностью, низкими издержками и ограниченными рисками.

В основе активных инвестиционных стратегий лежит умение выявить переоцененные или недооцененные активы. Это можно сделать с использованием моделей ценообразования опционов, которые позволяют определить справедливую стоимость опциона.

Однако, участники торгов по-разному оценивают справедливую стоимость опциона, что выражается в выставленных заявках на покупку и продажу опционов по различным ценам. Со своей стороны, биржа рассчитывает и публикует теоретическую цену каждого опциона [3].

В соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, под справедливой стоимостью финансового инструмента понимается «сумма всех будущих платежей, дисконтированная с использованием преобладающей рыночной ставки процента» [4, с. 201].

Понимание особенностей ценообразования опционов требует определения особенностей поведения рациональных инвесторов на этом сегменте рынка. Под инвесторами будем понимать участников торгов, для которых опционы являются объектом инвестирования, а не инструментом хеджирования операционной деятельности. Такие инвесторы хеджируют опционы, чтобы избежать риска. Таким образом, можно утверждать, что справедливая стоимость опциона – это суммарный финансовый результат от операций хеджирования опционной стратегии. В противном случае хеджеры получали бы арбитражную прибыль. Такое возможно только на неэффективном рынке, к которому не относятся развитые биржевые срочные рынки.

Рассмотрение основных используемых моделей ценообразования опционов, позволяет выделить факторы, влияющие на цену опционов:

- текущая цена базисной акции;
- вероятность того, что отклонение будет меньше в условиях стандартного нормального распределения;
- цена исполнения опциона;
- безрисковая процентная ставка;
- время до истечения срока опциона (период опциона);
- изменчивость цены базового актива.

При этом в разных моделях ценообразования опционов изменчивость цены базового актива характеризуется разными показателями. В модели ценообразования опционов Блэка – Шоулза таким показателем является волатильность доходности (среднеквадратическое отклонение) базового актива [1, с. 640]. В биномиальной модели ценообразования опционов изменчивость цены базового актива определяется через возможные будущие значения и их вероятность [5, с. 218].

Использование волатильности в качестве меры изменчивости цены базового актива имеет существенный недостаток: для расчетов используется ожидаемая волатильность, параметры расчета которой не несут содержательного смысла и отличаются для разных цен исполнения, что противоречит исходной модели (табл. 1).

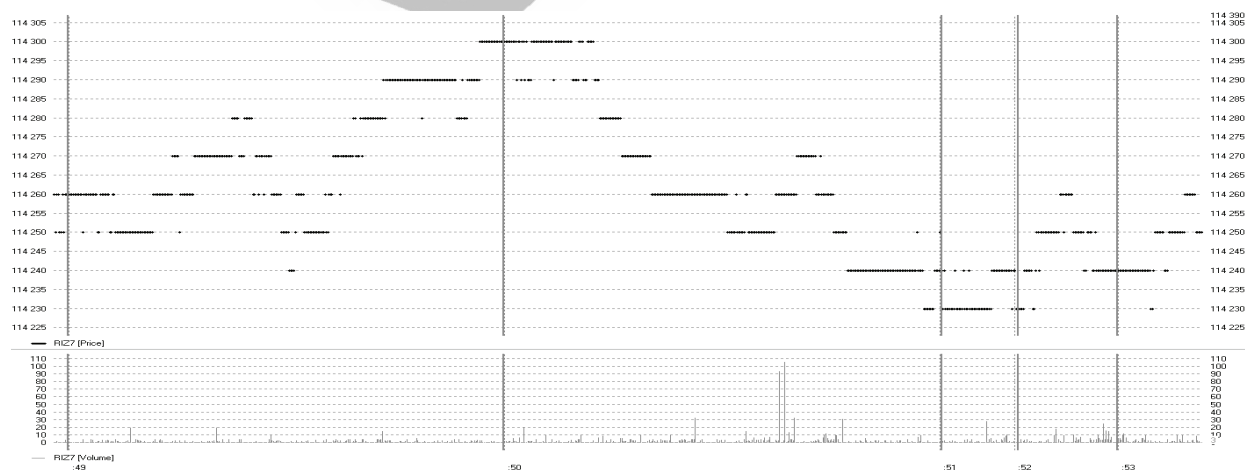
Таблица 1

Расчетная волатильность по опциону MIX-6.18 (222 дня до исполнения)

Цена исполнения	Волатильность	Цена исполнения	Волатильность	Цена исполнения	Волатильность
160 000	27,84	200 000	22,34	240 000	18,76
165 000	26,94	205 000	21,86	245 000	18,41
170 000	26,11	210 000	21,39	250 000	18,13
175 000	25,34	215 000	20,94	255 000	17,94
180 000	24,64	220 000	20,49	260 000	17,81
185 000	24	225 000	20,04	265 000	17,75
190 000	23,4	230 000	19,59	270 000	17,76
195 000	22,85	235 000	19,16	275 000	17,81

Источник: [2]

Известно, что изменение цены происходит не непрерывно, а дискретно и минимальным шагом изменения является тик. Расстояние между двумя соседними тиками будет называть шагом цены. При этом за одинаковый по длительности период цена может пройти разное количество шагов, двигаясь в одном, двух или более направлениях, что наглядно иллюстрирует рис. 1.



Источник: Данные информационной системы Quik

Рис. 1. Тиковый график изменения цены базового актива (на примере фьючерса RIZ7)

Для того, чтобы отразить эти данные в показатели изменчивости, можно ввести новую меру риска – расстояние пройденной ценой.

Под расстоянием, пройденным ценой будем понимать сумму сумм разниц цен базового актива, выраженных в количестве шагов хеджирования, между соседними тиками за единицу времени (рис. 2).

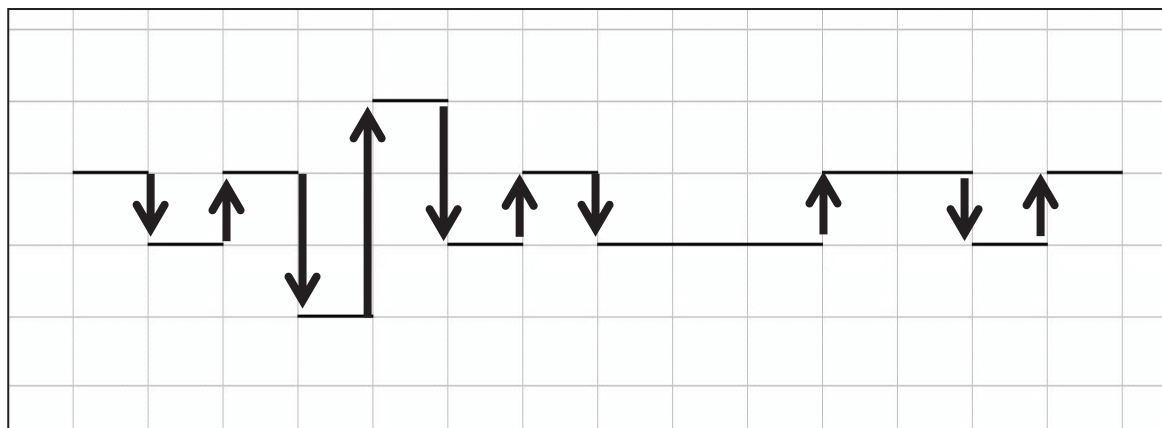


Рис. 2. Графическая иллюстрация расстояния, пройденного ценой

При инвестировании в один и тот же опцион разные инвесторы будут заключать разное количество сделок хеджирования. Это объясняется тем, что шаг хеджирования (изменение цены, после которого необходимо хеджировать позицию) кратно шагу цену, но его значение является частью индивидуальной инвестиционной стратегии и зависит от двух основных факторов:

- величина транзакционных издержек;
- подверженность риску.

Проиллюстрируем на примере, как будут отличаться сделки хеджирования для двух разных инвестиционных стратегий (рис. 3).



Рис. 3. Заключение сделок хеджирования с учетом шага хеджирования

Учитывая сформулированное ранее определение справедливой стоимости опциона, можно сказать, что она пропорциональна количеству сделок хеджирования.

Учитывая вышеизложенное, можно предложить следующую методику оценки справедливой стоимости опциона:

1. Оценка расстояния, которое пройдет цена за промежуток времени до экспирации на основании исторических данных
2. Для каждого сценария
 - I. Определение «дельты» опциона

II. Определение необходимого количества сделок хеджирования по условиям инвестиционной стратегии и цены каждой сделки

III. Расчет совокупного финансового результата сделок хеджирования.

3. Расчет справедливой стоимости как усредненное значение по всем сценариям

Применение такого подхода к ценообразованию опционов позволяет объяснить, каким образом опцион может быть одновременно недооценен рынком с точки зрения одного инвестора и переоценен с точки зрения другого.

Литература

1. Black F, Scholes M. The pricing of options and corporate liabilities // The Journal of Political Economy. May – June, 1973. Vol. 81 (Issue 3). P. 637-654.
2. Доска опционов // Московская биржа. Режим доступа: <http://www.moex.com/ru/derivatives/optionsdesk.aspx>
3. Методика расчета теоретической цены опциона и коэффициента «дельта» // Московская биржа. URL : <http://fs.moex.com/files/4720/18026>
4. Международные стандарты финансовой отчетности и бухгалтерский учет в России : учеб. пособие для вузов / Е. А. Мизиковский, Т. Ю. Дружиловская. М. : Бухгалтерский учет, 2004. 303 с.
5. Вайн С. Опционы. Полный курс для профессионалов. М. : Альпина Паблишер, 2008. 466 с.

—◆◆◆—

ПУТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ СТУДЕНТОВ

Романова Н. Г., Вранчан Е. В.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Становление предпринимателя – сложный процесс, основанный на развитии природных склонностей и задатков. Формирование у студентов предпринимательского мышления, способностей организовывать и сопровождать бизнес невозможно без развития и совершенствования навыков профессиональной коммуникации. Данная статья посвящена рассмотрению образовательных технологий и методических принципов, используемых в вузе в процессе создания основ предпринимательской культуры личности. В работе дается оценка читаемых дисциплин в НГУЭУ с точки зрения формируемых компетенций. Рассматриваются функции преподавателя при подготовке будущего предпринимателя. Авторами наиболее подробно анализируются методические принципы и тонкости организации образовательной деятельности будущих предпринимателей в рамках изучения лингвистических дисциплин.

Ключевые слова: образовательные технологии, коммуникация, риск, профессиональные компетенции, методика.

WAYS OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL ABILITIES OF STUDENTS

Romanova N. G., Vranchan E. V.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

Education of entrepreneurs is a complex process of development of natural aptitudes. The formation of students' entrepreneurial thinking, ability to organize and manage business is impossible without development of professional communication skills. This article describes the principles and educational technologies used in higher education institution in the process of formation of entrepreneurial culture. The paper gives assessment of disciplines taught in NSUEM from the perspective of the formed competencies. The roles of a university teacher in training the future entrepreneur are discussed. The authors thorough analyze methods and details of education of future entrepreneurs in frames of linguistic studies.

Key words: educational technology, communication, risk, professional competence, methods.

Одной из основных целей образовательных программ НГУЭУ в условиях современной конъюнктуры рынка и с учетом приоритетных направлений государственной политики в сфере высшего образования является формирование у студентов предпринимательского мышления. Стратегическая перспектива организации образовательного процесса в экономическом вузе –

выпускники, способные либо формировать с нуля, либо сопровождать бизнес в какой-либо актуальной для российской экономики сфере. Речь идет о подготовке специалистов нового формата, имеющих представления не об отдельных составляющих бизнес-процессов – как наладить производство какого-либо товара / услуги, как организовать сбыт, как грамотно выстроить рекламную компанию, какие маркетинговые инструменты задействовать и т.д., но владеющих всей полной информацией и системой навыков организации бизнеса, знающих как устроен последний во всех деталях. В условиях, когда предпринимательство является важнейшим элементом рыночной системы, а фигура предпринимателя фокусирует на себе надежды общества на достижение стабильности и экономического процветания, вопрос путей формирования и развития предпринимательских способностей молодежи (чему учим? зачем учим?), используемых при этом образовательных технологий (как учим? на чем учим?) приобретает особую остроту и актуальность.

Ключевое понятие теории предпринимательства – риск. Любая предпринимательская деятельность, любое проявление предпринимательской инициативы, как известно, связано с риском. Риск – неотъемлемый атрибут предпринимательства. По природе многие люди к нему не готовы, не способны к оперативному принятию решений. Выбор студентами профиля в рамках направления обучения в НГУЭУ осуществляется после 3-го учебного семестра. Чтобы данный выбор состоялся и не просто состоялся, а был целенаправленным, тщательно выверенным и в дальнейшем оправдал ожидания, важно понимать, что ему предшествует: какие дисциплины рабочего учебного плана позволят оценить наличие / отсутствие необходимых природных склонностей, сориентироваться в возможных перспективах будущей профессиональной деятельности и самое главное – в тех усилиях (в зависимости от объема и структуры профессиональных компетенций), которые придется приложить для достижения поставленной цели.

Формирование отчетливого представления о способах и инструментах выстраивания эффективной системы коммуникаций субъектов деловых отношений – задача таких дисциплин, как «Культура речи и деловое общение», «Русский язык делового общения», изучение которых (конечно, наряду с другими дисциплинами базовой части ОПОП ВО) становится подготовительной базой для освоения профильных узкоспециализированных курсов. Знания и навыки, получаемые в рамках данных дисциплин, необходимы на всех стадиях процесса предпринимательства: генерирования новой идеи, грамотного составления бизнес-плана, поиска ресурсов и, наконец, организации управления предприятием.

Для правильного восприятия студентами места вышеуказанных дисциплин в системе общей подготовки будущего предпринимателя необходимы определенные действия со стороны преподавателя: не формальный учет содержания закрепленных компетенций при планировании конечных результатов изучения курса, а ориентация на функции предпринимательства в целом – связанные как с проявлением индивидуальных талантов и возможностей студентов в сфере бизнеса, так и с взаимодействием с представителями различных репутационных аудиторий, государственными структурами и т.д.

Культура предпринимательства является неотъемлемым элементом организации предпринимательской деятельности, базируется на общих понятиях культуры и неразрывно с ней связана. Вопрос о культуре предпринимательства тесно связан с социальными и психологическими чертами предпринимателя, формирующими его речевой портрет, а именно те характеристики языковой личности, которые будут способствовать успешности (эффективности выстраиваемых субъектом коммуникаций) в сфере будущей профессиональной деятельности.

Таким образом, культура предпринимательства есть проявление не только правовых норм (законность, исполнение договорных обязательств, честное ведение бизнеса), но и соблюдение языковых, этических и собственно коммуникативных норм профессиональной среды и общества в целом.

Какими же качествами, обуславливающими коммуникативную компетентность, должны обладать предприимчивые, деловые и энергичные выпускники, чтобы воплотить в жизнь свои коммерческие замыслы? Важно, чтобы данный вопрос был поставлен перед студентами уже в начале образовательной траектории как логическая задача, требующая взвешенного комплексного решения. Основываясь на личном преподавательском опыте, отметим, что наиболее эффективная организация процесса поиска ответов – выполнение студентами различных интерактивных творческих заданий: моделирование ситуаций делового общения, организация дискуссий и подготовка индивидуальных публичных выступлений на темы, близкие будущей профессиональной сфере, написание эссе, подготовка проектов документов и др. В ходе такой работы обучающиеся закономерно ощущают нехватку «ресурсов» – информации, позволяющей реконструировать ситуации профессиональной коммуникации, и приходят к осознанию необходимости овладения

конкретными навыками корректного поведения в сфере делового общения: соблюдение правил представления и знакомства; правил организации деловых контактов и поведения на переговорах; требований к внешнему облику, манерам, деловой одежде, речи; знание языковой культуры служебных документов; правил выстраивания коммуникаций между предпринимателями и наемными работниками.

Понимание студентами сути и целесообразности предстоящей работы позволяет актуализировать потребность в профессиональных и общекультурных компетенциях, способствует возникновению устойчивой мотивации к более качественному освоению дисциплин учебного плана.

Итак, одним из аспектов проблемы формирования и развития предпринимательских способностей студентов является вопрос культурно-языкового развития студента экономического вуза, интеграции обучающихся в пространство профессионального языка, коммуникативных традиций и этических норм делового общения. Остановимся подробнее на методических принципах и тонкостях организации образовательной деятельности будущих предпринимателей в рамках изучения лингвистических дисциплин. Данные принципы в первую очередь соответствуют трем аспектам культуры речи: нормативному, коммуникативному и этическому. В рамках нормативного аспекта культуры речи важным становится правильность речи, то есть соблюдение норм литературного языка, что обеспечивает формирование речевой культуры будущего предпринимателя и воспринимается как неотъемлемая часть его коммуникативной компетенции.

С учетом того, что эффективность речевого поведения в значительной степени обеспечивает богатство лексикона языковой личности, мы периодически осуществляем опрос студентов экономических направлений, чтобы оценить уровень владения ими лексикой, терминологией, которая будет использоваться в сфере бизнес-коммуникаций. Это особенно актуально в связи с отмечаемой лингвистами (см., например, работу О.Б. Сиротининой [4]) тенденцией оскудения речи на лексическом уровне, снижения общего уровня речевой культуры. Наблюдаемое искажение языковых норм в речи политических деятелей, государственных служащих, работников СМИ не может не отразиться на состоянии речи молодежи.

Чтобы создать достоверный речевой портрет студента, периодически проводится диагностика уровня культурно-речевого развития обучающихся. Например, студентам первого курса было дано задание: определите толкование заимствованных слов: *импорт*, *экспорт*, *тренд*, *квота*. При этом респондентам не разрешалось обращаться за справкой к словарям, к Интернет-источникам и другим справочным материалам. Опрос пятидесяти студентов направления «Экономика» показал, что значение первых двух слов известны большинству. Однако в качестве определений студенты использовали в основном предложения, которые с логической точки зрения нельзя назвать определениями: *импорт* – *ввоз*; *экспорт* – *вывоз*. Некоторые респонденты затруднились определить значение иноязычных слов, вследствие чего возникла ситуация «иллюзии понятности» типа *импорт* – *ввоз* или *вывоз*? Поэтому в момент обсуждения результатов опроса акцентируется внимание обучающихся на том, что неточность словоупотребления – серьезное препятствие в информационных обменах.

Чтобы при организации речевой коммуникации не было расхождения в понимании смысла употребляемых слов у отправителя и получателя, будущий специалист должен знать об эталоне хорошей речи, понимать смысл употребляемого слова. Так, опрос студентов первого курса показал, что они часто используют в своей речи слово «тренд» в значении «популярное, модное на данный момент времени, популярное направление, актуальное явление», то есть дают заимствованному слову более широкое толкование. Однако они не знают, что слово «тренд» пришло из финансово-экономической сферы (англ. trend «направление, тенденция», общее направление изменения цен на рынке). В словаре Л.П. Крысина слово «тренд» имеет два значения: 1. Главная, преобладающая тенденция в развитии чего-л. *Общий тренд эпохи*. 2. эк. Направленность изменений в экономике, определяемая путем обработки статистических данных о тех или иных показателях экономического развития [2, с. 273]. То есть респонденты применяют только первое значение слова «тренд». Оно активно используется современной студенческой молодежью. Не случайно слово «тренд» зафиксировано в «Новом словаре модных слов» Вл. Новикова. Автор указанного словаря отмечает, что значение этого слова постепенно расширяется, поэтому его все чаще связывают и с колебаниями политического курса, и с глобальными историческими сдвигами, и с творческими веяниями в литературе и искусстве. В последнее время «тренд» – это популярный бренд [3, с. 158].

Трудности возникали и при толковании слова «квота». При письменном опросе это слово объяснялось студентами следующим образом: скидка; особое право; преимущество; соблюдение общепринятых правил; помощь; выделенное место. Для сравнения приведем определение слова

«квота» из «Современного словаря иностранных слов» Л.П. Крысина: квота (< ср.-лат. *quota* часть, приходящаяся на долю каждого < лат. *quot* сколько). Доля, норма чего-н. допускаемого (в системе налогов, производства, сбыта, при массовых обследованиях населения и т.п.). [1]. Подобные наблюдения свидетельствуют, как правило, о снижении общего уровня речевой культуры, что становится особенно заметным в периоды резкой ломки устоявшихся стереотипов, когда резко изменяется экономическая, политическая и социальная структура российского общества. В этот период усиливается приток в русский язык заимствованной лексики, в основном английской, а перед будущим предпринимателем встает сложнейшая задача: работа в новом информационном пространстве, умение ориентироваться в быстро меняющейся экономической и социальной ситуации. Все это требует определенного уровня коммуникативной компетенции, грамотного использования новых понятий в разных сферах жизни: бизнесе, экономике, политике и т.д.

Эффективность общения не всегда зависит только от правильности речи. Важно также знать, что представляет собой коммуникативный аспект культуры речи. Он предписывает формирование навыков отбора языковых средств, которые с максимальной эффективностью позволят будущему специалисту выполнять поставленные задачи общения. Культура речи в данном аспекте требует учитывать прагматические условия (*говорящий – ситуация – слушающий* в устном общении и *пишущий – читающий* в письменном общении). Эти навыки формируются главным образом через моделирование на занятиях ситуаций делового общения, что позволяет предотвратить серьезные коммуникативные проблемы и ситуации коммуникативных провалов, которые могут возникнуть у будущих предпринимателей. Студенты создают и анализируют естественные профессиональные диалоги, определяя не только намерения говорящего, но и ответную реакцию слушающего. В ходе такого формирования культуры профессионального речевого общения они учатся также применять нравственные правила поведения в конкретных ситуациях (уважение к участникам общения, доброжелательность, тактичность), что составляет этический аспект культуры речи. При изучении студентами компонентов культуры профессиональной речи акцент делается на системности подхода, так как обеспечение максимальной эффективности бизнес-коммуникаций возможно исключительно во взаимодействии всех структурных составляющих.

Таким образом, становление и развитие предпринимательских способностей молодежи во многом обеспечивается формированием их коммуникативной компетентности при освоении дисциплин базовой части ОПОП ВО, формированием основ предпринимательской культуры. Этому способствует применение эффективных образовательных технологий и способов организации образовательной деятельности будущих предпринимателей, в частности за счет интеграции обучающихся в пространство профессионального языка.

Литература

1. Крысин Л. П. Современный словарь иностранных слов / под ред. Т. Деревянко. М. : АСТ-Пресс, 2016. 416 с.
2. Крысин Л. П. 1000 новых иностранных слов. М. : АСТ-ПРЕСС КНИГА, 2009. 320 с.
3. Новиков Вл. Новый словарь модных слов. М. : АСТ: Зебра, 2008. 192 с.
4. Сиротинина О. Б. Лингво-философские размышления как результат многолетнего мониторинга речи // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Филология. Журналистика. 2017. Т. 17, вып. 1. С. 5-11.

—◆◆◆—

ИННОВАЦИОННАЯ МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ

Рыжков О. Ю.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Представлена методология оценки стоимости, основанная на применении теории игр. Стоимость рассматривается как фундаментальная меновая пропорция, численно выраженная медианой эмпирического вариационного ряда цен в конкретной ситуации обмена. Оценка стоимости необходима в случаях, когда для конкретной ситуации обмена отсутствует достаточное количество непосредственно наблюдаемых значений цен. Для оценки стоимости предложено формировать вариационный ряд расчетных цен методом статистических испытаний на основе теоретико-игровой модели взаимодействия продавца и покупателя со случайными параметрами (ценообразующими факторами). Представлен конкретный вариант такой модели, и приведен пример его применения. Вместо выбора какой-либо одной из оценок ценообразующего фактора, предложено использовать всю совокупность неисключаемых оценок. Согласование подходов к оценке осу-

ществляется в модели автоматически. Представленная методология полностью соответствует российским и международным стандартам оценки. В отличие от известных аналогов, представленная методология позволяет минимизировать субъективность оценки, во всех случаях получать проверяемый результат, объективно оценивать интервал итоговой величины стоимости.

Ключевые слова: оценка стоимости, теория игр, агентное моделирование, метод статистических испытаний.

AN INNOVATIVE METHODOLOGY FOR THE EVALUATION

Ryzhkov O. Yu.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The article presents the methodology of valuation based on the application of game theory. The cost is regarded as the fundamental exchange ratio, which is numerically expressed by the median of the empirical variation of the number of prices in a particular situation of exchange. Valuation is necessary in cases when the specific situation of the exchange is missing a sufficient number of directly observable values of prices. To estimate the cost of the proposed variation to form a series of settlement prices using the method of statistical tests based on game-theoretic models of the interaction of seller and buyer with random parameters (pricing factors). The specific variant of this model, and an example of its application. Instead of selecting any one estimate of the pricing factor, it is proposed to use the totality of neiskljuchaet assessments. Harmonization of approaches to the assessment carried out in the model automatically. The methodology fully corresponds with Russian and international valuation standards. In contrast to the known analogues, a methodology is presented to minimize the subjectivity of evaluation, in all cases to check the results objectively evaluate the interval of the value.

Key words: valuation, game theory, agent-based modeling, the Monte-Carlo method.

Современная практика требует получения понятных и устойчивых итоговых результатов оценки стоимости. Исторически современная методология оценки с ее тремя подходами (затратным, сравнительным и доходным), согласованием результатов их применения, определением понятия рыночной стоимости и принципом наиболее эффективного использования, в конечном итоге, возникла под влиянием судебной практики США середины XX века.

Как ни парадоксально, но исторически сложившаяся методология оценки стоимости не отражает понятия стоимости. Действительно, согласно стандартам оценки, стоимость есть «наиболее вероятная расчетная величина цены», то есть статистическая характеристика вариационного ряда расчетных цен. Очевидно, что, буквально следуя нормам законодательства об оценочной деятельности, для установления стоимости необходимо вначале определить расчетным путем ряд цен в гипотетических сделках, а затем найти его устойчивую статистическую характеристику.

Оценщики же определяют эту стоимость с применением трех подходов к оценке и последующим согласованием результатов путем взвешивания на основе субъективно определенных весов. По каждому из подходов в отдельности стоимость определяется путем применения одного или нескольких самостоятельно выбранных оценщиком методов оценки в рамках данного подхода с использованием исходных данных, которые также выбираются оценщиком самостоятельно. Речь идет о детерминированном расчете стоимости без учета вариации возможных параметров. Но из данного алгоритма совершенно не следует, что результат таких расчетов представляет собой именно стоимость.

Кроме того, имеет место дефект перевода: в английской версии Международных стандартов оценки использовано выражение «most like», имеющее буквальный смысл «скорее всего», которое ошибочно переведено на русский язык как «наиболее вероятная» (в математической статистике ему соответствует понятие моды), на что указывалось в [1; 2]. Выражению же «скорее всего» в большей степени соответствует математическое ожидание, статистической оценкой которой является средняя арифметическая.

В целом, применяемая сейчас методология оценки является искусственной, весьма далека от реального процесса ценообразования, содержит возможность ошибок и сознательного манипулирования результатом оценки. Результат оценки утрачивает свою воспроизводимость от оценщика к оценщику. Соответственно, престиж профессии оценщика оказывается подорван, оценщик часто рассматривается не как профессионал, а как торговец сфабрикованными отчетами об оценке, в которых указана заранее определенная стоимость объекта оценки.

Для исправления ситуации назрела необходимость пересмотра методологии оценки, точнее, разработки новой, более строгой, теории оценки, в которой отражалась бы объективная вариативность ценообразующих параметров, возможных методов и моделей оценки.

Предложен подход к построению такой теории, основанный на агентном моделировании с применением теории игр. Следует отметить, что идея применять теорию игр для определения индивидуального равновесия при оценке стоимости не нова. Можно считать, что в нашей стране она была высказана 10 лет назад в [3]. Однако с тех пор ни российская, ни мировая методология оценки стоимости не претерпели никаких изменений. Одна из возможных причин заключается том, что идея не была проработана как в плане формирования индивидуального равновесия, так и в плане перехода от индивидуальных равновесий к рыночной стоимости. Тем же временем датируется статья [4], в которой также указывается на применимость теории игр для описания механизма ценообразования. В ней, к сожалению, рассмотрен достаточно абстрактный случай матричной игры и не приведено какого-либо алгоритма, который мог бы быть применен для решения задач оценки стоимости.

Смысл предложенного подхода состоит в моделировании гипотетического рынка путем перебора всех взаимодействий продавцов и покупателей, определении расчетных значений цены и нахождения математического ожидания цен в соответствии с определением понятия стоимости. В общем виде такое моделирование осуществимо с применением вычислительных методов. Предлагается следующий алгоритм установления стоимости, который, по нашему мнению, в достаточной мере соответствует рациональному рыночному поведению.

Рыночное взаимодействие рассматривается как игра $M + N$ лиц: M продавцов и N покупателей. Цель продавца j состоит в том, чтобы продать имеющееся у него количество товара Q_{sj} как можно дороже, а покупателя i – купить необходимое ему количество товара Q_{di} как можно дешевле. Цены сделок и стоимости заранее не известны и определяются лишь по результатам игры.

У каждого игрока существуют ограничения («купить не дороже...», «продать не дешевле...»), отражающие его экономические интересы. Ограничения (экономические интересы) описываются подходом к оценке. На сегодняшний день выделяют три подхода к оценке: затратный (цена должна окупить затраты), доходный (цена должна соответствовать ожидаемым будущим доходам) и сравнительный (цена должна соответствовать возможным заменителям).

На одном и том же рынке возможны разные типы продавцов и покупателей в зависимости от их экономических интересов. Соответственно, для них применимы разные подходы и модели в рамках каждого из подходов.

С целью более точного учета экономических интересов в перспективе возможно как появление новых подходов, так и трансформация уже имеющихся. Например, для потребительских товаров, а также в случае оценки инвестиционной стоимости необходимо, в общем случае, оценивать не будущие доходы, а полезность объекта оценки.

На первом шаге игры каждый j -й продавец путем применения всех значимых для него подходов (то есть исходя из своих различных экономических интересов), делает разные оценки возможной цены сделки: $P_{sj}^{(1)}, P_{sj}^{(2)}, \dots$ и определяет для себя предельную цену предложения, ниже которой он не готов продать товар, если только сделка не является для него обязательной: $P_{sj}^{\min} = \min_k P_{sj}^{(k)}, k = 1, 2, \dots$

Поскольку продавец действует рационально, то каждое из значений $P_{sj}^{(k)}$ он определяет расчетным путем на основе доступных ему исходных данных \vec{x}_{sj} : $P_{sj}^{(k)} = f_k(\vec{x}_{sj})$.

Данный конкретный продавец располагает одним случайным набором исходных данных из общего множества вариантов, которые могут быть ему доступны: $\vec{x}_{sj} \in \Omega_s$. Если в отношении некоторой l -й компоненты $x_{sj}^{(l)}$ вектора \vec{x}_{sj} продавцу доступно некоторое множество оценок $X_l = \{x^{(l)p}\}$, то он выбирает конкретное значение случайным образом. Для этого каждая оценка $x^{(l)p}$ считается представителем соответствующего интервала непрерывной случайной величины $x_{sj}^{(l)}$. В силу постулата Байеса, попадание значения в любой из интервалов считаются равновероятными. Тем самым, задано распределение вероятностей случайной величины $x_{sj}^{(l)}$, и ее конкретную реализацию находят с применением метода Монте-Карло.

Покупатель i аналогичным образом определяет предельную цену спроса $P_{di}^{\max} = \max_k P_{dj}^{(k)}$, выше которой при наличии свободы он не будет совершать сделку. Для этого каждый конкретный покупатель располагает одним случайным набором исходных данных из общего множества вариантов, которые могут быть ему доступны: $\vec{x}_{di} \in \Omega_d$. В случае информационной асимметрии $\Omega_s \neq \Omega_d$.

На втором шаге игры из общего множества игроков, по которым не все количество предлагаемого (запрашиваемого) товара исчерпано по специальному алгоритму случайным образом с учетом соотношения продавцов и покупателей выбирается ведущий игрок – тот, кто начинает активный поиск контрагентов и выбирает для себя наилучшую цену. В модели количество вариантов, которые перебираются ведущим игроком, может быть ограничено.

Если ведущим игроком является j -й продавец, то для него наилучшим вариантом является покупатель i , который готов на наибольшую предельную цену спроса при ненулевом количестве товара: $P_{di}^{\max} = \max_k P_{dk}^{\max}, Q_{dk} > 0, k = 1, \dots, N$. Если ведущим игроком является i -й покупатель, то для него наилучшим вариантом является продавец j , который готов на наименьшую предельную цену предложения спроса при ненулевом количестве товара: $P_{di}^{\max} = \max_k P_{dk}^{\max}, Q_{dk} > 0, k = 1, \dots, M$.

Если $P_{di}^{\max} \geq P_{sj}^{\min}$ или если сделка является обязательной для ведущего игрока, то фиксируется новая сделка с номером w по цене $P_w \equiv P_{ij} = \frac{1}{2}(P_{sj}^{\min} + P_{di}^{\max})$ и с количеством $Q_w = \min\{Q_{di}; Q_{sj}\}$. В противном случае сделка не фиксируется.

Оставшееся количество товара у игроков уменьшается на величину Q_w . Процесс повторяется до исчерпания количества объектов оценки, с которыми может быть совершена сделка.

Рыночной стоимостью признается средневзвешенная по количеству цена сделки: $P_c = \frac{\sum_w P_w \cdot Q_w}{\sum_w Q_w}$.

В силу использования случайного выбора, каждая оценка стоимости по результатам одной игры является случайной величиной. Поэтому игру проводят нужное число раз, до достижения стабильной оценки среднего абсолютного отклонения. В качестве итоговой величины стоимости принимают медиану полученного вариационного ряда $P = Me\{P_c\}$ – как наименьшую ожидаемую абсолютную ошибку [5]. Дополнительным результатом является справочное указание нижней и верхней границы диапазона стоимости, которая в принципе возможна на рынке при заданных условиях.

В качестве примера приведем традиционную оценку рыночной стоимости объекта недвижимости, который включает в себя земельный участок с расположенным на нем складским зданием. Известно, что на дату оценки аналогичные объекты продают 16 продавцов, число потенциальных покупателей по разным оценкам, составляет 1, 5 или 7. Остальные исходные данные приведены в табл. 1 (все стоимостные показатели приведены в тысячах рублей).

Таблица 1

Исходные данные для оценки рыночной стоимости

Сторона сделки	Применяемый подход	Модель определения цены	Значения параметров
Продавец	Затратный	$C \cdot (1+i)^n \cdot (1-f)$	Затраты на воспроизводство C : 25350; 27480; 28550. Норма прибыли предпринимателя i : 0,04; 0,07; 0,10; 0,12. Износ f : 0,04; 0,068
Покупатель	Сравнительный	P_a	Приведенная цена аналога P_a : 20350; 22410; 27600; 28690; 33005; 35800
Покупатель	Доходный	E/r	Годовой доход E : 5100; 5300; 6540; 6720. Ставка капитализации r : 0,16; 0,21; 0,24; 0,25; 0,255

Для оценки устойчивости результатов по предложенной модели выполнены 10 вариантов установления итоговой стоимости. В каждом варианте игра проводилась по 100 раз. Результаты приведены в табл. 2.

Таблица 2

Результаты расчетов по предложенной методологии

(тыс. руб.)

Номер варианта	Нижняя граница оценки стоимости (справочно)	Итоговая величина стоимости (медиана полученных результатов)	Верхняя граница оценки стоимости (справочно)
1	24773	29297	35066
2	24112	29079	32411
3	25270	29345	34184
4	25603	29399	36877
5	25226	29114	33080
6	25493	29453	34042
7	24830	29001	33074
8	24874	28688	32060
9	24839	29106	35746
10	25103	29548	33035
Среднее	25012	29203	33957
Среднеквадратическое отклонение	406	242	1463
Коэффициент вариации	1,6%	0,8%	4,3%

Как легко видеть, получаемые результаты обладают высокой степенью устойчивости и превосходят традиционно получаемые оценщиком точечные результаты. Пример такого результата, основанный на субъективном выборе конкретного значения и весов согласования, приведен в табл. 3.

Таблица 3

Точечный результат, который традиционно получает оценщик

Подход	Формула	Исходные данные	Вес	Стоимость, тыс. руб.
Затратный	$C*(1+i)*(1-f)$	$C=27480; i=0,1; f=0,068$	0,333333	28172
Доходный	P_a	$P_a = (20350 + 22410 + 27600 + 28690 + 33005 + 35800)/6 = 27143$	0,333333	27143
Сравнительный	E/r	$E=5100; r=0,24$	0,333333	21250
Итоговая величина стоимости с учетом весов				25522

Из сравнения данных табл. 2 и 3 вытекает, что точечный результат, традиционно получаемый оценщиком, не использует всю имеющуюся информацию, в результате чего дает узкую и неустойчивую картину стоимости. Более того, в данном случае применение традиционного подхода привело к занижению стоимости по сравнению с оценкой, дающей наименьшую ожидаемую абсолютную ошибку (использование другого набора данных для точечной оценки может привести к ее завышению).

Таким образом, предложенная методология позволяет:

1. Установить рыночную или любую другую стоимость объекта оценки в точном соответствии с ее определением, путем имитационного моделирования поведения участников гипотетических сделок.
2. Использовать весь доступный оценщику набор моделей оценки стоимости, которые могут быть применены продавцом и покупателем, а для каждой модели – весь доступный набор оценок значений параметров, даже если эти оценки существенно различаются между собой.
3. Использовать все уместные подходы и методы оценки дифференцированно для продавца и покупателя, причем согласование результатов применения этих подходов и методов произойдет автоматически.

Преимущество предложенной методологии в том, что он позволяет оценщику не бояться и не избегать множественности и противоречивости данных и различных способов их использования, а учесть все из них для получения наиболее устойчивого и обоснованного результата.

Предлагаемая методология делает функцию оценщика более определенной. Оценщик становится профессиональным статистиком, чья задача заключается в квалифицированном сборе и обработке информации. Научоёмкость и значимость его работы при этом существенно возрастает.

Представляется, что описанная выше методология позволяет преодолеть существующий кризис оценки и активизировать разработку новых моделей оценки стоимости, а также обеспечить сближение и взаимное обогащение теории оценочной деятельности и экономической теории. Можно сказать, что теория оценки делает «научный заказ» микроэкономике на разработку моделей различных экономических интересов, денежной оценки полезности и т.д., а взамен дает свою экспериментальную базу, обогащает эмпирической информацией. Возможно, в будущем теория оценки станет закономерной частью микроэкономики.

Между тем, методология может быть успешно применена уже сейчас, не дожидаясь разработки более совершенных моделей ценового поведения продавца и покупателя.

Литература

1. Анисимова И. Н., Баринов Н. П., Грибовский С. В. О повышении достоверности оценки рыночной стоимости методом сравнительного анализа // Вопросы оценки. 2002. № 1. С. 2-10.
2. Артеменков А. И., Артеменков И. Л. Применение экономических теорий постнеоклассического синтеза для обоснования теоретических основ оценочной деятельности: отражение перехода «от стоимости к ценности» в Международ. стандартах оценки 2007 // Вопросы оценки. 2007. № 4. С. 2-9.
3. Артеменков А. И., Михайлец В. Б. Эссе об неоклассических и постнеоклассических перспективах в теории оценки стоимости с отступлениями на тему, почему Федеральные стандарты оценки устарели уже в тот момент, когда они были созданы (Рабочий вариант – сентябрь 2007) [Электронный ресурс]. URL : <http://ru-srogo-9a2cc46a.storage-download.googleapis.com/iblock/52b/52b98f89046ade79774fbc5b1edf74e0.pdf>
4. Гизатуллин Х. Н. Стратегические проблемы ценообразования // Журнал экономической теории. 2007. № 1. С. 18-33.
5. Рыжков О. Ю. Правило редукции оценок и его применение при проведении судебных финансово-экономических экспертиз // Вестник НГУЭУ. 2017. № 2. С. 293-311.



АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ ПОНЯТИЙ «ГУДВИЛЛ» И «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ»

Рязанова Н. В.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Социально-экономическое развитие на современном этапе характеризуется возрастающей ролью интеллектуального капитала, эффективное использование которого становится определяющим фактором экономического роста на макроуровне и одним из ключевых конкурентных преимуществ на микроуровне.

Под «гудвиллом» понимается совокупность неосязаемых активов, наличие которых обеспечивает компании конкурентные преимущества и, как следствие, дополнительный доход. Гудвилл представляет собой часть интеллектуального капитала, которая не может быть принята на баланс.

Ключевые слова: гудвилл, интеллектуальный капитал, нематериальные активы, человеческий капитал.

ANALYSIS OF THE RELATIONSHIP OF THE TERMS «GOODWILL» AND «INTELLECTUAL CAPITAL»

Ryazanova N. V.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

Socio-economic development at the present stage is characterized by an increasing role of intellectual capital, efficient use of which becomes a determining factor of economic growth at the macro level and one of the key competitive advantages at the micro level.

«Goodwill» refers to a set of intangible assets, which provides the company with competitive advantages and therefore additional income. Goodwill represents the part of intellectual capital, which may not be put on the books.

Key words: goodwill, intellectual capital, intangible assets, human capital.

В настоящее время особое значение для успешной деятельности и конкурентоспособности предприятия приобретают нематериальные активы (НМА). Унификация оборудования и техно-

логий производства во многих отраслях ставит предприятия в равные условия производственной деятельности, потому сегодня решающим фактором достижения конкурентного преимущества на рынке являются НМА.

Нематериальные активы – это средства, ценности, собственность юридического лица, имеющие денежную оценку, но не имеющие материальной, вещественной формы, физического воплощения.

Наиболее полно сущность НМА раскрывается в Американских стандартах бухгалтерского учета GAAP и своде стандартов оценки Российского общества оценщиков (ССО РОО). Прежде всего, непосредственным свойством НМА является их способность приносить доход организации.

В состав НМА включают:

- права на объекты интеллектуальной собственности;
- объекты интеллектуальной собственности;
- гудвилл;
- интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду;
- организационные расходы на НМА в стадии разработки (суррогатные НМА).

Гудвилл представляет собой неоднозначно трактуемый объект. В таблице представлены основные подходы к трактовке понятия «гудвилл».

Подходы к трактовке понятия «гудвилл» [3; 4; 5; 6; 7]

Источник	Определение сущности гудвилла
Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 14/2007	ПБУ определяет разницу между покупной ценой организации и стоимостью по бухгалтерскому балансу всех ее активов и обязательств как деловую репутацию, которая признается НМА. Приобретенная положительная деловая репутация амортизируется линейным способом в течение двадцати лет (но не более срока деятельности организации)
Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) 3,36	Согласно МСФО 3 гудвилл – это актив, представляющий собой будущие экономические выгоды, являющийся результатом других активов, приобретенных при объединении бизнеса, которые не идентифицируются и не признаются по отдельности. В соответствии с МСФО 36 гудвилл не амортизируется, а ежегодно (или чаще) тестируется на обесценение
Общепринятые принципы бухгалтерского учета (GAAP)	Гудвилл оценивается как превышение переданного при приобретении компании вознаграждения над стоимостью идентифицируемых чистых активов
Свод стандартов и правил Российского общества оценщиков (ССО РОО 2015)	Гудвилл – есть разница между ценой приобретения бизнеса и стоимостью всех идентифицированных материальных, нематериальных, финансовых активов с учетом существующих и потенциально возможных договорных и долговых обязательств

По своей сути экономический гудвилл представляет собой систему реальных ресурсов, используемых в деятельности фирмы, то есть по существу является компонентом ее капитала. Характерным признаком данного вида ресурсов является то, что в соответствии со стандартами бухгалтерского учета они активами не признаются, но в некоем роде соответствуют признакам НМА.

Согласно стандартам GAAP гудвилл (приобретенный) может быть определен только при купле-продаже компании и как актив отражается лишь на балансе предприятия, приобретавшего другие предприятия, другими словами, внутренне созданный (присущий) гудвилл (экономический) в качестве актива не учитывается и к НМА не относится. Предприятие не может ставить гудвилл на баланс после проведения его самостоятельной стоимостной оценки. Как следствие, часто величина активов предприятия серьезно занижена и не соответствует величине рыночной стоимости.

Различают гудвилл персональный и передаваемый. Передаваемый гудвилл может быть передан новому собственнику в результате осуществления сделки купли-продажи и формируется за счет репутации бизнеса, лояльности клиентов, месторасположения и т.д. Персональный гудвилл не поддается передаче, иными словами, величина прибыли сверх рыночных ожиданий, которая по итогам сделки купли-продажи исчезнет. Считается, что персональный гудвилл сосредоточен в представителях высшего менеджмента и уникальных специалистах.

Интерес вызывает тот факт, что доля гудвилла в стоимости приобретаемого предприятия возросла начиная с 80-х годов по сей момент с 1–2 % до 50 %, а в отдельных случаях может составлять и до 90 %.

Гудвилл как объект оценки представляет собой:

- и все НМА, и их часть;
- всю совокупность НМА (синоним НМА), приверженцами данного подхода являются специалисты, занимающиеся в основном оценкой бизнеса;
- часть НМА, равную стоимости деловой репутации хозяйствующего субъекта.

По нашему мнению, наиболее приемлемым является подход, который рассматривает гудвилл как часть НМА, а кадровый потенциал (интеллектуальные и деловые качества персонала организации, его квалификация и способность к труду), соответственно, как часть гудвилла.

Шарков Ф.И. все НМА делит на три группы [1, с. 152]:

- НМА неотделимые от предприятия, в их числе обученный персонал, достижения в области рекламы и продвижения продукции, преимущества территориального расположения, репутация бизнеса. Данные активы обычно имеют неопределенный срок службы и оцениваются в совокупности;
- НМА неотделимые от сотрудника предприятия, в том числе личная репутация и профессиональные навыки, квалификация, интеллектуальные и деловые качества сотрудника, личные ноу-хау, коммерческие способности, талант в области финансовых операций, связи с клиентами и их лояльность и т.д. Эти активы также не имеют конкретного срока использования;
- НМА отделимые от предприятия (фирменные знаки, торговые марки, авторские права, патенты). Большинство активов данной группы могут быть оценены отдельно и имеют определенный срок службы, считаются амортизируемыми и могут быть поставлены на баланс.

Ф. И. Шарков считает, что в состав гудвилла входят исключительно активы первой группы, однако, утверждая, что кадровый потенциал включается в состав гудвилла, в состав гудвилла целесообразно включать и активы второй группы.

В основе «гудвилла» (внутренне созданный, «присущий») наличие конкурентных преимуществ, некоторые авторы утверждают, что гудвиллом считается компонент стоимости бизнеса, наличие которого обусловлено избыточными доходами. Однако, величина гудвилла сохраняется и в убыточные периоды деятельности, следовательно, гудвилл генерирует не избыточные прибыли, а продажи предприятия, выраженные долей рынка. Доля рынка, занимаемая предприятием, практически полностью обусловлена НМА и должна стать основой оценки гудвилла.

Для оценки гудвилла и отдельных его компонентов, которые в совокупности дают синергетический эффект, предлагается немало методов, каждый из которых имеет свои достоинства и недостатки, их применение необходимо соотносить с целями оценки, целесообразно использование различных методов. Наибольшее распространение получили такие методы как метод избыточного дохода (прибыли), формульный метод.

Обычно оценка гудвилла осуществляется при покупке (продаже) бизнеса; слиянии и поглощении; определении инвестиционной привлекательности фирмы; принятии управленческих решений, в том числе при управлении стоимостью компании.

На сегодняшний день бытует мнение, что надежных и устоявшихся методик денежной оценки гудвилла не существует, однако, предложен целый набор методов, позволяющих производить оценку с некоторой погрешностью.

Несмотря на все сложности, связанные с исследованием и оценкой гудвилла предприятия и его компонентов, наблюдается рост внимания специалистов различных областей к данной проблеме. Курс взят в сторону максимального выделения компонентов интеллектуального капитала бизнеса. Совокупность собранных в рамках фирмы информации и знаний, а также других неосязаемых факторов можно считать интеллектуальным капиталом бизнеса.

Выделяют следующие составные части интеллектуального капитала:

- 1) человеческий капитал;
- 2) структурный капитал: организационный и клиентский капитал.

Человеческий капитал представляет собой, так называемую, капитализированную часть кадрового потенциала предприятия, суть его составляют знания навыки и умения, которыми обладают работники.

Структурный капитал включает в себя все то, что позволяет сотрудникам компании реализовывать свой потенциал. К организационному капиталу относится часть структурного капитала, связанная с реализацией процесса производства, одним из основных его элементов является организационная структура и система управления бизнеса. Клиентский капитал бизнеса – система взаимоотношений фирмы с клиентами и контрагентами [2].

Такая структура позволяет выделить базовый и целевой компоненты бизнес-системы. Основу интеллектуального капитала составляет капитал человеческий, а целевая роль в условиях рынка принадлежит капиталу клиентскому.

Гудвилл представляет собой часть интеллектуального капитала бизнеса, которая не может быть принята на баланс предприятия. Однако, в современных условиях, когда знания и информация приобретают решающую роль, важно рассматривать их как одни из наиболее ценных активов организации. Концепция интеллектуального капитала определяет целый ряд объектов, которые должны быть учтены и оценены.

Человеческий капитал, носителями которого являются работники предприятия, оценить крайне сложно. Руководство российских предприятий все большее внимание уделяет накоплению человеческого капитала, но при оценке стоимости предприятия он либо не учитывается, либо учитывается крайне некорректно.

При оценке рыночной стоимости предприятия важно учитывать не только балансовую стоимость, но и стоимость фирмы гудвилл, при этом целесообразно выделять стоимость человеческого капитала предприятия на момент оценки. По экспертным оценкам, стоимость человеческого капитала может составлять до 50 % стоимости компании, что подтверждает важность его оценки для формирования справедливой стоимости компании.

Согласно стандартам МСФО категория гудвилл вводится для учета сделок по объединению бизнеса, а внутрифирменный гудвилл, к которому относится стоимость человеческого капитала, не может быть признан как актив, но его можно отражать в аналитическом балансе, чтобы продемонстрировать внешним пользователям реальную картину состояния фирмы. Гудвилл является одним из ключевых показателей при оценке инвестиционной привлекательности фирмы. Определенной полезностью данные о гудвилле и стоимости человеческого капитала обладают и для внутренних пользователей, так, к примеру, их целесообразно учитывать, составляя консолидированную отчетность, проводя внутренний аудит.

Важность оценки и учета гудвилла и человеческого капитала как его составляющей является очевидной. Однако, нельзя не отметить, что процедура оценки представляет определенную сложность, а существующие методы оценки имеют ряд существенных недостатков.

Литература

1. Булыга Р. П. Аудит нематериальных активов коммерческой организации. Правовые, учетные и методологические аспекты : учеб. пособие. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 343 с.
2. Гаранина Т. А. Нематериальные активы и интеллектуальный капитал: роль в создании ценности компании [Электронный ресурс] // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8. 2010. № 2. URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/nematerialnye-aktivy-i-intellektualnyy-kapital-rol-v-sozdanii-tsennosti-kompanii-1> (дата обращения: 01.11.17).
3. Международный стандарт финансовой отчетности 3 «Объединения бизнесов» [Электронный ресурс] : приказ Минфина России от 28.12.2015 №217н (ред. от 27.06.2016) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
4. Международный стандарт финансовой отчетности 36 «Обесценение активов» [Электронный ресурс] : приказ Минфина России от 28.12.2015 №217н (ред. от 27.06.2016) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
5. Методические рекомендации по оценке стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности СНМД РОО 04-030-2015 [Электронный ресурс] : решение метод. совета РОО от 05.11.2015. URL : http://samroo.ru/sites/share/fso/snmd_roo_04-030-2015_metodicheskie_rekomendacii_po_ocenke_stoimosti_nematerialnyh_aktivov_i_intellektualnoy_sobstvennosti.pdf (дата обращения: 01.11.17).
6. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2007 [Электронный ресурс] : приказ Минфина РФ от 27.12.2007 № 153н (ред. от 16.05.2016) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
7. Сравнительный анализ МСФО, ГААП США и российских принципов бухгалтерского учета [Электронный ресурс]//ERNST & YOUNG. URL : http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IFRS_Book_R/%24File/IFRS_book_R.pdf (дата обращения: 01.11.17).



ДЕЛОВАЯ ИГРА КАК ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ПОДГОТОВКИ БАКАЛАВРОВ ЭКОНОМИКИ

Свердлина Е. Б.

Омский государственный университет имени Ф.М. Достоевского, Омск, Россия

Реформирование высшего образования на основе компетентного и деятельностного подхода актуализирует использование в учебном процессе профессионально-ориентированных технологий, к которым относят деловые игры. Зарубежный и отечественный опыт убедительно доказывает, что данные инструменты являются одной из наиболее эффективных форм подготовки экономистов и менеджеров. Данный тип обучения не только отражает, но и обеспечивает инновационный характер образовательного процесса.

В статье рассмотрены основные классификации деловых игр. Предложена комплексная модель деловой игры в системе формирования компетенций бакалавров-экономистов. Обобщен опыт внедрения новой модели деловой игры в учебный процесс подготовки бакалавров профиля «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». Обоснована целесообразность использования метода фасилитации при проведении деловой игры.

Ключевые слова: деловая игра, классификация деловых игр, комплексная модель деловой игры, педагог-фасилитатор, фасилитация.

BUSINESS GAME AS AN INNOVATIVE MODEL OF TRAINING OF BACHELORS OF ECONOMICS

Sverdlina E. B.

Dostoevsky Omsk State University, Omsk, Russia

Reforms in higher education on the basis of competence and activity approach makes the use of professionally-oriented technologies in the educational process very important. These technologies include business games. Foreign and domestic experience proves that these instruments are one of the most effective forms of training economists and managers. This type of training not only reflects, but also provides the innovative nature of the educational process.

The article describes the main classification of business games. An integrated model of business games in system of competences formation of bachelors of economics is proposed. The experience of introducing a new model of a business game in educational process for bachelors in accounting, analysis and audit is summed up. The use of the method of facilitation in business games is proved to be relevant.

Key words: business game, classification of business games, complex model of the business game, teacher-facilitator, facilitation.

Реформирование высшего образования на основе компетентного и деятельностного подхода актуализирует использование в учебном процессе профессионально-ориентированных технологий, к которым относят деловые игры. Зарубежный и отечественный опыт убедительно доказывает, что деловые игры являются одной из наиболее эффективных форм подготовки экономистов и менеджеров. Данный тип обучения не только отражает, но и обеспечивает инновационный характер образовательного процесса. Таким образом, применение деловых игр можно рассматривать как инновационную модель формирования профессиональной компетентности бакалавров экономической сферы, поскольку оно меняет специфику учебно-воспитательного процесса по отношению к цели, задачам, способу взаимодействий обучающихся и преподавателя, формам организации процесса обучения.

Теоретические и методологические азы деловых игр для профессионального обучения в высших учебных заведениях описаны в трудах М.М. Бирштейн, Г.П. Щедровицкого, В.С. Дудченко и других. На основе укрупненной классификации деловых игр С.А. Шароновой (табл. 1), можно согласиться с выводом автора о нецелесообразности в современных условиях применения отдельного из них в чистом виде. [4, с. 137]. Это означает, что в подготовке деловой игры преподаватель может применить творческий подход, основываясь на своём профессиональном и жизненном опыте, желаемых целях. Одновременно это стимулирует процесс модернизации существующих методик и создание новых подходов к применению деловых игр.

Таблица 1

Классификация деловых игр

Тип игр	Вид игр (автор)	Параметры сравнения		
		Участники игры	Результат игры	Продукт игры
Закрытый тип (строгие игры)	ДИ /деловые игры/ (М. Бириштейн)	Профессионалы	Модель действия	Качественное повышение профессиональной квалификации студентов
Открытый тип (свободные игры)	ОДИ /организационно-деятельностные игры/ (Г. Щедровицкий)	Непрофессионалы, консультанты	Рекомендации	Новый человек
Открытый тип (регламентированные игры)	ИННИ /инновационные игры/ (В. Дудченко)	Профессионалы, консультанты, заказчики	Программа действия	Качественно новый специалист

Тем не менее, в каждой деловой игре должны присутствовать классические ее пространства: игровое, предметное и межличностное.

На сегодняшний день, на наш взгляд, актуальна модель деловой игры, которая сочетает наряду с традиционными признаками деловой игры элементы других групп активных методов обучения. В процессе развития теории и особенно практики деловых игр границы между разными группами активных методов обучения становятся более сглаженными. Деловая игра в современном контексте профессионального экономического образования и в силу специфики отдельных дисциплин носит, как правило, комплексный характер и может включать в себя помимо традиционных компонентов элементы неигровых педагогических технологий, включая: тренинг, анализ конкретных ситуаций или имитационные упражнения. Из имитационных игровых методик, например, – игровое проектирование, разыгрывание ролей. Из неимитационных – элементы тематических дискуссий, круглого стола, групповой работы. Основываясь на комплексном подходе, можно предложить изображенную на рис. 1 модель деловой игры, эффективно сочетающую разнообразные активные методы обучения и обеспечивающую формирование комплекса компетенций при подготовке бакалавров-экономистов.



Рис. 1. Комплексная модель деловой игры в системе формирования компетенций бакалавров-экономистов

Наиболее эффективно данный подход реализуется в достаточно больших временных рамках деловой игры. Например, в 2015-2016 уч. году на основе приведенной выше модели была апробирована деловая игра «Анализ в системе бизнес-планирования организации», используемая в ходе подготовки бакалавров-экономистов профиля «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит» экономического факультета Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского. Продолжительность игры определялась учебным планом дисциплины «Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности», то есть осуществлялась в течение 6-го и 7-го семестров обучения.

Игровая модель строилась на имитации процесса функционирования производственной компании АО «Завод ЖБИ». Участниками игры стали студенты учебной группы (25 человек), распределенные в команды (3-5 чел.) по управленческим производственно-экономическим подразделениям согласно заданной организационно-управленческой структуре предприятия. Руководители в лице исполнительного директора и его заместителя по экономике и финансам были выбраны самими студентами. В процессе подготовительного (организационного) этапа деловой игры студентами были самостоятельно разработаны положения об отделах и должностные инструкции специалистов. Более того, на протяжении самой игры вносились дополнительные задачи в части разработки рекомендаций по совершенствованию организационно-управленческой структуры предприятия.

Информационная база деловой игры включала бухгалтерскую финансовую отчетность АО «Завод ЖБИ», данные управленческого учета, справочную информацию. На конкретных этапах игры предполагалось также использование Интернет-ресурсов. В ходе игры постоянно актуализировалась проблема достаточности и качества информационного обеспечения аналитической деятельности, что требовало от участников осмысления данной проблемы, поиска способов ее решения. На последнем этапе игры для работников бухгалтерии была поставлена дополнительная задача: разработать проект учетной политики в части управленческого учета АО «Завод ЖБИ». В целях снижения фактора неопределенности и учитывая начальный уровень аналитических знаний и умений студентов, по каждой теме (направлению комплексного экономического анализа) в соответствии с рабочей программой дисциплины были предварительно разработаны кейс-задания. В совокупности они отражали типовые реальные ситуации в деятельности АО «Завод ЖБИ».

Порядок деловой игры определялся заданным заранее календарным планом проведения ретроспективного комплексного экономического анализа деятельности АО «Завод ЖБИ» для целей формирования бизнес-плана на следующий плановый период.

Правила игры не формализовались в жестко закрепленной форме. Исключение составила общая целевая функция, вытекающая из классической цели комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности: комплексный поиск резервов повышения эффективности деятельности организации. Выявленные резервы должны были стать основой оптимизации деятельности АО «Завод ЖБИ» в следующем плановом периоде. Каждое учебное занятие представляло собой обсуждение промежуточных или итоговых результатов выполнения аналитических работ и оформлялось протоколом производственного совещания по установленной заранее форме. В целом правила игры определялись:

- установленным календарным планом аналитической работы;
- распределением ролей в системе управления виртуальной организацией;
- установленной ответственностью исполнителей в соответствии с положениями об отделах и должностными инструкциями;
- решением специальных кейс-заданий;
- необходимостью подготовки индивидуальных аналитических записок в соответствии с распределением «ролей»;
- необходимостью подготовки групповых аналитических записок и презентаций;
- высокой долей самостоятельной работы в ходе подготовки индивидуальных и групповых аналитических записок, аудиторных обсуждений;
- требованием выполнять аналитические расчеты, записки и презентации с использованием специальных программных средств: электронные таблицы Microsoft Excel, текстовый редактор Microsoft Word, редактор подготовки и просмотра презентаций Microsoft Power Point, ресурсы глобальной сети Интернет, справочно-информационные системы, электронная почта, др.);
- проведением систематических тематических дискуссий по результатам проведенного анализа;

- оперативными решениями, зафиксированными в протоколах производственных совещаний;
- обязательными коммуникациями «сотрудников» и «руководителей» разных подразделений в силу объективной взаимозависимости и взаимообусловленности сроков и результатов их работы.

Специальных инструкций по программному и инструментальному набору не предполагалось, поскольку начальные навыки применения приемов экономического анализа и типовых программных средств студенты приобрели в дисциплине «Экономический анализ», которая предшествует изучению комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности. Отметим также активное использование электронных коммуникаций, что, по существу, дает студентам представление о необходимости создания в будущей практической деятельности специальной внутрикорпоративной среды – INTRANET.

Обобщая представленный выше опыт апробации деловой игры в аналитической подготовке бакалавров-экономистов профиля «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит» экономического факультета Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского, резюмируем жизнеспособность предложенной нами комплексной модели деловой игры (рис. 1). В табл. 2 показано формирование разных групп компетенций в разрезе этапов деловой игры и применяемых групп активных методов обучения. Выделенные компетенции соответствуют утвержденной для рассматриваемого профиля карте компетенций Омского государственного университета.

Таблица 2

**Компетенции, развиваемые в процессе деловой игры
«Анализ в системе бизнес-планирования организации»**

Наименование компетенции	Элемент комплексной модели деловой игры	Этап игрового процесса
Общекультурная компетенция ОК-3: способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	<ul style="list-style-type: none"> • Тематические дискуссии; • Тренинг; • Групповая работа; • Разыгрывание ролей 	Обоснование методики расчета показателей, защита полученных результатов (собрание учредителей)
Общепрофессиональная компетенция ОПК-2: способность осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач	<ul style="list-style-type: none"> • Групповая работа; • Разыгрывание ролей; • Занятия на ЭВМ 	Изучение исходной информации для расчета и анализа экономических показателей, поиск недостающих данных и необходимой информации
Профессиональная компетенция ПК-5: способность анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений	<ul style="list-style-type: none"> • Групповая работа; • Разыгрывание ролей; • Анализ конкретных ситуаций; • Занятия на ЭВМ; • Имитационные упражнения 	Прогнозирование тренда основных экономических показателей, основанное на понимании причинно-следственных взаимосвязей
Профильная компетенция ПСК-2: способность комплексно анализировать результаты хозяйственной деятельности организаций, выделять проблемы и оценивать в каком порядке их нужно решать	<ul style="list-style-type: none"> • Групповая работа; • Разыгрывание ролей; • Круглый стол; • Анализ конкретных ситуаций 	Выявление причинно-следственных связей полученных в ходе анализа данных, поиск резервов повышения эффективности деятельности предприятия

Конечно же, отдельно следует остановиться на позиционировании педагога в данной деловой игре. Преподаватель также участвует в разыгрывании ролей. За ним закреплена роль основного акционера АО «Завод ЖБИ», что позволяет педагогу иметь объективно привилегированную позицию при принятии текущих и стратегических решений и в то же время поддерживает «игровую ситуацию». Имитируя интересы собственника данного бизнеса, преподаватель может оперативно корректировать правила игры, контролировать игровой процесс, применять различные способы стимулирования поведения игроков. Однако роль педагога не сводится только к знанию предметной области и профессиональному опыту. Не менее важное значение имеет психолого-педагогическая подготовка преподавателя, его личностный опыт [3, с. 90]. На наш взгляд, в современной концепции деловой игры педагог-модератор постепенно трансформируется в педагога-фасилитатора. Роль и содержание функций модераторов в ходе проведения организационно-деятельностных игр детально раскрыты в трудах Г.П. Щедровицкого [5]. В настоящее время специалисты в области педагогики предлагают разграничить эти понятия следующим образом:

- модератор следит за исполнением установленных правил и норм, а фасилитатор помогает членам группы выстроить путь к решению задачи;
- модератор не отслеживает формирующееся содержание с позиций соответствия решаемой задаче, в то время как основная задача фасилитатора – повысить эффективность работы группы, которая проявляется, в том числе, на уровне качества поступающего контента [2, с. 46].

Несмотря на то, что понятия «фасилитатор» и «фасилитация» пока в недостаточной мере используются в российской системе высшего образования, мы солидаризируемся со специалистами, которые рассматривают концепцию педагогической фасилитации как один из важнейших путей реализации активных методов обучения в ВУЗе; как функцию стимулирования, инициирования и поощрения саморазвития и самовоспитания будущих специалистов [1, с. 4]. Такой подход позволяет преподавателю занять позицию не «над», а «вместе», «рядом» со студентом как субъектом учебно-познавательной деятельности. [2, с. 51]. Так, например, в ходе деловой игры «Анализ в системе бизнес-планирования организации» педагог-фасилитатор не навязывает свои способы выявления и решения проблем, а косвенно, в виде вопросов «собственника» к «руководителям» разных управленческих служб стимулирует и «мягко» направляет процесс умственной деятельности студентов на поиск и анализ информации по конкретному вопросу или практико-ориентированной задаче. За счет этого достигается эффект осознания студентами их самостоятельного, личного вклада в общий результат. И в целом формирует атмосферу творчества и сотрудничества. Одновременно, в ходе обсуждения презентаций, аналитических записок, плана антикризисных мер педагог-фасилитатор имитирует требования работодателей к знаниям, навыкам и умениям специалистов, а также демонстрирует как пример свой профессиональный опыт, умения и навыки обобщения результатов проведенного анализа и внутрихозяйственных резервов повышения эффективности бизнеса.

Рассмотренный в данной публикации подход к использованию деловых игр в целях совершенствования профессиональной подготовки бакалавров-экономистов показывает не только эффективность данного метода активного обучения, но и возможности его дальнейшего развития в условиях продолжающейся реформы высшего образования.

Литература

1. Гильмеева Р. Х., Читалин Н. А. Фундаментализация системы непрерывного педагогического образования // Казанский педагогический журнал. 2005. № 2. С. 3-6.
2. Мухаметзянова Ф. Г., Хайрутдинов Р. Р. О феномене фасилитации в высшем образовании // Казанский педагогический журнал. 2017. № 1 (120). С. 45-51.
3. Тагариев Р. З., Баланиук Н. А. Фасилитация как форма организации занятий в вузе в условиях реализации компетентностного подхода // Мир науки, культуры, образования. № 4 (47). 2014. С. 89-93.
4. Шаронова С. А. Еще раз о классификации игр и термине «Деловая игра» // Вестник РУДН, серия Социология, № 2. 2001. С. 134-139.
5. Щедровицкий Г. П. Организационно-деятельностная игра как новая форма организации и метод развития коллективной мыследеятельности анные труды. М. : Шк. Культ. Полит. 1995. 800 с.

— ◆ ◆ ◆ —

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Соловьев В. И.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

В статье рассмотрены аспекты развития инновационной деятельности, характерные для высокотехнологичных предприятий и предопределяющие необходимость совершенствования информационного обеспечения продвижения инноваций на всех стадиях их жизненного цикла. Показаны издержки в неструктурированности институциональной среды инноваций в области информационного обеспечения инновационной деятельности, проявляемой в фрагментации информационного пространства (внутреннего и внешнего) высокотехнологичных предприятий, разноформатности используемых программных средств. Описана модель интеграции информационных ресурсов в единое информационное пространство поддержки инновационной деятельности высокотехнологичных предприятий на уровне региона, основанная на группировке информа-

ционных ресурсов в кластеры информации, данных, знаний и компетенций, декомпозированных применительно к соответствующей стадии жизненного цикла инноваций.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, информация, информационные ресурсы, информационное обеспечение, информационное пространство, модель интеграции, жизненный цикл, стадия, кластер.

INFORMATION SUPPORT OF INNOVATION ACTIVITIES OF HIGH-TECH ENTERPRISES

Solovjev V. I.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The article depicts aspects of development of innovation activities typical for high-tech enterprises and determines the need of improvement of information support of advancement of innovations at all stages of their life cycle. The shortcomings of the unstructured institutional environment of innovations in the field of information support of innovative activity, which appears in the fragmentation of the informational space (internal and external) of high-tech enterprises and different formats of the used software. The model of integration of information resources into a single informational space to support innovative activities of high-tech enterprises at the regional level, based on grouping information resources in clusters of information, data, knowledge and competencies decomposed in relation to the relevant stage of the innovation life cycle is described.

Key words: innovation, innovative activity, information, information resources, information security, informational space, integration model, life cycle, stage, cluster.

В Стратегии инновационного развития российской экономики на период до 2020 г. «Инновационная Россия–2020» обозначены ключевые направления и сущность национальной инновационной политики. Здесь же заданы стратегические цели развития инновационно активных хозяйствующих субъектов в долгосрочной перспективе, в числе которых и высокотехнологичные предприятия, а также направления и механизмы их поддержки.

Ключевой составляющей инновационной политики в формате как национального уровня, так и уровня хозяйствующего субъекта является инновационная деятельность, под которой понимается деятельность, ориентированная на использование результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) в целях пополнения и реновации ассортимента и повышения качества выпускаемой продуктов (изделий, товаров, услуг), усовершенствования технологии их производства с последующей коммерциализацией на внутреннем и зарубежных рынках.

Иными словами инновационная деятельность – это деятельность, направленная на трансформацию результатов научно-технической деятельности в новый или усовершенствованный продукт и содержит совокупность научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, которые лишь в своей комплексности побуждают инновации.

Инновационный процесс и комплекс организационных, производственных и коммерческих мероприятий, нацеленных на создание или усовершенствование продукта, технологического процесса, достижение коммерческого эффекта, составляют основу инновационной деятельности. Именно через четкую организацию инновационной деятельности осуществляется ускорение технологического развития экономики, скорейшая реализация всего комплекса достижений научно-технического процесса. Отсюда следует, что ключевая цель государственной инновационной политики состоит в создании экономических, правовых, финансовых и организационных условий для проведения успешной инновационной деятельности.

Инновационную деятельность следует представлять как комплекс мероприятий и действий, направленных не только на разработку новшеств, но и связанных с применением нового инструментария управления, эффективно организованной системы планирования используемых ресурсов, информационно-коммуникационных технологий для продвижения инноваций на рынок, информационного обеспечения жизненного цикла инноваций на различных ее стадиях (рис. 1).

В свою очередь модель инновационной деятельности как комплекса действий, не замкнутых только на управлении инновационными проектами в границах одного предприятия, а относящихся к жизненному циклу новшества как коммерциализированного продукта в рамках конкретного сегмента рынка, можно представить в следующем виде (рис. 2).

Важным компонентом, определяющим результативность инновационной деятельности высокотехнологичного предприятия, является его инновационный потенциал, как одно из определяющих условий для генерации новшеств с последующей трансформацией их в инновации, и, как результат, инновационного развития высокотехнологичного предприятия.



Рис. 1. Информационное обеспечение жизненного цикла инноваций

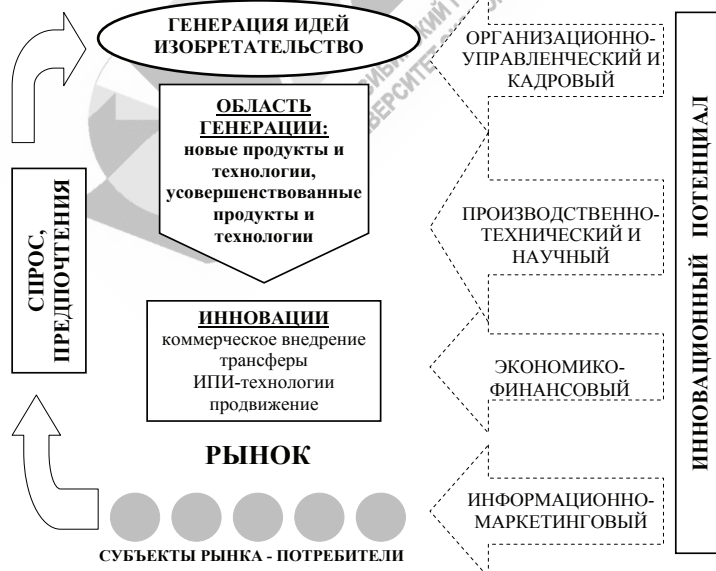


Рис. 2. Модель инновационной деятельности

Для высокотехнологичного предприятия инновационный потенциал – это комплекс внешних и внутренних условий и ресурсов (интеллектуальных, информационных, финансовых и др.), нацеленных на создание нового продукта, предоставляющих возможность конкурентного преимущества и стабильного воспроизводства инновационной деятельности. Инновационный потенциал позволяет трансформировать идеи, замыслы и научные знания в высокотехнологичные продукты, инновационные технологии, обеспечивающие компаниям/предприятиям цепочки создания ценностей и конкурентные преимущества (рис. 3).



Рис. 3. Комплекс условий и ресурсов, формирующих инновационный потенциал компании

Методологическое обоснование инновационного потенциала и на его основе формирование инновационной активности предприятий, нацеленных на выпуск высокотехнологичных продуктов, стратегии их развития, факторы, влияющие на нее, требуют особого внимания при исследовании инновационной деятельности высокотехнологичных предприятий в целом, а также ее информационного обеспечения.

В условиях формирования «новой экономики», или «экономики знаний» стратегическую значимость приобретают не только знания, но и одна из образующих его компонент – актуальная, достоверная и своевременная информация.

В настоящее время информация приобрела роль ключевого аспекта формирования новой экономики – цифровой, что еще более подчеркивает ее актуальность и значимость в построении экономико-социального базиса постиндустриального общества – общества будущего.

Инновационная деятельность любого предприятия, тем более высокотехнологичного, требует предметного информационного обеспечения, соответствующего конкретной стадии жизненного цикла инновационного продукта (см. рис. 1), что увеличивает эффективность его продвижения на рынок, тем самым обеспечивая конкурентоспособность предприятия. Все это предопределяет необходимость повышения качества используемой информации и организуемых информационных потоков.

Информационное обеспечение инновационной деятельности в России регулируется «Положением о государственной системе научно-технической информации», утвержденным Постановлением Правительства РФ от 24 июля 1997 года № 950 и статистикой науки и инноваций ОЭСР¹ [1].

Успешная реализация каждой стадии жизненного цикла инновационного продукта требует специфицированной информации, поскольку инновации приобретают большую информационную содержательность и касаются изрядного количества компонентов внутренней и внешней среды высокотехнологичного предприятия.

На стадии инициации инновационной идеи основополагающим является внешняя информация, содержащая в результатах аналитических и маркетинговых исследований, источником которых, как правило, является внешнее окружение высокотехнологичного предприятия. Следует подчеркнуть, что сегодня большая часть новых инновационных решений становятся доступными профильным специалистам, в том числе, благодаря интеграции автономных информационных систем. В связи с этим в настоящее время прослеживается тенденция, заключающаяся в интеграции разобщенных информационных ресурсов и создании единых информационных пространств (ЕИП) как на уровне предприятия, так и на мезо-, макро-, мега уровне.

Единое информационное пространство представляет собой совокупность баз и банков данных, технологий их ведения и использования, информационно-телекоммуникационных систем и сетей, функционирующих на основе единых принципов и по общим правилам, обеспечивающим информационное взаимодействие организаций и граждан, а также удовлетворение их информа-

¹ ОЭСР – организация экономического сотрудничества и развития (англ. *Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD*) – международная экономическая организация развитых стран, признающих принципы представительной демократии и свободной рыночной экономики.

ционных потребностей. группировке информационных ресурсов в кластеры информации, данных, знаний и компетенций

На стадии фундаментальных НИР (см. рис. 1), целью которых является раскрытие новых связей между явлениями в конкретной предметной области, познание закономерностей в протекающих естественных и искусственных процессах в части их адресного использования, требуется извлечение из баз данных информации по данной проблематике и последующая ее систематизация. Для этой стадии жизненного цикла базы данных должны содержать:

- данные о результатах фундаментальных исследований в данной предметной области в части новых знаний, которые, в последующем могут быть основаниями для прикладных НИР;
- данные о полезных идеях, моделях, полученных в результате фундаментальных исследований в предметной области и в смежных областях.

В свою очередь стадия прикладных исследований предусматривает использование новых знаний, ориентированных на достижение практико-ориентированных целей и решение конкретных задач, связанных, в том числе, с созданием моделей, изготовлением макетов, прототипов, пилотных образцов новой техники, перспективных новых технологий [2]. На этой стадии выполняются специальные расчеты в целях анализа, оценки и возможной корректировки проводимых исследований, а при необходимости исключения бесперспективных идей. Итогом является разработка технического задания на проектирование искомого натурального объекта или образца изделия, технологические рекомендации, методики.

Стадия прикладных исследований требует извлечения из информационных ресурсов (например, баз данных) информации:

- о результатах поисковых и прикладных исследований (публикации), касающихся конкретной предметной области, в целях обоснования сгенерированных идей, замыслов, бизнес-моделей и др.;
- о практиках по трансформации результаты прикладных исследований в новые образцы коммерческих продуктов или их прототипы, модели, макеты, экспериментальные образцы (экспресс-информация, проспекты и др.);
- о процедурах и результатах защиты исследований и разработок в смежных областях (нормативно-правовые документы, методические рекомендации по составлению заявок на объекты интеллектуальной собственности, патенты, свидетельства о государственной программы для ЭВМ и др.).

Поскольку целью опытно-конструкторских разработок (ОКР) является разработка технической документации (технический, эскизный, рабочий проект, технологические карты и др.), а также предварительные, рабочие и серийные испытания образцов новых изделий для подтверждения их надежности, работоспособности, производственного и коммерческого использования, то для эффективного обеспечения данной стадии требуется извлечение из информационных ресурсов (например, баз данных) информации:

- о подготовке и выходе на рынок новых инженерно-технических решений (конструктивных, технологических и др.), технологий, продуктов (например, ИТ-решений), услуг;
- о системах управления инженерными данными;
- об уровне защищенности аналогичных инженерно-технических решениях и их правообладателях;
- об уже используемых схемно-компоновочных и других проектных решениях;
- о составных частях (деталях, узлах, комплектующих), технологиях их изготовления, сборки, монтажа, экспериментов, испытаний, материалах и других элементах, условиях их поставки, используемых при создании и использовании разрабатываемой продукции (изделия, технологии, продукта, услуги и др.);
- о возможных контрагентах и субподрядчиках, их компетенциях как на стадии ОКР, так и на последующих стадиях создания инновационного решения;
- о потенциальных источниках финансирования (бюджетные ресурсы различного уровня, гранты, собственные средства предприятия, финансовые средства участников команды инноваторов, кредитные ресурсы, венчуры, бизнес-ангелы и др.) и условиях их предоставления на различных стадиях ОКР [3].

Особое место занимает информационное обеспечение стадии тиражирования инновации в рамках промышленного непрерывного производства (единичное, серийное, массовое). Здесь под промышленным производством понимается процесс, в ходе которого сырье, основные материалы или полуфабрикаты превращаются в инновационный продукт с использованием промышленного оборудования, востребованный на рынке.

На этой стадии востребована информация об анализе и оценке рыночных перспектив нового инновационного решения, соответствия его действующим отечественным и международным стандартам, финансовых возможностей, информация о практиках проектирования и разработки технологических, организационных и управленческих процессов, подготовки всех компонентов производства высокотехнологичного продукта.

Информационное обеспечение стадии жизненного цикла высокотехнологичного предприятия в рамках непрерывного производства является специфической, ресурсоемкой и трудоемкой задачей и требующее следующей информации:

- о типовых бизнес-процессах, как совокупности технологических и организационно-деловых процессах, целенаправленно исполняемых в рамках существующей организационной структуры предприятия и способах их описания, в том числе, в части анализа и моделирования;
- о задачах, функциях и практиках применения CALS-технологий, как технологии информационной интеграции и создания единой информационной среды предприятия;
- о технологиях управления данными об аналогичных инновационных продуктах, процессах, внутренней и внешней средах;
- о практиках применения объектно-ориентированного подхода, в котором основой является интегрированная база данных (ИБД)¹ об аналогичных инновационных продуктах с интерфейсами для обращения к ней различных проблемно-ориентированных моделей, посредством специализированных приложений осуществляющих поиск в ИБД требуемых информационных объектов, их обработка и размещение в ней результатов обработки в целях последующего использования [4].

Как прописано в [4] использование проблемно-ориентированных моделей делает возможным равнозначно переносить бизнес-процессы производства инновационного продукта в виртуальное пространство, что и предопределило актуальность применения CALS-технологий в подобных ситуациях.

Особое место среди современных информационных систем, поддерживающих и взаимодействующих с интегрированными цепями бизнес-процессов создания крупных инженерных объектов, занимают системы управления жизненным циклом наукоемкой продукции, разработанные за рубежом и получившие название – PLM (Product Life cycle Management) систем [5].

Для успешной реализации концепции PLM в рамках создаваемых и проектируемых перспективных СИТС необходима разработка принципиально нового поколения систем сбора, обработки и управления потоком информации о состоянии изделия в процессе его ЖЦ, а также в обеспечение оперативной совместимости всех бизнес-процессов [6].

В практике инжиниринга, подразумевающего возведение «под ключ» крупных промышленных объектов (КПО) использующего системы управления жизненным циклом наукоемкой продукции, получила распространение технология, позволяющая наряду с проектированием посредством специализированного инструментария организовать интегрированную среду хранения, обмена инженерными данными и управления ими на всех стадиях создания КПО, получившая наименование Intergraph SmartPlant Enterprise [7].

В пакет Intergraph SmartPlant Enterprise включены инструменты проектирования, управления материально-техническим обеспечением, мониторинга проектных и строительных работ, управления строительством и прочие наборы всех необходимых инструментов [8, 9]. Здесь же отмечено, что помимо проектов, нацеленных на автоматизацию стадий инжиниринга и реинжиниринга объектов, направление информационной поддержки стадий жизненного цикла начинает перемещаться и на стадию их эксплуатации и сервисного сопровождения. Тому причиной является как востребованность таких услуг на рынке, так и появление новых технологий Intergraph, например, технология и инструментарий SmartPlant Fusion, интегрированные со SmartPlant Enterprise for Owner and Operators. Эта технология ориентирована на создание информационных моделей существующих предприятий, а в качестве исходных данных используются все структурированные и неструктурированные инженерные данные, накопленные в процессе ЖЦ объекта [7].

В современных условиях создания инновационного продукта характерным является генерация больших массивов данных с многомерной структурой, именуемых паттернами или образами и требующих интеграции информационных потоков в общее информационное пространство по-

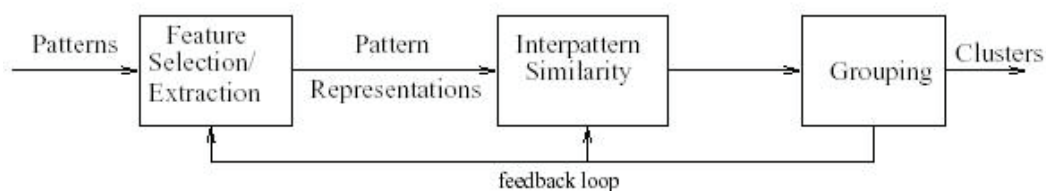
¹ Здесь ИБД – это хранилище информационных объектов: описание изделий, бизнес-моделей, бизнес-процессов, технологий, комплектующих, материалов, макетов, моделей, прототипов, документов, ресурсов, оборудования, различных структурных подразделений (служб) и др.

средством обмена его субъектов большими объемами разнообразных данных. Все это относится ко всем стадиям жизненного цикла создаваемого продукта. В целях эффективной работы с такого рода массивами данных, их целесообразно определенным образом сгруппировать, структурировать и классифицировать, например, в виде ментальных карт¹, что в последующем представляется возможным подвергнуть их анализу и обработке для информационного обеспечения конкретной стадии жизненного цикла.

Значимый как научный, так и практический интерес группировка многомерных данных приобретает тогда, когда имеет место большой объем выборки данных с тенденцией увеличения из-за непрерывно поступающей информации и когда отсутствует предварительная информация об интервалах, описании и количестве групп находящихся в обработке многомерных данных.

Эффективным инструментарием решения подобного рода задач является метод кластерного анализа, получивший стремительное развитие в настоящее время. Здесь принципиально то, что информационные ресурсы в конкретном кластере должны быть сходны по сути, но быть отличными от информационных ресурсов, размещенных в других кластерах.

Общая схема кластеризации представляет следующий вид и содержит следующие стадии (рис. 4): 1) вычленение характеристик; 2) отождествление метрики; 3) декомпозиция объектов (информационных ресурсов) на группы; 4) отображение результата.



Источник: <http://www.csee.umbc.edu/nicholas/clustering/p264-jain.pdf>

Рис. 4. Общая схема кластеризации

В сущности метод кластеризации – это автоматическое разбиение информационных ресурсов на группы, исходя из требования их схожести. Метод кластеризации применяют также для:

- 1) анализа данных (Data mining), позволяющего упростить работу с информацией и обеспечить визуализацию данных;
- 2) группировки и распознавания объектов, обеспечивающей распознавание образов и группировку объектов;
- 3) поиска и извлечения информации для построения удобных классификаторов.

Генерация идеи, инициация бизнес-замысла, создание и продвижение на рынок инновационного продукта в условиях высокотехнологичного предприятия требуют квалифицированного оперативного обеспечения адресной и востребованной информацией каждой стадии жизненного цикла. В этих условиях имеет место обращение больших объемов информации, данных и знаний, требующих их структуризации и группировки с учетом специфики конкретной стадии жизненного цикла и здесь уместны и актуальны современные инструменты информационного обеспечения, управления жизненным циклом и кластеризации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Реализация инновационной политики предусматривает представлять инновационную деятельность как комплекс мероприятий и действий, направленных не только на разработку новшеств, но и связанных с применением нового инструментария управления, эффективно организованной системы планирования используемых ресурсов, информационно-коммуникационных технологий для продвижения инноваций на рынок, информационного обеспечения жизненного цикла инноваций на различных ее стадиях.

В процессе создания и реализации инновационного продукта в рамках информационного обеспечения всех стадий жизненного цикла информация приобретает такие же коммерческие свойства, как и сам инновационный продукт. На всех стадиях жизненного цикла инновационного продукта внутренняя и внешняя информации должны быть структурированы, взаимоувязаны, а программные средства их доставки сформатированы. Все это требует выбора и применения со-

¹ Ментальные карты (Mind maps) – инструмент структурированного представления информации.

временного инструментария информационного обеспечения, управления жизненным циклом и кластеризации.

Литература

1. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент : учебник для вузов. 6-е изд. СПб.: Питер, 2011. 448 с
2. Соловьев В.И. Инжиниринг в сфере высоких технологий: учеб. пособие / В. И. Соловьев; Новосиб. гос. ун-т экономики и управления. Новосибирск, 2015. 260 с.
3. Соловьев В.И., Иванова Я.А. Венчурные фонды: оценка и отбор инновационных проектов / В.И. Соловьев, Я.А. Иванова // Инновации в жизнь. 2-13. № 1 (3). С. 75-83.
4. Основы технологий информационной поддержки изделий машиностроения : учеб. пособие / В. В. Морозов [и др.] ; Вла- дим. гос. ун-т. Владимир : Изд-во Владим. гос. ун-та, 2009. 252 с.
5. Чеплин М. Внедрение концепции PLM на производственных предприятиях – модная тенденция или необходимость? [Электронный ресурс] // Управление производством. Режим доступа: http://www.up-pro.ru/library/information_systems/project/plm-koncersiya.html (дата обращения: 15.07.2017).
6. Соболев А.А. Управление жизненным циклом сложных систем в контексте системного инжиниринга / А.А. Соболев, В.И. Соловьев // Инновации в жизнь. 2017. № 2 (21). С. 137-174.
7. Тучков А. Технологии Intergraph – мощный инструмент поддержки ЖЦ предприятий. Практический опыт Бюро ESG / А. Тучков, И. Фридман, А. Рындин // САПР и Графика. 2015. № 3. С. 22-25.
8. Тучков А., Рындин А. О путях создания систем управления инженерными данными // REM. 2014. № 1. С. 18-24.
9. Латыпов Е., Хуснутдинова К., Юмашев Э. Опыт применения технологии SmartPlant Enterprise на протяжении всего жизненного цикла объектов обустройства нефтяных и газовых месторождений // REM. 2009. № 3. С. 54-57.



ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ КОМПЕТЕНЦИИ: ПРАКТИКИ ПРИЗНАНИЯ И ПРОВЕРКИ

Сторожева С. П., Микиденко Н. Л.

Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики, Новосибирск, Россия

Всплеск активности по созданию системы валидации компетенций, в том числе, предпринимательских, а также компетенций, сформированных в результате неформального обучения, связан с вступлением России в Болонский процесс в 2003 г., новый этап развития прослеживается с 2013 г., когда создается широкая нормативно-правовая база, разворачиваются работы по созданию системы Национальной оценки квалификаций (НОК), определены субъекты, включенные в процесс создания системы валидации, сформированы межведомственные связи; созданы условия для диалога властных структур и бизнеса по вопросам профессиональных компетенций. Однако содержательно проблема формирования, оценки, признания предпринимательских компетенций для отечественной практики относительно нова, а дискуссия о содержании понятия «предпринимательские компетенции» и направления исследований в обучении предпринимательству и предпринимательской культуре получает широкое распространение. Авторы обращаются к проблемам оценки и признания предпринимательских компетенций в системе профессионального образования, а также работодателями, предприятиями.

Ключевые слова: бизнес-компетенции, предпринимательские компетенции, система высшего образования, система национальной оценки квалификаций, валидация.

ENTREPRENEURIAL COMPETENCIES: RECOGNITION AND VERIFICATION PRACTICES

Storozheva S. P., Mikidenko N. L.

Siberian State University of Telecommunications and Informatics, Novosibirsk, Russia

The surge in activity to create a system for validating competences, including business ones, as well as competences formed as a result of informal education, is connected with Russia's entry into the Bologna process in 2003, a new stage of development is traced from 2013, when a broad regulatory and legal base, work is underway on the creation of the National Qualifications Assessment (NOC) system, the subjects included in the process of establishing the recognition system, validation are identified; interdepartmental relations are formed; conditions for dialogue of power structures and business on issues of professional competencies are created. However, the problem of forming, evaluating, recognizing entrepreneurial competencies for domestic practice is relatively new, and the discussion on the content of the notion of «entrepreneurial competence» and the direction of research

in the training of entrepreneurship and business culture is widely spread. The authors address the problems of assessing and recognizing entrepreneurial competencies in the system of vocational education, as well as employers and enterprises.

Key words: business competence, entrepreneurial competencies, higher education system, national qualification assessment system, validation.

Вступление России в Болонский процесс актуализировало вопросы признания и валидации профессиональных компетенций, сформированных как в системе формального образования, так и в процессе практической деятельности субъекта. Ключевой датой в развитии системы признания и валидации становится 2003 г., когда перед профессиональными сообществами (педагогами, представителями бизнеса) формулируется задача поиска адекватных требованиям современного этапа развития рынка труда механизмов и инструментов развития и проверки сформированности профессиональных компетенций. Знаниевый подход в образовании уступает место компетентностному. Новый этап в развитии системы признания и валидации компетенций наблюдается с 2013 г. (принята Государственная программа «Развитие образования на 2013-2020 гг.», продолжает формироваться и совершенствоваться нормативно-правовая база: Министерство труда и социальной защиты РФ ввело в действие ряд важных документов: «Об утверждении уровней квалификации в условиях разработки проектов профессиональных стандартов» 2013 г., «О правилах разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов» 2013 г., «О реестре профессиональных стандартов (перечне видов профессиональной деятельности)» 2013 г., разработан план-график подготовки профессиональных стандартов, ряд университетов стали участниками международного проекта VALERU «Признание результатов неофициального/неформального обучения в российской системе высшего образования» 2013-2016 гг. [16].

Основным элементом разрабатываемой национальной стратегии доступных систем признания, сертификации и аккредитации выступает Национальная система квалификаций, миссия которой определяется в согласовании спроса работодателей (рынка труда) на квалификации работников в соответствии с текущими и будущими запросами рынка труда. Узловыми звеньями Национальной системы квалификаций определяются: перечень областей профессиональной деятельности с входящими в них профессиями/специальностями; профессиональные стандарты; процедуры (правила и механизмы) признания (регистрации) профессиональных стандартов; Национальная рамка квалификаций (НРК), основанная на квалификационных уровнях, являющаяся основой для требований к квалификациям и предполагающая интеграцию отраслевых рамок квалификаций, профессиональных стандартов, образовательных стандартов, национальной системы оценки результатов и сертификации; каталог квалификаций, ранжированных по уровням, по каждой области профессиональной деятельности (видов экономической деятельности) с указанием результатов необходимого образования и обучения в форме каталога программ обучения; система обеспечения качества квалификаций.

В работу по созданию Национальной системы квалификаций включены: Министерство образования и науки Российской Федерации, Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации, Национальное агентство развития квалификаций, Национальный совет при Президенте Российской Федерации по профессиональным квалификациям, Российский союз промышленников и предпринимателей, Совет по профессиональным квалификациям финансового рынка предпринимателей.

Стимулируется создание и развитие системы Национальной оценки квалификаций (НОК), участники НОК – это Национальный совет при Президенте РФ по профессиональным квалификациям; Национальное агентство развития квалификаций (НАРК); Совет по профессиональным квалификациям, Центры оценки квалификаций (ЦОК); Работодатели; Соискатели; Федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере труда (уполномоченный орган исполнительной власти): в ряде регионов такими органами являются Министерства труда субъекта федерации. НОК выступают основным инструментом валидации и признания профессиональных компетенций.

В 2015 г. утверждены типовые требования к Центру оценки квалификации решением Национального совета при Президенте РФ по профессиональным квалификациям (протокол № 10 от 20 мая 2015 г.), что позволили сформировать сеть Региональных Центров оценки квалификации. На данный момент их насчитывается более 70 [7].

В качестве методов и инструментов для оценки компетенций применяются интервью и разговоры; обсуждение; декларативные методы; резюме; артефакты, квалификации; примеры работ;

наблюдение за поведением на работе; метод портфолио; презентации; психометрические тесты/опросники; симуляции, задания, экзамен; оценка персонала по методу 3600; центры оценивания.

Таким образом, можно констатировать, что процесс формирования и развития системы признания, валидации компетенций, в том числе, предпринимательских, запущен. Однако существенно проблема формирования и оценки компетенций, в том числе и предпринимательских, для отечественной практики относительно нова. Дискуссия о содержании понятия «предпринимательские компетенции» и практик обучения предпринимательству и предпринимательской культуре в образовательном и бизнес сообществах разворачивается.

Вопросы содержания понятия «предпринимательские компетенции» рассмотрены в работах таких авторов, как В.Н. Банькина, М.Х. Гатиятуллин, Т.М. Матвеева, Д.А. Мещеряков, Е.А. Мирицкая, М.Ю. Романова, Е.П. Сулаева, Е.А. Серебrenникова, Л.А. Трусова. При исследовании проблемы подготовки специалиста с набором определенных профессиональных и личностных качеств нет единства в подходах.

Выделяются следующие направления исследований в обучении предпринимательству и предпринимательской культуре: формирование предпринимательской культуры в целом (В.Н. Банькина, М.Л. Ньюшенкова); формирование предпринимательских компетенций (Е.П. Сулаева, М.Ю. Романова); формирование предпринимательских качеств у студентов педагогического вуза (Т.А. Волошина); педагогические аспекты предпринимательской подготовки в условиях общеобразовательной школы и в системе дополнительного образования (Н.Г. Алексеев, В.А. Березина, М.В. Богданов, А.К. Бруднова, В.В. Быков, С.И. Вершинина, Н.И. Городецкая, Ю.В. Громыко, О.В. Егошина, С.И. Зверев, В.Б. Орлов, А.И. Парамонова, А.С. Потапов, И.А. Сасова, И.М. Саяпова, В.Д. Симоненко, А.У. Умаева, В.З. Черняк и др.); воспитание предприимчивости старшеклассников (М.А. Селиванова); формирование компетентности в сфере предпринимательства (В.В. Демидов); педагогические условия формирования предпринимательской компетентности (Т.М. Матвеева); подготовка к предпринимательской деятельности (М.Х. Гатиятуллин); диагностика психологической готовности к предпринимательской деятельности (Р.Х. Токов) [21, С. 207-209].

Проводятся исследования по формированию предпринимательских компетенций школьников (Т.М. Матвеева, Е.А. Мирицкая, М.Ю. Романова, Л.А. Трусова), студентов СУЗов (В.Н. Банькина, Е.П. Сулаева) и ВУЗов (Т.А. Волошина, В.В. Демидов, М.Х. Гатиятуллин), делаются попытки оценки психологической готовности и компетентности молодежи в предпринимательской деятельности (Д.А. Мещеряков, Р.Х. Токов).

При оценивании существующей системы формирования предпринимательских компетенций высказывается точка зрения, согласно которой сегодня «отсутствует не только целостная система соответствующей подготовки, но единые концептуальные подходы к ее созданию» [20]. «Российские вузы и колледжи, по существу, не участвуют в должной мере в обучении молодежи предпринимательству, хотя порядка полутора десятков российских колледжей имеют «предпринимательское» наименование: в Москве, например, функционируют «Колледж предпринимательства», «Колледж малого бизнеса», подведомственные Департаменту образования города. Главная причина такого положения состоит в том, что в организации СПО, бакалавриата и магистратуры отсутствуют как базовая концепция, так и стандарты обучения предпринимательству. В результате университеты и колледжи не располагают основными образовательными программами, которые были бы нацелены преимущественно на получение студентами предпринимательского образования и системно ориентированы на формирование у выпускников соответствующих компетенций» [19].

Существующая система обучения предпринимательству в большей степени носит неформальный характер и представлена либо коммерческими краткосрочными бизнес-тренингами, разного рода занятиями по конструированию инноваций и генерированию бизнес идей, курсами для молодых предпринимателей по бизнес-планированию, моделированию и инвестированию, курсами по учету и налогообложению малого бизнеса, либо обучающими программами, в том числе и с государственной поддержкой, целевая аудитория которых – это участники стартапов и бизнес-инкубаторов, не получивших широкое распространение [19]. Формальное предпринимательское образование в высшем образовании представлено в настоящее время, рядом направлений подготовки, например, «Менеджмент», «Бизнес-информатика, предусматривающих подготовку выпускников к предпринимательской деятельности [16, С. 47-50], а также программами дополнительного образования «Мастер делового администрирования», а также программой «Экономика предпринимательства» для аспирантов» [19].

На сайте Национальной ассоциации обучения предпринимательству приведен отчет по материалам Всероссийского исследования «Карта активности высших учебных заведений Российской

Федерации в сфере обучения предпринимательству», которая составлена на основе анализа сайтов 978 вузов и телефонных интервью с представителями вузов. Отмечено 277 вузов, в которых выявлена активность по одному из трех показателей: наличие профилей по обучению предпринимательству, наличие образовательных активностей вне основных программ (семинары, конкурсы и др.), наличие инфраструктуры поддержки предпринимательства (бизнес-инкубатор и др.). Модель исследования образовательной программы включала фиксацию: дисциплин, формирующих универсальные «мягкие» профессиональные навыки (soft skills) и предпринимательское мышление (mind set) и определение доли, которую они занимают в учебном плане; дисциплин, формирующих рутинные инструментальные «жесткие» предпринимательские навыки (hard skills) и определение доли, которую они занимают в учебном плане; направленность образовательной программы на формирование предпринимательских компетенций. В отчете отмечено, что значительную долю рынка образовательных программ для начинающих и действующих предпринимателей составляют краткосрочные программы, финансируемые государством (до 1 млрд руб. в год, например, программа Министерства экономического развития РФ поддержки предпринимательства) [1].

Теоретические основы подготовки обучающихся к предпринимательской деятельности в условиях непрерывного экономического образования, модель подготовки обучающихся к предпринимательской деятельности в условиях непрерывного экономического образования с учетом верификации процесса формирования экономических компетенций выпускников профессиональных образовательных организаций представлены в исследовании М.Ю. Романовой, М.Г. Сергеевой, А.А. Коростелевой, О.А. Французовой [18, С. 8-93].

Задача развития предпринимательских компетенций в образовательном пространстве понимается как комплекс последовательных решений, направленных на активизацию творческого мышления, вовлечения студентов в инновационные образовательные процессы, поиск инструментов мотивации студентов к приобретению новых знаний [10, С. 71].

О признании предпринимательских компетенций свидетельствует факт проведения конференций, семинаров, тренингов по этой тематике. С 2015 года Национальная ассоциация обучения предпринимательству запустила ежегодные международные конференции «Компетентностный подход в обучении предпринимательству в организациях высшего и среднего профессионального и среднего общего образования». В сборнике материалов конференции (2015) тема валидации предпринимательских компетенций не отражена, но для понимания этого вопроса представляют интерес публикации Г.А. Чижова, Н.А. Король, В.В. Шоптенко, Е.Ю. Климчук. [22, С. 13-22; 23, С. 23-26.]. В рамках Международной научно-практической конференции РАОП «Современное предпринимательское образование» (2017) проходило профессиональное общественное обсуждение проекта профессионального стандарта предпринимателя [11]. На май 2017 года такой профессиональный стандарт для ФГОС ВО для уровня бакалавриата и уровня магистратуры не принят [17].

Обсуждение содержания понятия предпринимательские компетенции происходит и в научных журналах. Так, в журнале «Современная конкуренция», наряду с рубриками «Кейсы», «Программы курсов», «Деловые и ролевые игры», «Практикумы», «Рецензии на учебники», в разделе Обучение предпринимательству (вузы, колледжи, техникумы) выделены рубрики «Компетентностный подход», «Тематики курсовых и дипломных работ» [10].

В ежегодных отчетах Национальной ассоциации обучения предпринимательству (РАОП) указываются наработки в области формирования предпринимательских компетенций [11]. Представленные на сайте материалы носят обучающий характер, специальных процедур проверки сформированности компетенций они не предусматривают [11]. Подобного рода обучающие технологии также представлены интерактивными Бизнес-симуляциями (компьютерные, настольные, деловые игры-модели экономической системы). Примером такой активности выступает проект РАНХиГС Business Battle (соревнования на базе компьютерного бизнес-симулятора), успешно реализуемый более 5 лет [26].

Разрабатываются комплексы предпринимательских компетенций для потенциальных преемников семейных предпринимательских организаций в различных сферах деятельности, масштабах и типах организаций семейного бизнеса, системы организационных связей между семейными предприятиями и образовательными учреждениями по подготовке семейных команд, которые позволяют обеспечить прирост интеллектуального капитала и инновационное развитие семейного бизнеса [24, С. 323-330].

Требования рынка труда к современному выпускнику вуза, место и роль предпринимательских компетенций в процессе трудоустройства студентов, методики обучения, формирующие

предпринимательские навыки рассматриваются с позиции концептуальных вопросов компетентностного подхода, опыта изучения предпринимательских компетенций, особенностей внедрения компетентностного подхода в российских вузах в условиях перехода на ФГОС [10, С. 66-71].

Проблема оценки (аттестации) образовательных достижений и уровня сформированности компетенций выпускника/соискателя носит дискуссионный характер. Могут быть выделены следующие направления исследований: общие проблемы применения компетентностного подхода [3; 4]; проблемы разработки комплектов оценочных средств [3; 4; 6]; критерии оценки и уровни сформированности компетенций [3;4;6]; проверка отдельных видов и групп компетенций [2, 3, 4]; оценка компетенций обучающихся на разных этапах и типах обучения [3; 4; 6]; оценка экономических (включая предпринимательские) компетенции [18]; подготовка кадров для разработки форм и методов оценивания.

Одна из описанных методик оценивания – комплексный интегрированный открытый тест (КИОТ). Авторы приводят структуру КИОТ, подробно рассматривают примерные заданий каждого блока, примеры вариантов оценочных шкал [2].

Дискуссионность вопросов содержания, уровней предпринимательских компетенций определяет сложность выработки инструментов оценивания компетенций, в том числе на основе информационных технологий. Эта тема актуальна как для образовательных организации, решающих задачи проверки и квантификации результатов обучения, так и для бизнес-компаний и кадровых агентств при рекрутировании сотрудников. Новые стандарты высшего образования предполагают возможности для каждого обучающегося иметь индивидуальный неограниченный доступ к электронно-библиотечным системам, электронным библиотекам и электронной информационной образовательной среде. В качестве платформы для ее организации многие российские образовательные организации используют систему дистанционного обучения «Moodle» [13, 14].

С проблемой оценки компетенций с использованием информационных технологий сталкиваются образовательные организации, осуществляющие программы дистанционного образования [5, С. 69-73; 9, С. 34-39].

Примерами систем оценивания компетенций могут быть компьютерные бизнес-симуляции, Simformer Онлайн Ассесмент–инструмент, позволяющий дистанционно оценивать профессиональные компетенции менеджеров или кандидатов на менеджерские позиции. Оценка производится в процессе прохождения пользователями реалистичной онлайн бизнес-симуляции, в которой пользователь управляет развитием бизнеса и его типовыми бизнес-процессами, а система измеряет и оценивает эффективность и результативность действий пользователей [8].

Таким образом, можно констатировать, что:

- обучение бизнесу на всех уровнях школьное, среднее и высшее профессиональное, дополнительное, носит в подавляющем большинстве случаев неформальный характер.
- Россия включена в процессы формирования и развития Системы признания, валидации компетенций, в том числе, предпринимательских, а также компетенций, сформированных в результате неформального обучения.
- имеющиеся наработки по валидации предпринимательских компетенций, в том числе с использованием информационных технологий, имеют авторский характер, и в свободном доступе практически не представлены. Тем не менее, представленные в публикациях практики имеют много общего по способам организации и методикам, используемым для проверки бизнес-компетенций.

Литература

1. Бабошин А. Карта активности высших учебных заведений Российской Федерации в сфере обучения предпринимательству [Электронный ресурс] // Официальный сайт Национальной ассоциации обучения предпринимательству. URL : <http://www.ruaae.ru/projects/vserossiyskoe-issledovanie-karta-aktivnosti-uchebnykh-zavedeniy-v-sfere-obucheniya-predprinimatelstv/>.
2. Бавина П. А. Комплексный интегрированный открытый тест (КИОТ) как инструмент оценки готовности выпускника по образовательной программе «Менеджмент в образовании» // Педагогический опыт: теория, методика, практика. 2014. №1. С. 75-79.
3. Ефремова Н. Ф. Стандартизация как условие обеспечения качества фондов оценочных средств ВУЗов // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 2. С. 66-70.
4. Ефремова Н. Ф. Компетенции в образовании. Формирование и оценивание. М. : Национальное образование, 2012. 416 с.

5. Дистанционные образовательные технологии: мониторинг качества / Журавлева О. Б., Крук Б. И., Кунц Е. Ю., Струкова Е. Г // Проблемы обеспечения качества высшего образования в условиях реализации ФГОС : материалы 57 (LVII) науч.-метод. конф. Новосибирск, 2016. С. 69-73.
6. Звонников В. И., Чельшкова М. Б. Оценка качества результатов обучения при аттестации (компетентностный подход). М., 2012. 380 с.
7. Официальный сайт Института независимой оценки квалификации. URL : <http://prof-standard.ru/regionalnaya-set/>
8. Информационная платформа для бизнес-симуляций [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://simformer.com/ru/assessment.html?gclid=CLaw9aKG7tMCFZXXKsgodX4ILMw>.
9. Крук Б. И., Журавлева О. Б. Виртуальный телекоммуникационный университет // Международный журнал экспериментального образования. 2013. № 8. С. 34-39.
10. Леонтьева Л. С., Ильин А. Б. Актуальные инструменты формирования предпринимательских компетенций в сфере высшего образования // Человеческий капитал и профессиональное образование. 2015. № 4 (16). С. 71.
11. Официальный сайт Национальной ассоциации обучения предпринимательству. URL : <http://www.ruiae.ru/projects/conference/>
12. Овчаренко О. И. Развитие электронной образовательной среды на базе LMS Moodle 3.0 // Символ науки. Вып. № 5-2. 2016. С. 80-81.
13. Овчаренко О. И., Пласенко Е. А. Совершенствование системы проверки компетенций на базе использования современных информационных технологий и ситуационных заданий // Вестник ТИУиЭ. 2012. №1(15). С. 84-87.
14. Овчаренко О. И. Об одном подходе к формированию и развитию профессиональных компетенций с использованием информационных технологий // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2015. Т. 3, № 9-1 (20-1). С. 216-219.
15. Перевозчикова Е. Н. От предпринимательского потенциала к предпринимательским компетенциям выпускников вузов // Инновационное развитие профессионального образования. 2016. № 3 (11). С. 47-50.
16. Признание результатов неофициального/неформального обучения в российской системе высшего образования [Электронный ресурс]. URL : <http://valeru.net/ru/>
17. ФГОС по направлениям бакалавриата [Электронный ресурс] // Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования. URL : <http://fgosvo.ru/fgosvo/92/91/4/88>
18. ФГОС по направлениям магистратуры [Электронный ресурс] // Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования. URL : <http://fgosvo.ru/fgosvo/93/91/5/111>
19. Подготовка обучающихся к предпринимательской деятельности в условиях непрерывного экономического образования / Романова М. Ю., Сергеева М. Г., Коростелева А. А., Французова О. А. // Профессиональное образование и общество. 2017. № 1 (21). С. 8-93.
20. Рубин Ю. Б. Высшее предпринимательское образование в России: диагностика проблемы [Электронный ресурс] // Высшее образование в России. 2015. №11. С. 5-17.
21. Серебренникова Е. А. Проблема формирования понятия «предпринимательская компетенция» // Вестник Челябинского государственного педагогического университета. 2014. № 3. С. 144-151.
22. Серебренникова Е. А. Методологические подходы к формированию компетенций предпринимательской деятельности // Инновационное развитие профессионального образования: научно-практический журнал. 2012. № 2 (02). С. 36-38.
23. Сташкевич И. Р., Серебренникова Е. А. Модель формирования компетенций предпринимательской деятельности у студентов, обучающихся по специальностям технического профиля // Мир науки, культуры, образования. 2013. № 3. С. 207-209.
24. Чижов Г. А., Король Н. А. Анализ компетенций предпринимателя на различных этапах его деятельности // Компетентностный подход в обучении предпринимательству в организациях высшего и среднего профессионального и среднего общего образования : Междунар. конф. сб. тез. докл. М., 2015. С. 13-22.
25. Шоптенко В. В., Климчук Е. Ю. Технологии массового развития бизнес-компетенций // Компетентностный подход в обучении предпринимательству в организациях высшего и среднего профессионального и среднего общего образования. Междунар. конф. сб. тез. докл. М., 2015. С. 23-26.
26. Юй И., Ильин А. Б. Особенности функционирования предпринимательских структур Китая в сфере гостеприимства // Устойчивое развитие российской экономики: материалы IV Международной научно-практической конференции (16-18 января 2017 г.) / под ред. М.В. Кудиной; отв. ред. А.С. Воронов. Москва : ФГБОУ ВО «МГУ имени М.В. Ломоносова», АРГАМАК – МЕДИА, 2017. 338 с.
27. Business Battle [Электронный ресурс]. URL : <http://businessbattle.ru/>



РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РАЗВИТИИ ГОСУДАРСТВА И РЕГИОНОВ**Сурков А. А.**

Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия

Предвидение экономических событий на государственном и региональном уровне продолжает являться основой для достижения целей экономического развития. Для России является наиболее важным планирование и предсказание будущего экономического развития как возможность перехода к стабильному и эффективному развитию экономики. В условиях нестабильности экономического развития и изменчивости его будущего состояния, изменчивости динамики роста основных макроэкономических показателей нашего государства и его регионов, имеет особое значение развитие макростратегического планирования и социально-экономического прогнозирования с целью предсказания, и определения будущего развития государства. Все это невозможно без проведения реальных изменений в разработке стратегии развития регионов России и государства в целом. Нынешняя система государственного планирования уже не отвечает тем целям, которые ставятся перед социально-экономическим прогнозированием в нашем государстве.

Ключевые слова: стратегическое планирование, прогнозирование в регионах, социально-экономическое развитие, прогнозирование в регионах.

THE ROLE OF STRATEGIC PLANNING IN THE DEVELOPMENT OF THE STATE AND REGIONS**Surkov A. A.**

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

The foresight of economic events at the state and regional levels continues to be the basis for achieving the goals of economic development. For Russia it is most important to plan and predict future economic development as an opportunity to move towards a stable and efficient development of the economy. In the conditions of unstable economic development and the variability of its future state, the variability of the dynamics of the growth of the main macroeconomic indicators of our state and its regions, the development of macro-strategic planning and socio-economic forecasting with a view to predicting and determining the future development of the state is of particular importance. All this is impossible without real changes in the development of the strategy for the development of the regions of Russia and the state as a whole. The current system of state planning no longer meets the goals set for socio-economic forecasting in our state.

Key words: strategic planning, forecasting in the regions, socio-economic development, forecasting in the regions.

Стратегическое планирование занимает одно из важных мест в системе управления социально-экономическими процессами, происходящими в обществе и государстве. Планирование позволяет регулировать направление и динамику социально-экономических процессов. Программы и планы развития экономических процессов, разрабатываемые на всех уровнях субъектов государственного управления, являются важнейшими инструментами реализации экономической политики, как самих субъектов управления, так и всего государства в целом. Благодаря этим планам и программам развития, государство может достигнуть всех поставленных перед собой задач экономического развития [4, с. 10].

В России, по существу, наблюдается снижение эффективного управления в экономике, отсутствует единая социально-экономическая политика в долгосрочной перспективе, до сих пор не реализован переход на систему стратегического планирования, хотя для этого и существует соответствующее законодательство.

В настоящее время задачи и функции планирования в системе государственного регулирования экономики до сих пор не до конца отвечают своим целям, и все более четко прослеживается тенденция их изменения и доработки. Возрастает роль стратегического планирования для России, где все еще остается не до конца сформированная экономика, в условиях кризисного состояния, главной задачей государственного регулирования и макростратегического планирования становится обоснование и разработка стратегии социально-экономических преобразований с четким определением конечных целей, приоритетов и этапов. Это в первую очередь касается формирования долгосрочных и среднесрочных концепций, стратегий, прогнозов, государственных программ, приоритетных проектов и других инструментов развития страны, которые становятся все менее надежными.

К сожалению, учитывая общую правовую базу и заинтересованность органов власти во внедрении стратегического планирования в экономическое развитие в России остается отсутствие конкретного использования и исполнения стратегического планирования на практике.

Основы макроэкономического планирования и прогнозирования в России были заложены еще в 1995 году в Федеральном законе № 115-ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации». Именно с этого момента макроэкономическое прогнозирование в современной России стало основываться на построении социально-экономических стратегий и программ развития. Но, на практике этот закон не был реализован, стратегии развития государства строились по совершенно другим принципам. Прогнозы и программы строились согласно данному закону только в краткосрочной и среднесрочной перспективе без оглядки на долгосрочное планирование. Сам закон противоречил Бюджетному Кодексу РФ и предполагал подготовку дополнительных подзаконных актов, которые так и не были приняты. Все это вместе ограничивало использование макростратегического планирования на практике и требовало совершенствования нормативно-правовой базы [2, с. 8].

Новый закон № 172-ФЗ «О государственном стратегическом планировании», который действует сейчас, попытался исправить недочеты старого, но в полной мере ему этого не удалось. Все так же остались неучтенными лица, ответственные за исполнение стратегий развития (Кроме Президента РФ и Правительства РФ), наблюдается отсутствие политических механизмов и институтов, обеспечивающие ответственность органов власти за исполнением планов на местах. Макростратегическое планирование по сути на местах оставляет за собой рекомендательный характер. Не решенным остается вопрос контроля за исполнением планов. У государства нет реальных рычагов исполнения данного закона, кроме как бюджетных вливаний. А это изначально убивает стратегическое планирование на длительные сроки, ведь бюджетные дотации планируются максимум на период в три года.

Новый закон так и не был четко прописан в действующую нормативно-правовую базу государства, старые подзаконные акты так и не были переоценены и объединены в новую структуру. Необходимые подзаконные акты так же не принимаются или же их принятие слишком замедленно, это приводит к тому что закон о стратегическом планировании не работает в полной мере на практике. Но и уже принятые документы или которые будут приняты позже не обеспечивают нормальное функционирование планирования на местах. Необходима «Дорожная карта» по внедрению и исполнению макростратегического планирования как на уровне государства, так и на уровне регионов, этого всего нет и не предполагается.

На региональном же уровне стратегическое планирование в целом внедряется более активно. Так, на данный момент все регионы подготовили и активно исполняют макростратегические планы и стратегии. В целом, как показывают различные анализы стратегического планирования в регионах, процесс планирования в субъектах РФ в последние годы резко активизировался и получил новые направления, что прежде всего связано со вступлением в силу Федерального закона № 172-ФЗ. В то же время нестабильная макроэкономическая ситуация, серьезные внешние вызовы, кризис, охвативший основные отрасли экономики регионов, нарастание проблем региональных бюджетов существенно затормозили потенциальную активность органов власти в осуществлении стратегического планирования на уровне субъектов РФ. Существенную неопределенность создает и фактическое отсутствие стратегии социально-экономического развития и иных документов долгосрочного характера на федеральном уровне.

Для регионального стратегического планирования присуще такие же проблемы что и для планирования для России в целом. Кроме этого можно так же выделить некоторые специфические проблемы в регионах, оказывающие негативное влияние на макростратегическое планирование:

- отсутствие методического аппарата разработки стратегических планов, что приводит к абстракции целей и методов планирования;
- отсутствие привлечения стейкхолдеров и заинтересованных организаций к стратегическому планированию в регионах;
- отсутствие связей между макростратегическим планированием в различных регионах и по России в целом.

К сожалению, имея в распоряжении все необходимые возможности по использованию долгосрочного планирования, органы исполнительной власти на местах продолжили заниматься исключительно решением краткосрочных и среднесрочных задач, что не позволяет сделать действующие акты реальным стратегическим инструментом экономического развития.

Исходя из основных проблем российского макростратегического планирования, на уровне государства можно выделить следующие направления совершенствования системы стратегического планирования:

- внедрение конкретной ответственности за исполнение реализуемых стратегических планов. Кроме этого, необходима ответственность и государственных органов за выполнение предлагаемых ими стратегических планов, так же для предотвращения номинальных макроэкономических планов «для галочки»;
- формирование единой национальной базы стратегических планов, обеспечивающих интеграцию стратегических планов развития отдельных отраслей, регионов и государства в целом [3, с. 10];
- формирование общей единой базы нормативно-правовых актов и приведение существующих стратегических документов к единым стандартам для определения общей стратегии социально-экономического развития государства;
- принятие стратегических планов лишь в случае обоснованности конкретных источников финансирования реализации стратегии, что повысит контроль за исполнением стратегических планов [3, с. 10];
- построение и внедрение долгосрочных планов социально-экономического развития России для определения необходимых целей развития в будущем, а не только решение краткосрочных задач;
- внедрение и использование максимально возможных методов макростратегического планирования с адаптацией предлагаемых методов к условиям государства, отрасли, предприятия, а также использование имеющегося опыта в стратегическом планировании.

Решение этих задач позволит эффективно использовать преимущества стратегического планирования для государственных нужд. Многие ведущие российские экономисты подчеркивают, что в свете нарастающих угроз и вызовов, в условиях становления национальной экономики, без долгосрочного плана и долгосрочных механизмов стратегического прогнозирования Россия не сможет продолжать свое социально-экономическое развитие [1, с. 4]. Поэтому вопрос разработки эффективного законодательства в области стратегического планирования, его реализация и контроль являются первоочередными задачами в области экономического развития.

Литература

1. Глазьев С. Ю., Фетисов Г. Г. О стратегии устойчивого развития экономики России // Экономист. 2013. № 1. С. 3-13.
2. Ермилина Д. А. Стратегическое планирование в России: история и современность // Проблемы рыночной экономики. 2016. №1. С. 4-10.
3. Ларионова А. С. История и инструментарий стратегического планирования в России // Управление экономическими системами. 2011. №10. С. 1-14.
4. Логвинов С. А. Макроэкономическое стратегическое планирование : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2001. 348 с.
5. О стратегическом планировании в Российской Федерации : федер. закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

— ◆ ◆ ◆ —

СИСТЕМА МЕХАНИЗМОВ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ

Терешкина Н. Е.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Статья посвящена формированию структуры базовых механизмов реализации государственной инновационной стратегии, в состав которой предложено включать комплекс финансово-экономических, регламентных, информационно-коммуникационных, организационно-институциональных и нормативно-правовых механизмов на макро-, мезо- и микроуровне; обосновано, что перечисленные механизмы являются многоуровневыми и полисистемными, достижение целей стратегии в таких механизмах возможно при согласованном взаимодействии всех их составляющих.

Ключевые слова: инновационная стратегия, инновационная политика, механизмы реализации стратегии.

SYSTEM OF REALIZATION MECHANISMS OF THE STATE INNOVATIVE STRATEGY

Tereshkina N. E.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

In article the structure of basic mechanisms of realization of the state innovative strategy is proved; in this structure it is offered to include a complex of financial and economic, procedural, information and communication, organizational and institutional, legal mechanisms on macro-, meso- and microlevel; it is shown the listed mechanisms are multilevel and polysystem, achievement of the objectives in such mechanisms is possible at coherence of interaction all of their components.

Key words: innovative strategy, innovative policy, strategy realization mechanisms.

Основными факторами устойчивого развития государства и повышения конкурентоспособности национальной экономики в глобальном экономическом пространстве являются обновленные технологии, освоенные новые рыночные ниши и организационные нововведения. Ориентация на инновационный путь требует от регионов и субъектов хозяйствования коренной перестройки всей системы государственного управления, создания на основе современных концепций управления региональных инновационных стратегий и механизмов реализации их собственного инновационного потенциала. В таких условиях повышенный интерес ученых и практиков к теоретическим проблемам разработки эффективных механизмов инновационного типа развития территорий в рыночной среде является полностью закономерным.

Следует также учесть, что современной экономике свойственны динамичность и переменчивость процессов, происходящих на рынке. Экономика, как России, так и других стран характеризуется высоким уровнем нестабильности, связанной с постоянными изменениями внешней среды. В таких условиях субъекты хозяйственной деятельности должны постоянно адаптироваться к происходящим изменениям. Одним из эффективных способов адаптации, позволяющих эффективно приводить в соответствие внутренние возможности развития и внешние факторы воздействия, является стратегическое управление инновациями, эффективность которого в значительной мере обусловлена влиянием государственных механизмов регулирования развития.

Однако в науке управления остаются недостаточно разработанными вопросы создания действующих механизмов государственного управления долгосрочным развитием инноваций регионов и государства в целом в зависимости от характера и интенсивности протекания инновационных процессов, методологии регулирования инновационной сферы, формирования и реализации региональных программ развития инноваций.

Непосредственно сама стратегия, как бы она ни была качественно сформирована и детально изложена, при неправильном и неумелом подходе к ее реализации окажется лишь бумажным документом. Современный менеджмент уделяет наибольшее внимание именно процессам реализации стратегии, как на отдельном предприятии, так и на уровне государства. Причем сами механизмы формирования стратегии и ее реализации будут радикально различаться. Механизмы формирования стратегии включают такие классические этапы, как стратегический анализ, постановка целей, разработка вариантов стратегии, выбор оптимального из них и, в конце концов, создание условий для ее внедрения. Механизмы реализации стратегии, наоборот, включают в себя решение задач относительно создания соответствующих организационно-институциональных структур, использования оптимальной комбинации материальных, финансовых, информационных и человеческих ресурсов, своевременной и грамотной регламентации внедрения стратегии.

Проблемы создания механизмов развития инноваций наиболее детально рассматриваются в работах А.А. Дагаева. В частности, он рассматривает венчурный механизм освоения нововведений, механизм частных капиталовложений в сферу НИОКР, механизм активизации региональных научно-технических ресурсов, механизм технологических трансфертов [1]. Перечисленные механизмы, безусловно, можно назвать основополагающими, тем не менее, с учетом интерактивного характера современного инновационного процесса, эта классификация не носит исчерпывающий характер.

Х. Вольберд и Ч. Баден-Фуллер выделяют четыре характерных механизма, дающие возможность организациям накапливать и реализовывать новые навыки и способности: селекция, иерархия, время и организация сети [2]. По мнению авторов, именно эти механизмы позволяют превратить специфические компетенции на уровне отдельной компании в источник ее конкурентного преимущества на рынке.

Для реализации выбранной стратегии экономическая система должна формировать совокупность механизмов, отвечающих основным структурам и функциям управления. На практике эти механизмы настолько взаимосвязаны между собой, что затруднительно выделить какую-нибудь составляющую одного, которая бы не содержала в себе элементов других (это естественно, поскольку все они являются элементами одной совокупности). Поэтому совокупность (систему) механизмов можно сформировать по принципу однородности на основе главных признаков, в частности, организационных, экономических и мотивационных.

Механизмы реализации стратегии, разрабатываемые для экономической системы, должны иметь свойство целостности и одновременно рациональной обособленности ее элементов. Это означает, что изменение любого элемента механизмов должно приводить к некоторым сдвигам в изменениях других механизмов. При этом обособленность отдельных элементов механизмов реализации стратегии должна позволять компенсировать затраты, которые относятся к другому механизму.

Таким образом, все перечисленные выше механизмы должны быть включены в единую систему стратегического управления как элементы общей системы управления.

Однако приведенные выше механизмы наиболее характерны для отдельной организации, то есть они составляют совокупность механизмов реализации инновационной стратегии на микроэкономическом уровне. В отличие от микроэкономики, макроэкономика не занимается изучением проблем функционирования отдельных рынков, особенностей ценообразования в условиях совершенной и несовершенной конкуренции, не рассматривает взаимодействие спроса и предложения на рынках факторов производства, оставляет за рамками анализа мотивацию поведения отдельного потребителя или отдельного производителя на рынке. Макроэкономический анализ предусматривает абстрагирование от расхождений между отдельными рынками (актерами) и требует выявления ключевых моментов функционирования целостной экономической системы, в нашем случае – государства.

Таким образом, используя макроэкономический подход в отношении механизмов реализации именно государственной инновационной стратегии, необходимо отметить, что под ними мы понимаем совокупность методов, форм, способов и рычагов, используемых институтами государственного управления долгосрочным развитием и призванных активизировать инновационные процессы, рационально использовать имеющийся ресурсный, научно-образовательный, трудовой, инновационный потенциал и обеспечивать экономическую, социальную, экологическую эффективность инноваций.

При построении системы механизмов реализации государственной инновационной стратегии целесообразно выделить ряд оснований. Одним из них может быть степень общности охвата явлений и процессов, характерных для инновационной сферы. Исходя из данного основания, можно выделить две группы механизмов: базовые механизмы и специфические механизмы.

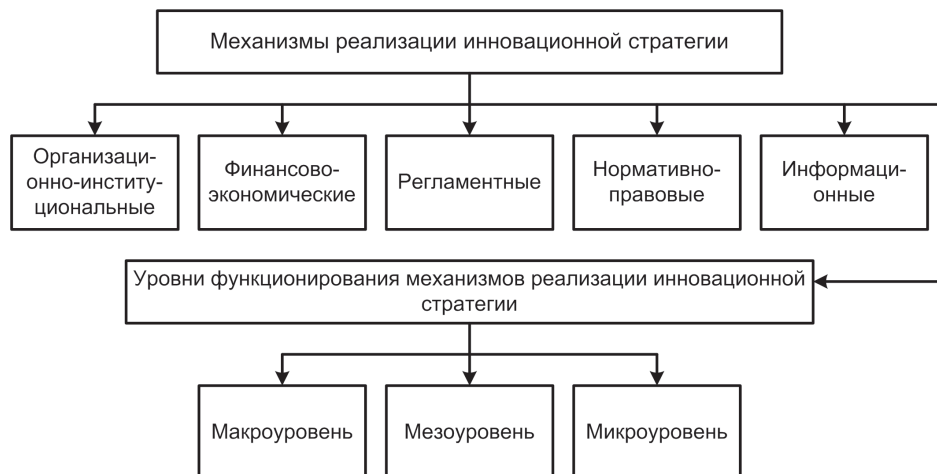
Базовые механизмы реализации государственной инновационной стратегии характеризуются тем, что относятся ко всем этапам и всем аспектам процесса формирования и развития инновационного потенциала общества. В качестве базовых механизмов реализации инновационной стратегии, на наш взгляд, можно выделить:

- 1) нормативно-правовые механизмы как сложный комплекс сил, средств, ресурсов и процедур относительно правотворчества, правоприменения, правоиспользования, контроля и надзора, а также правосудия в инновационной сфере;
- 2) организационно-институциональные механизмы, представляющие собой иерархическую систему государственных и негосударственных органов, учреждений, организаций и должностных лиц, осуществляющих в рамках предоставленных законодательством границ властно-распорядительные полномочия, административные процедуры относительно формирования, развития и обеспечения востребованности инновационного потенциала общества;
- 3) финансово-экономические механизмы – представляют собой комплекс целенаправленно осуществляемых мероприятий финансово-экономического характера, а также совокупность соответствующих ресурсов, используемых в процессе формирования, развития и обеспечения востребованности инновационного потенциала общества;
- 4) информационные механизмы, выступающие как система целенаправленно используемых в инновационной сфере источников сбора информации, ресурсов и технологий ее обработки, хранения, обмена, доведения к конечным пользователям;
- 5) регламентные механизмы как совокупность учреждений и организаций, осуществляющих научное обоснование процессов определения целей, задач, приоритетов, принципов, субъектов и объектов, основных направлений государственной инновационной политики, а также методиче-

ское обеспечение применения тех или иных способов и приемов формирования, развития и обеспечения востребованности инновационного потенциала общества.

Специфические механизмы реализации инновационной стратегии обусловлены особенностями процессов и объектов воздействия, отражающими важные признаки ряда ее характерных особенностей или направлений. Исходя из характера этапов реализации данной стратегии, можно вести разговор о таких специфических механизмах, как механизмы формирования национальной инновационной системы, механизмы развития государственно-частного партнерства, механизмы обеспечения востребованности инновационного потенциала общества и др.

Структура и уровни базовых механизмов реализации государственной инновационной стратегии показаны на рис. 1.



Источник: разработано автором.

Рис. 1. Структура и уровни функционирования базовых механизмов реализации государственной инновационной стратегии

Стратегическое управление развитием инноваций осуществляется на нескольких иерархических уровнях: на государственном, региональном (или отраслевом), на уровне отдельного предприятия. Первый составляет макроуровень, второй – мезоуровень, а последний – микроуровень управления.

Макроуровень управления включает элементы регулирующих механизмов: государственного регулирования рыночных процессов, правового регулирования предпринимательской деятельности, социального, политического регулирования и т.п. Мезоуровень рассматривает именно регион как самостоятельный объект хозяйствования и имеет потребность во внедрении механизмов управления и интеграционного объединения усилий всех субъектов на определенной территории. Микроуровень конкретизирует варианты действий отдельных предприятий относительно поиска путей развития рыночных возможностей, которые опираются на постоянную и последовательную разработку и вывод на рынок разного рода инноваций с целью обеспечения продолжительного выживания и постоянного развития в конкурентной среде.

Особенности инновационной стратегии как объекта управления предъявляют следующие требования к механизмам реализации: 1) они должны быть достаточно полными и отвечать сложности объекта; 2) их элементы должны быть ориентированы на повышение научно-технического уровня, значимости, новизны разработок, их социально-экономического эффекта; 3) они должны базироваться на перспективных прогнозах, отвечающих целям и срокам научно-технического и экономического развития.

Основная задача управления инновационными процессами состоит в том, чтобы с помощью применения институциональных, организационных, правовых, экономических и информационных механизмов повлиять на реализацию стратегии развития соответствующей национальной экономики.

Для обеспечения эффективности инновационной стратегии и соблюдения доминантности интересов государства над интересами отдельных субъектов хозяйствования важно подкрепить приоритеты экономического развития соответствующими рычагами управления – стимулирующими, организующими, запретными, предупреждающими. Важная роль отводится властным структурам, которые, используя административное, законодательное, налоговое регулирование,

способны направить инновационный процесс в нужном направлении, согласовывая приоритеты государственной инновационной стратегии с решением важных, актуальных и неотложных проблем национальной экономики.

Изменение совокупности механизмов реализации инновационной стратегии предполагает ее «дотраивание» в различных направлениях, расширение ее целевого охвата, обеспечение взаимодействия, трансформации и диверсификации на разных уровнях, этапах, а также в различных сферах подсистемы «предприниматели – государство – общество». Сам процесс дотраивания и усовершенствования совокупности механизмов реализации инновационной стратегии должен вестись в органической взаимосвязи с раскрытием особенностей содержания ее элементов.

Соблюдение этих принципов позволяет максимизировать системные полезности и эффекты совокупности механизмов реализации государственной инновационной стратегии, которые могут быть обозначены как: стимулирование производственной и инвестиционной активности; привлечение эффективно работающих средств, что дает возможность для осуществления текущего финансирования и накопления капитала; создание условий для адаптации к рыночным преобразованиям, а главное – создание реальных возможностей для зарождения, развития и воплощения инновационных идей.

Литература

1. Дагаев А. А. Рычаги инновационного роста // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 5. С. 70-76.
2. Хэмел Г., Прахалад К., Томас Г., О'Нил Д. Стратегическая гибкость. СПб.: Питер, 2005. 348 с.

—◆◆◆—

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ: ВОЗМОЖНОСТИ И БАРЬЕРЫ

Тимофеев А. Г.

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Москва, Россия

В работе представлены результаты анализа инновационного развития регионов России. В последние годы проблема инновационной деятельности в регионах становится всё более актуальной. Это является отражением возрастающего понимания обществом того, что обновление России, всех сфер её жизни невозможно без нововведений в процесс производства, управление, финансы. В связи с этим уровень инновационного развития региона приобретает значимость одного из важнейших системных факторов обеспечения конкурентоспособности и экономического роста. Тенденции развития мировой экономики последних десятилетий обозначили объективную необходимость развития национальной экономики по инновационному сценарию, при этом основной упор необходимо делать на радикальные нововведения. Особый интерес представляют показатели социально-экономических условий и научно-технического потенциала инновационного развития г. Москва.

Ключевые слова: инновационный потенциал, инновации, инвестиции, региональное развитие.

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF REGIONS: OPPORTUNITIES AND BARRIERS

Timofeev A. G.

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

The paper presents the analysis of innovative development of Russian regions. In recent years, the problem of innovative activities in the regions is becoming increasingly important. This reflects the growing awareness in society that the renewal of Russia, in all spheres of its life is impossible without innovations in the production process, management, finance. In this regard, the level of innovation development in a region is one of the most important systemic factors of competitiveness and economic growth. Trends in the global economy in recent decades outlined the objective necessity of the development of the national economy in the innovation scenario, with the main emphasis on radical innovation. The indicators of socio-economic conditions and scientific and technical potential of innovation development of Moscow are of particular interest.

Key words: innovative potential, innovation, investment, regional development.

В последние годы проблема инновационной деятельности в регионах является отражением возрастающего понимания обществом того, что обновление России, всех сфер её жизни невозможно без нововведений в процесс производства, управление, финансы.

Именно развитие инноваций приводит к обновлению рынка, улучшению качества и расширению ассортимента товаров и услуг, созданию новых методов производства, повышению эффективности управления. Актуальность стратегии инновационного прорыва заключается в государственной поддержке новых поколений технологий в стартовый период, а также инновационно-активных корпораций. Россия должна стремиться вписаться в изменяющуюся структуру мировой экономики [1].

Инновация – конечный продукт инновационной деятельности, получивший воплощение в качестве нового или более совершенного продукта (товара, работы, услуги), процесса производства, маркетингового или организационного метода в ведении бизнеса, организации рабочего места, внешних связях [2].

Современная экономика – это инновационная экономика, так как инновация – это средство непрерывного технологического обновления, и поэтому является главным средством конкурентной борьбы в XXI веке. Для того чтобы облегчить движение в этом направлении статистика инноваций предоставляет Правительству РФ и обществу достоверную информацию об инвестиционном потенциале российской экономики [3].

Особый интерес представляет инновационная активность в регионах России. На рис. 1 графически представлены данные по удельному весу организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации по субъектам РФ в 2015 году [2, 3].

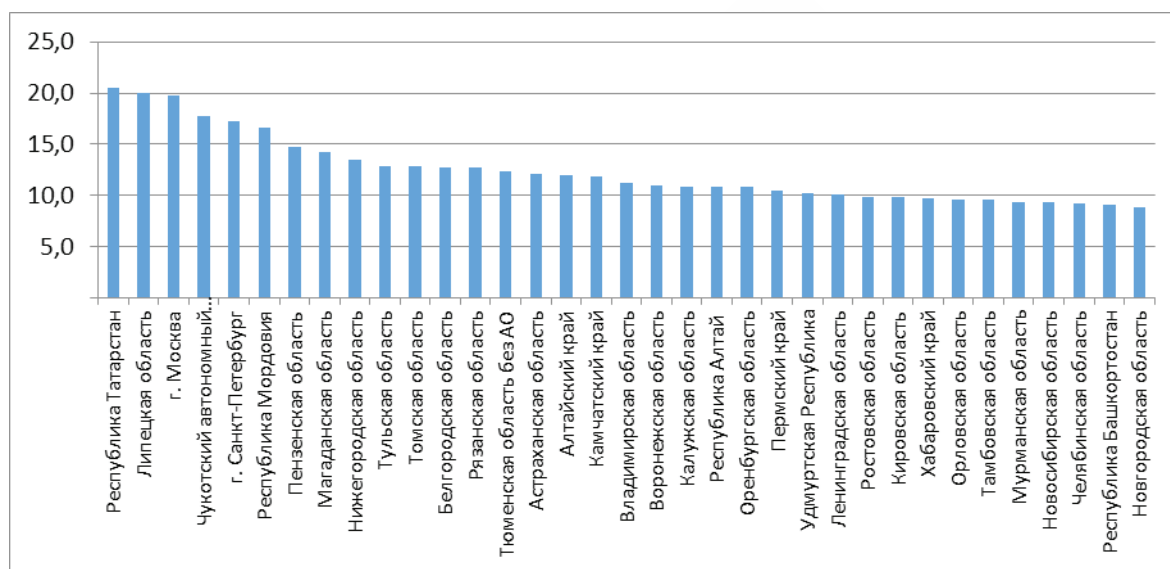


Рис. 1. Удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в 2015 году, по субъектам Российской Федерации, в % [2]

Таким образом, субъектами-лидерами в области инновационной активности организаций в 2015 году являются: Чувашская Республика (24,0%), Республика Татарстан (20,5%), Липецкая область (20,0%).

Особое значение имеет обследование малых предприятий, так как согласно мировому опыту большинство революционных инноваций рождается именно в малых предприятиях. Внимание статистики инноваций к таким предприятиям увеличивает вероятность попадания инноваций в поле зрения официальной статистики на ранних или даже на предварительных стадиях инновационного процесса. Наибольший удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг малых предприятий в 2015 году характерен для таких субъектов РФ: Краснодарский край (13,22%), Республика Алтай (11,02%), Липецкая область (9,58%) [4]. Регионы России характеризуются неравномерностью развития различных аспектов инновационных процессов и влияющих на них факторов, демонстрируя в этом отношении существенное разнообразие [5, 7, 8].

Сводный рейтинг региона формируется на основе Российского регионального инновационного индекса (РРИИ), который в свою очередь, состоит из следующих субиндексов: ИСЭУ – индекс социально-экономических условий инновационной деятельности; ИНТП – индекс научно-технического потенциала; ИИД – индекс инновационной деятельности; ИКИП – индекс качества инновационной политики.

Таблица 1

Рейтинг субъектов Российской Федерации по значению российского регионального инновационного индекса (РРИИ) [5]

	Регион	РРИИ
1	Республика Татарстан	0,5625
2	Москва	0,5530
3	Санкт-Петербург	0,5413
4	Республика Мордовия	0,4930
5	Калужская область	0,4812
6	Нижегородская область	0,4749
7	Томская область	0,4652
8	Чувашская Республика	0,4645
9	Хабаровский край	0,4498
1	Пензенская область	0,4411

На вершине рейтинга инновационного развития регионов разместились Республика Татарстан, Москва и Санкт-Петербург. Примечательный факт – Москва потеряла лидерство впервые с 2008 года. В топ-10 также вошли Республика Мордовия, Калужская, Нижегородская, Пензенская и Томская области, Чувашская Республика, Хабаровский край.

Отдельно рассмотрим показатели инновационного развития г. Москва

Таблица 2

Показатели социально-экономических условий и научно-технического потенциала инновационного развития г. Москва в 2015 г.

Удельный вес организаций, имеющих доступ к Интернету с максимальной скоростью передачи данных не менее 256 Кбит/сек, в общем числе организаций, %	96,8
Удельный вес домашних хозяйств, имеющих доступ к Интернету, в общем числе домашних хозяйств, %	82,4
Удельный вес занятых исследованиями и разработками в среднегодовой численности занятых в экономике региона, %	3,53
Удельный вес лиц в возрасте до 39 лет в численности исследователей, %	36,6
Удельный вес лиц, имеющих ученую степень, в численности исследователей, %	34,88
Число статей, опубликованных в рецензируемых журналах, индексируемых в РИНЦ, в расчете на 10 исследователей, ед.	1,16
Число патентных заявок на изобретения, поданных в Роспатент национальными заявителями, в расчете на миллион человек экономически активного населения региона	923,5
Число передовых производственных технологий, разработанных в регионе, в расчете на миллион человек экономически активного населения	287,1
Отношение объема поступлений от экспорта технологий к ВРП (в расчете на 1 тыс. руб. ВРП)	2,39

Инновационное развитие субъектов РФ остается неравномерным [5]. Например, если сравнить регионы с самым высоким и самым низким РРИИ:

$$\frac{\text{РРИИ Республики Татарстан}}{\text{РРИИ Еврейской автономной области}} = \frac{0,5625}{0,1592} = 3,53329.$$

По значению РРИИ регион, замыкающий рейтинг, отстает от региона на верхней строчке более чем в 3,5 раза.

Трудности формирования российской экономики инноваций прежде всего определяются высокой дифференциацией регионов по уровню социально-экономического и инновационного потенциала, поэтому пространственный аспект системного освоения инноваций приобретает принципиальное значение [4, 9].

К регионам с наибольшими барьерами можно с уверенностью отнести арктические районы России и некоторые районы Сибири и Дальнего Востока. Трудности в проектировании инновационных систем в указанных районах обусловлены низким уровнем инновационной активности, отсутствием или слабым развитием высокотехнологических секторов [4]. Следующими барьерами на пути инновационного развития регионов становятся:

- диспропорция сырьевой экономики и недостаточность ресурсов;

- отсутствие стимула для научных организаций в распространении и коммерциализации знаний;
- отсутствие необходимых условий для научно-исследовательской работы (низкая заработная плата) [6].

Так, наименьший удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг малых предприятий в 2015 году характерен для Чеченской Республики (1,6%), Республики Калмыкия (2,4%), Кабардино-Балкарской Республики (2,5%), Сахалинской области (2,6%) и Республики Хакасия (3%).

Одной из приоритетных задач экономики Российской Федерации является переход на инновационный путь развития. Различия в социально-экономическом положении субъектов РФ приводят к существенной неоднородности их инновационного развития, что необходимо учитывать при разработке региональной политики, формировании и реализации программы мероприятий, направленных на совершенствование инновационной деятельности [10].

Литература

1. Официальный сайт Министерства экономического развития России. URL : <http://economy.gov.ru/minec/main/> (дата обращения: 03.12.2016).
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстат). URL : <http://www.gks.ru> (дата обращения: 03.12.2016).
3. Лайкам К. Федерализм: Статистика инноваций в России: история, проблемы, перспективы // Федерализм. 2015. № 3. С. 45-54.
4. Деттер Г. Ф., Туккель И. Л. О принципах проектирования региональных инновационных экосистем // Инновации. 2016. № 1. С. 70-77.
5. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Вып. 4 / под ред. Л. М. Гохберга ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М. : НИУ ВШЭ, 2016. 248 с.
6. Литовченко В. В. Инновационное развитие современных социально-экономических систем : материалы III Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (Комсомольск-на-Амуре, февр. 2016 г.). Комсомольск-на-Амуре : ФГБОУ ВО «КнАГТУ», 2016. С. 11-12.
7. Лебединская О. Г., Симахина О. Н., Логинов В. М. Методологические аспекты определения инвестиционной привлекательности регионов // Образование. Наука. Научные кадры. 2016. № 4. С. 100-103.
8. Тимофеев А. Г., Лебединская О. Г. Трансформация роли системообразующих предприятий в экономике России / Приоритетные направления развития науки и образования. 2016. № 1 (8). С. 396-398.
9. Лебединская О. Г., Тимофеев А. Г. Использование методов факторного анализа в оценке деятельности системообразующих предприятий // Научный альманах. 2015. № 12-1 (14). С. 230-234.
10. Тимофеев А. Г., Лебединская О. Г. Актуализация перехода от цифрового труда к цифровой фабрике // Управление экономическими системами. 2016. № 3 (85). С. 10.



ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ ¹

Тимофеева А. Ю.

Новосибирский государственный технический университет, Новосибирск, Россия

Стимулирование спроса на техническое образование выступает одной из приоритетных государственных задач. Однако на текущий момент рынок труда не предоставляет явных преимуществ специалистам с техническим образованием ни с позиции заработной платы, ни с точки зрения вероятности трудоустройства по специальности. Возможно, наличие технического образования способствует росту предпринимательской активности индивидов. Работа посвящена результатам проверки данной гипотезы по данным RLMS-HSE за 2014 г. В качестве контролируемых факторов рассматриваются половозрастные характеристики. В результате статистического анализа выявлено, что среди лиц с техническим образованием доля предпринимателей значимо больше, чем в группе индивидов, не имеющих технического образования. Однако более детальный анализ показал, что корреляция является ложной. С помощью критерия Кохрена-Мантеля-Гензеля выявлена условная независимость предпринимательской активности от наличия технического образования в гендерных стратах. Тем самым, нельзя сделать обоснованный вывод о том, что поддержка

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Совета по грантам Президента РФ для государственной поддержки молодых российских ученых (проект МК-5385.2016.6).

технического образования способствует модернизации российской экономики опосредованно через стимулирование предпринимательской активности.

Ключевые слова: техническое образование, занятость, предпринимательская деятельность, критерий хи-квадрат, критерий Кохрена-Мантеля-Гензеля, ложная корреляция, точечно-бисериальный коэффициент корреляции.

TECHNICAL EDUCATION AS A FACTOR OF DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY

Timofeeva A. Yu.

Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk, Russia

Stimulating demand for technical education is one of the priority state tasks. However, currently, the labor market does not offer obvious advantages to specialists with technical education, neither from the position of wages, nor from the point of view of the probability of finding a job in the specialty. Perhaps, technical education contributes to the growth of entrepreneurial activity of individuals. Such a hypothesis is tested according to RLMS-HSE data for 2014. The sex-age characteristics are considered as controlled factors. Statistical analysis revealed that the share of entrepreneurs among people with technical education is significantly greater than in the group of individuals who do not have technical education. However, a more detailed analysis showed that the correlation is spurious. With the help of the Cochran- Mantel-Haenszel chi-squared test, the conditional independence of entrepreneurial activity from technical education in gender strata is revealed. Thus, one cannot make a reasonable conclusion that support of technical education contributes to the modernization of the Russian economy indirectly through stimulating entrepreneurial activity.

Key words: technical education, employment, entrepreneurial activity, chi-square test, Cochran-Mantel-Haenszel chi-squared test, spurious correlation, point-biserial correlation coefficient.

В настоящее время инновационное развитие экономики России во многом связывается с профессиональным и деловым потенциалом населения. С целью формирования и повышения этого потенциала многие государственные меры направлены на поддержку технического образования, поскольку именно большая часть технических специальностей вписывается в заданные приоритетные направления развития и критические области.

Многие, однако, отмечают, что такие меры не отвечают требованиям рынка труда. Эта проблема активно обсуждалась на XVIII Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества в рамках сессии «Связь образования и экономики (рынка труда)» [1, 3, 5]. Авторы докладов анализировали соответствие между специальностями, полученными в ходе обучения и требуемыми на рабочем месте. Для этого использовались материалы обследования населения по проблемам занятости (ОНПЗ) за период 2010-2015 гг. Кроме того привлекались данные Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ-ВШЭ (RLMS-HSE) за 2014 г. На основе анализа эмпирических данных не выявлено существенных преимуществ технических направлений подготовки в обеспечении трудоустройства по специальности.

Одним из самых существенных факторов отказа от полученной в ходе обучения профессии выступает уровень заработной платы. В этой связи в работе [6] анализируется взаимосвязь размера оплаты труда специалистов высшего уровня квалификации в области технических наук с их трудоустройством не по специальности. По данным RLMS-HSE за 2014 г. выявлено, что распределение заработной платы технических специалистов существенно не зависит от того, работают ли они по специальности. Значит, работа по технической специальности для таких специалистов не предоставляет преимуществ с точки зрения оплаты труда.

Тогда государственная поддержка технического образования уже не выглядит столь обоснованной. Однако рассмотренные факторы хотя и важны с общественных позиций, но не определяют инновационное развитие экономики. Большое значение в процессе модернизации экономики имеет предпринимательская прослойка населения. Поэтому в качестве гипотезы предлагается рассмотреть следующее утверждение: наличие технического образования у индивида увеличивает вероятность его предпринимательской деятельности.

Для проверки выдвинутой гипотезы требуются репрезентативные данные выборочных обследований населения России, включающие вопросы о профессиональной принадлежности и предпринимательской активности. В качестве источника общенационального масштаба выбран Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ-ВШЭ (RLMS-HSE). Он представляет собой ряд национальных репрезентативных обследований [2].

Для анализа использовались индивидуальные данные за 2014 год. В анкете представлена многочисленная информация о специальностях обучения на всех возможных ступенях, включая профессиональные курсы. В 2014 г. профессии закодированы в соответствии с Международной стандартной классификацией профессий: ISCO-88 (Женева: Международное бюро труда, 1990). Выборка за рассматриваемый период включают 8063 валидных наблюдения (индивиды, которые указали в анкете, что они в настоящий момент работают).

Классификатор ISCO-88 включает 420 профессий. Предварительно произведена группировка профессий с использованием первых двух цифр четырехзначного кода ISCO. Так выделено 20 групп, включающих специалистов в области точных прикладных наук, в области здравоохранения, в области образования, с высшим и средним образованием. В качестве технических специалистов определены:

- специалисты в области физики, математики и прикладных наук с высшим профессиональным образованием (код 21);
- специалисты, в области точных, прикладных наук со специальным профессиональным образованием (код 31).

Здесь относятся преимущественно инженеры и техники, а также программисты, математики, статистики, работники в сфере физики и химии и прочие. Следует отметить, что техническая профессия могла быть получена индивидом в разных местах обучения (в ПТУ, техникуме, вузе, на профессиональных курсах, в аспирантуре). Если хотя бы по одному из мест обучения индивид указал техническую специальность, то делался вывод о наличии технического образования. В противном случае считалось, что индивид не имеет технического образования. Из работающего населения специалистов с техническим образованием оказалось 2088 человек, то есть немного больше одной четвертой всех занятых.

В качестве индикаторов предпринимательской активности использовались следующие:

- положительный ответ на вопрос: «Как Вы считаете, на этой работе Вы занимаетесь предпринимательской деятельностью?»;
- утвердительный ответ на вопрос: «На этой работе Вы занимаетесь предпринимательством или индивидуальной трудовой деятельностью?»;
- на вопрос «Какой ответ лучше всего описывает Ваше основное занятие в настоящее время?» выбран вариант «предприниматель».

Предпринимателем считался человек, для которого хотя бы один из индикаторов был истинным. Так бы выявлено 534 предпринимателя. Однако из них 21 человек не отмечали, что они работают в настоящее время, эти люди были исключены из рассмотрения. Тем самым осталось 513 работающих индивидов, осуществляющих предпринимательскую деятельность.

В табл. 1 представлено распределение работающего населения в зависимости от того, ведут ли они предпринимательскую деятельность (ПД) и имеют техническое образование (ТО). В группе лиц с техническим образованием на 1,5% больше предпринимателей, чем среди работников, такого образования не имеющих. Эта разница является статистически значимой, что выявлено на 95%-ном доверительном уровне путем проверки гипотезы о значимости взаимосвязи по критерию хи-квадрат Пирсона [4].

Таблица 1

Распределение работников по образования и полу

Фактор	Имеет ТО		Не имеет ТО		Мужчина		Женщина	
	Число	Процент	Число	Процент	Число	Процент	Число	Процент
Ведет ПД	156	7.5%	357	6%	306	7.7%	207	5.1%
Не ведет ПД	1932	92.5%	5618	94%	3667	92.3%	3883	94.9%
Всего	2088	100%	5975	100%	3973	100%	4090	100%

Тем не менее, очевидно, что на предпринимательскую активность наряду с образованием могут оказывать влияние и другие индивидуальные факторы. Их необходимо контролировать, чтобы избежать неверных выводов в силу ложной корреляции. Здесь в качестве контролируемых выбраны половозрастные характеристики.

В табл. 1 представлено распределение работающего населения в зависимости от того, ведут ли они ПД, отдельно для мужчин и женщин. Хорошо видно, что среди женщин гораздо меньше предпринимателей (на 2.6%). В то же время женщин с техническим образованием гораздо меньше, чем мужчин. Доля женщин среди работников, имеющих техническое образование, составляет всего 34.5%. Тогда как их доля в группе работников без ТО равна 56.4%. Очевидны взаимосвязи

пола с наличием технического образования и предпринимательской активностью, которые могут свидетельствовать о том, что корреляция между предпринимательской активностью и образованием ложная.

Для проверки этого предположения построены таблицы сопряженности по гендерным стратам (табл. 2). Здесь уже видно, что различие доли предпринимателей, имеющих и не имеющих ТО, отдельно для мужчин (1.2%) и женщин (0.5%) не столь велико. Оно оказалось незначимым на 5%-м уровне значимости. Дополнительно с помощью критерия Кохрена-Мантеля-Гензеля [7] на 95%-м уровне доверия показана условная независимость предпринимательской активности от наличия технического образования в гендерных стратах.

Что касается возраста, то для выявления его опосредованного влияния рассчитаны точечно-бисериальные коэффициенты корреляции. Корреляция с предпринимательской активностью оказалась незначимой на 5%-м уровне. Стоит отметить, что средний возраст предпринимателей и других работников значимо не различается, но наблюдаются существенные отличия в вариации возраста. Для предпринимателей характерен меньший разброс возраста около среднего по сравнению с другими работниками. С этой точки зрения можно сказать, что существует зависимость между возрастом и предпринимательской активностью.

Таблица 2

Распределение работников по образования в гендерных стратах

Пол	Мужской				Женский			
	Имеет ТО		Не имеет ТО		Имеет ТО		Не имеет ТО	
Ведет ПД	116	8.5%	190	7.3%	40	5.5%	167	5%
Не ведет ПД	1251	91.5%	2416	92.7%	681	94.5%	3202	95%
Всего	1367	100%	2606	100%	721	100%	3369	100%

На основе точно-бисериального коэффициента корреляции обнаружена значимая слабая положительная взаимосвязь между наличием технического образования и возрастом. Для проверки предположения о том, что корреляция с возрастом обуславливает ложную корреляцию между предпринимательской активностью и образованием использовался критерий Кохрена-Мантеля-Гензеля. Для его применения переменная возраста была разбита на категории, границы которых определялись выборочными квартилями. Критерий показал, что на 1%-м уровне значимости может быть отвергнута гипотеза об условной независимости предпринимательской деятельности и наличия технического образования в возрастных стратах. Тем самым корреляция с возрастом не является источником ложной корреляции.

Таким образом, предположение о том, что наличие технического образования у индивида увеличивает вероятность его предпринимательской деятельности статистически не обосновано. Хотя в целом в группе работников с техническим образованием на 1.5% больше предпринимателей, чем среди работников, такого образования не имеющих. Но в гендерных стратах это различие стирается: для мужчин – 1.2%, для женщин всего 0.5%. Такая разница уже оказалась статистически незначимой.

Работа выполнена при финансовой поддержке Совета по грантам Президента РФ для государственной поддержки молодых российских ученых (проект МК-5385.2016.6)

Литература

1. Варшавская Е. Я. Переход «учеба – работа»: анализ через призму образовательных специальностей [Электронный ресурс]. URL : <https://conf.hse.ru/2017/program> (дата обращения: 20.06.2017).
2. Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ-ВШЭ (RLMS-HSE) [Электронный ресурс]. URL : <http://www.hse.ru/rlms/> (дата обращения: 20.06.2017).
3. Стукен Т. Ю., Коржова О. С. Занятость выпускников вузов с инженерно-техническим образованием: детерминанты и межрегиональные различия [Электронный ресурс]. URL : <https://conf.hse.ru/2017/program> (дата обращения: 20.06.2017).
4. Тимофеев, В. С., Фадденков А. В., Щеколдин В. Ю. Эконометрика [Электронный ресурс]: учеб. для академ. бакалавриата. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Юрайт, 2017. 328 с. URL : www.biblio-online.ru/book/281F75DD-5C45-4BE2-9696-7684ED1DBD61
5. Тимофеева А. Ю. Образование и работа: проблема несоответствия профессий в общероссийском масштабе [Электронный ресурс]. URL : <https://conf.hse.ru/2017/program> (дата обращения: 20.06.2017).

6. Фирсова С. А. Размер заработной платы как решающий фактор непрофильного трудоустройства технических специалистов. Ч. 2 // Наука. Технологии. Инновации : сб. тр. конф. (Новосибирск, 5–9 дек. 2016 г.). Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2016. Ч. 2. С. 250–252.
7. Mantel N., Haenszel W. Statistical aspects of the analysis of data from retrospective studies of disease // Journal of National Cancer Institute. 1989. Vol. 22. Issue 4. P. 719–748.

—◆◆◆—

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ УРОВНЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РЕГИОНЕ

Тимофеева Г. В.

Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, Москва, Россия

Акмаева Р. И., Айтпаева А. А.

Астраханский государственный университет, Астрахань, Россия

Основная цель статьи сводилась к разработке инновационной методики определения уровня продовольственной безопасности региона, учитывающей качественные характеристики продуктов питания конкретной территории. В статье представлены критерии оценки продовольственной безопасности, которая должна рассматриваться на трех уровнях: мировом, государственном и региональном. Обоснована необходимость согласования понятий «продовольственная безопасность» и «здоровое питание», определяющего инновационность подхода к оценке продовольственной безопасности. Аргументирована возможность повышения уровня продовольственной безопасности, благоприятно влияющая на продолжительность жизни и здоровье населения и обусловленная потреблением жителями конкретной территории местных продуктов питания, химическая структура которых в наибольшей степени соответствует ферментным системам организма человека. Предложенная методика оценки уровня продовольственной безопасности апробирована на примере Волгоградской области и может найти применение в других регионах России.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, здоровье население, концепция сбалансированного питания, методика оценки продовольственной безопасности, качество продовольствия.

INNOVATIVE APPROACHES TO ASSESSING THE LEVEL OF THE REGION FOOD SECURITY

Timofeyeva G. V.

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia

Акмаева Р. И., Айтпаева А. А.

Astrakhan State University, Astrakhan, Russia

The main goal of the article was to develop an innovative method for determining the level of food security in the region, taking into account the qualitative characteristics of food products in a particular area. The article considers the criteria for assessing food security, which should be considered at three levels: world, state and regional. The necessity of harmonizing the concepts of «food security» and «healthy nutrition», which determines the innovativeness of the approach to assessing food security, is grounded. The opportunity that favorably affects the life expectancy and health of the population, conditioned by the consumption by local residents of a particular area of local food products, whose chemical structure corresponds most closely to the enzyme systems of the human body, is argued. The proposed methodology for assessing the level of food security is tested on the example of the Volgograd region and can find application in other regions of Russia.

Key words: food security, population health, balanced nutrition concept, food safety assessment methodology, food quality.

Как показывают исследования, проблема обеспечения продовольственной безопасности продолжает сохранять свою высокую актуальность, как на мировом, так и государственном уровнях. Для современного человека в сутки требуется около 800 г пищи и 2000 г воды. Суточный рацион населения нашей планеты (7 млрд человек) составляет 5,6 млн тонн пищи. Большая часть человечества испытывала и продолжает испытывать дефицит в некоторых продуктах питания. Особенно остро стоит проблема недостаточного потребления населением продуктов, богатых полноценными белками и витаминами. К сожалению, на планетарном уровне пока не созданы

экономические и политические механизмы обеспечения мировой продовольственной безопасности. Вместе с тем, для обеспечения продовольственной безопасности на уровне отдельно взятого государства необходимо разрабатывать продовольственную политику, меры которой соответствуют критериям адекватности и стабильности. Адекватность предполагает, что общий объем поступления продуктов питания должен покрывать общий объем потребности в пище в количественном (энергонасыщенность и др.) и качественном (наличие всех необходимых питательных веществ) измерении. Стабильность в снабжении продовольствием определяется устойчивостью производства продуктов питания и окружающей социально-экономической среды, обеспечивающей доступ людей к пище.

Вопросы обеспечения региональной продовольственной безопасности рассматриваются в отечественных исследованиях в общем контексте проблем и критериев национальной продовольственной безопасности как возможности продовольственного самообеспечения регионов страны [1; 12; 14; 17], в отличие от международной практики, где под продовольственной безопасностью понимается, прежде всего, экономическая и физическая доступность продовольствия для всех потребителей [11].

Предлагаемый подход опирается на сложившиеся концепции региональной продовольственной безопасности, но его основной идеей является согласование понятий «продовольственная безопасность» и «сбалансированное здоровое питание», обеспечивающее увеличение продолжительности активной жизни населения. Одной из наиболее общих закономерностей, определяющих процессы ассимиляции пищи на всех этапах эволюционного развития является правило стереохимического соответствия ферментных систем организма химическим структурам пищи. В связи с этим жителям конкретной местности желательно потреблять продукты питания, произведенные на своей территории. Следует отметить, что по правилу стереохимического соответствия, в рационах жителей регионов основную долю должны занимать высококачественные продукты питания отечественного и регионального производства.

Обоснованием данного подхода являются исследования ряда ученых. Так, А.И. Пальцев отмечает, что при правильном питании нормально растут и развиваются дети, укрепляется здоровье людей среднего и пожилого возраста, продлевается жизнь пожилых и старых [4, с. 5]. А.Ф. Доронин, Б.А. Шендеров под здоровым питанием предлагают понимать употребление в пищу таких пищевых субстанций, которые в максимальной степени удовлетворяют потребности человека в энергетических, пластических и регуляторных соединениях, что позволяет поддерживать на должном уровне здоровье и предотвращать возможность возникновения каких-либо острых и хронических заболеваний [3, с. 12].

По мнению В.А. Тутельяна, внедрение в регионах системы мониторинга конкретных показателей питания и здоровья должно стать одним из главных направлений региональной политики в области здорового питания [13, с. 6]. Полученная на основании мониторинга информация может лечь в основу разработки средне- и долгосрочной региональной политики здорового питания населения.

Природный дефицит белка, витаминов и отдельных макро и микроэлементов в продуктах питания в последние годы приобрел системный характер. В.И. Покровский, Г.А. Романенко, В.А. Княжев [8], В.М. Поздняковский [5] подчеркивают необходимость организации в регионах сертифицированных по международным стандартам лабораторий и проведение лабораторных анализов по определению фактического содержания в употребляемых продуктах всего комплекса питательных веществ, и на основании этих данных проводить коррекцию рационов питания детей, подростков, молодежи, мужчин и женщин трудоспособного возраста, пенсионеров.

Согласно концепции сбалансированного питания, разработанной академиком А.А. Покровским [6; 7], в таком питании пропорции пищевых веществ соответствуют ферментным наборам организма, отражают сумму обменных реакций и химические превращения веществ.

На фактическую продолжительность активной, плодотворной жизни россиян, в том числе и жителей регионов, важнейшее влияние оказывают качество и экологическая безопасность потребляемой питьевой воды, чистота окружающего атмосферного воздуха, состояние здоровья населения, экологическая обстановка, профилактика заболеваний, среднедушевой денежный доход, определяющий экономическую доступность продовольствия, обеспеченность жильем и работой (табл. 1).

Факторы, влияющие на здоровую, активную, продолжительную жизнь населения

Демография	
Духовная составляющая:	Материальная составляющая:
1. Формирование позитивного мировоззрения в социуме	1. Полное удовлетворение потребности населения в здоровом питании (продовольственная безопасность)
2. Уровень духовно-нравственного сознания индивида и его ответственность за свою жизнь	2. Обеспеченность работой, раскрывающей творческий потенциал
3. Уровень культуры и образования	3. Обеспеченность комфортным жильем, одеждой и др.
4. Уровень привития здорового образа жизни	4. Доступность необходимых материальных благ
Здоровая, активная, продолжительная жизнь населения	

Исследования показывают, что не всегда факторы материального порядка играют приоритетную роль в увеличении рождаемости и сокращении смертности. На демографические проблемы в регионе оказывают комплементарное влияние множество факторов, как материального, так и духовного порядка, что может быть формализовано как:

$$D = F (H, M),$$

где D – демография, H – духовные факторы, M – материальные факторы.

Считаем, что для стабилизации демографической ситуации в регионах среди множества факторов приоритетное положение должен занять уровень духовно-нравственного развития индивида. Второе место, на наш взгляд, следует отвести фактическому рациону питания, его сбалансированности по основным питательным веществам, эко-генетической безопасности и биологической полноценности потребляемой населением пищи.

Анализ уровня продовольственной безопасности и связанного с ней здоровья населения рассмотрим на примере Волгоградской области. В современных условиях регион достиг состояния самообеспеченности по овощам, картофелю, зерну, яйцу пищевому, плодам и ягодам. Вместе с тем, до сих пор складывается критическая ситуация с обеспечением потребностей жителей региона биологически полноценными, эко-генетически безопасными, натуральными молоком и мясом, в том числе постной говядиной, сахаром (табл. 2).

Таблица 2

Производство основных видов продовольствия в Волгоградской области в 2015 году

Вид продовольствия	Численность населения в 2015 году, тыс. человек	Рациональная норма потребления, кг на душу населения в год	Объем производства в 2015 году, тыс. т	Дефицит / профицит производства, %
	2546			
зерно		110	2920,9	Превышение в 10 раз
яйцо		291	761,2	3
мясо		75	146,9	-26
молоко		390	511,3	-49
картофель		117	428,3	Превышение в 1,4 раза
овощи		139	899,1	Превышение в 2,54 раза
плоды		71	184,4	2

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: Стат. сб. / Росстат. М., 2016. // http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/region/reg-pok16.pdf

К сожалению, в современных условиях демографическая ситуация в разрезе муниципальных образований, районов и всей Волгоградской области остается сложной, что напрямую связано с высокой смертностью населения, которая обусловлена целым рядом факторов, среди которых:

- дефицит продуктов питания, иногда излишек некоторых продуктов в рационах волгоградцев;
- несбалансированность рационов по всем необходимым питательным веществам;
- загрязнение питьевой воды и окружающей среды;
- всевозможные болезни населения и стрессовые ситуации;

- отсутствие комфортного жилья;
- трудности с устройством на желаемую работу;
- несчастные случаи и др.

А.М. Шелехов и другие ученые отмечают, что в России без возрождения ее духовного потенциала невозможно реализовать путь устойчивого развития [16]. Необходимо связать концепцию устойчивого развития с формированием духовных и нравственных ценностей, ориентирующих на выживание всего человечества, но при соблюдении национальных интересов России. Здоровое, сбалансированное питание относится к материальным факторам или факторам второго порядка и напрямую зависит от эффективной работы продовольственного комплекса страны и ее регионов. Перспективная модель системы продовольственной безопасности предполагает обеспечение максимально возможной в конкретных условиях средней продолжительности здоровой, активной и счастливой жизни населения.

Для проведения интегральной оценки системы продовольственной безопасности региона предлагаем использовать следующую систему показателей, формирующих интегральную оценку продовольственной безопасности региона:

$$I_{\text{опбр}} = K_{\text{пск}} + K_{\text{мпр}} + \Xi_{\text{д}} + \Phi_{\text{д}}$$

где $I_{\text{опбр}}$ – интегральная оценка системы продовольственной безопасности региона; $K_{\text{пск}}$ – коэффициент продовольственной самообеспеченности, учитывающий качество продовольствия; $K_{\text{мпр}}$ – доля продовольствия, полученного от растений и животных внутриобластной селекции в общем объеме потребления; $\Xi_{\text{д}}$ – экономическая доступность продовольствия, $\Phi_{\text{д}}$ – физическая доступность продовольствия абсолютному большинству населения региона (табл. 3).

Таблица 3

Интегрированная оценка системы продовольственной безопасности региона

Вид продовольствия	$K_{\text{пск}}$	$K_{\text{мпр}}$	$\Xi_{\text{д}}$	$\Phi_{\text{д}}$	$I_{\text{опбр}}$
хлеб	2,5	2,5	2,5	2,5	10
мясо	1,8	0,6	1,2	1,2	4,8
молоко	1,3	0,54	1,3	1,3	4,44
яйцо	2,5	2,5	2,5	2,5	10
рыба	2	2	2,5	2,5	9
овощи	2,5	0,4	2,5	2,5	7,9
картофель	2,5	0,35	2,5	2,5	7,85
плоды и ягоды	2,5	2,5	1,5	1,5	8
масло растительное	2,5	1	2	2	7,5
сахар	-	-	2	2	4
итого					72,49 баллов

При проведении интегрированной оценки системы продовольственной безопасности региона предполагается расчет наиболее значимых показателей по каждому из 10 основных видов продовольствия, затем суммирование по всем позициям и определение итогового балла. Каждый из четырех показателей максимально оценивается в 2,5 балла. Суммирование четырех показателей в итоге максимально может дать 10 баллов. Суммирование итоговых баллов по каждому виду продовольствия максимально может составить 100 баллов и означать 100% продовольственную самообеспеченность.

Предлагается следующая шкала для интегрированной оценки системы продовольственной безопасности региона: 100 баллов – оптимальный уровень региональной продовольственной безопасности, 90-99 баллов – высокий, 80-89 баллов – выше среднего, 70-79 баллов – средний, 60-69 баллов – ниже среднего, 40-59 баллов – низкий, 0-39 баллов – неудовлетворительный.

Расчеты показали, что в Волгоградской области уровень продовольственной безопасности можно оценить в 72,49 балла (средний). Это означает, что региональный АПК в целом обеспечивает потребности населения региона в базовых видах продовольствия, за исключением мяса, молока и сахара. Из десяти возможных баллов по каждому виду продовольствия 10 баллов по хлебу и яйцу пищевому, 9 баллов по рыбе, 8 баллов по плодам и ягодам, около 8 баллов по маслу растительному, овощам и картофелю. Наихудшие результаты по мясу и молоку, которые в регионе производятся в недостаточном количестве, а также по сахару, который в Волгоградской области не производится.

Таким образом, инновационность предлагаемого подхода к оценке продовольственной безопасности основана на необходимости согласования понятий «продовольственная безопасность» и «здоровое питание» и аргументации возможности повышения уровня продовольственной безопасности путем создания условий для потребления жителями конкретной территории местных продуктов питания, химическая структура которых в наибольшей степени соответствует ферментным системам организма человека. Предложенная методика оценки уровня продовольственной безопасности региона позволяет выявить основные направления решения продовольственной проблемы. Ее апробация для Волгоградской области показала, что таковыми являются развитие кормопроизводства и связанных с ним молочного и мясного скотоводства. Реализация данных мероприятий позволит обеспечить продовольственную безопасность и сбалансированное здоровое питание, когда в рационах жителей региона основную долю будут занимать высококачественные продукты питания местного производства.

Литература

1. Алтухов А.И. Продовольственная безопасность России в условиях зарубежных санкций // АПК: экономика, управление. 2014. № 12. С. 19-29.
2. Волгарев М.Н. Концепция здорового питания / М.Н. Волгарев, В.А. Тутельян, В.А. Княжев, И.А. Рогов // Вестник РАМН. 1999. № 9. С. 17-19.
3. Доронин А.Ф. Функциональное питание / А.Ф. Доронин, Б.А. Шендеров. М., 2002. 294 с.
4. Пальцев А.И. О питании и здоровье. Новосибирск: Сибирское университетское издательство, 2004. 176 с.
5. Поздняковский В.М. Гигиенические основы питания, безопасность и экспертиза продовольственных товаров. 2-е изд., испр. и доп. Новосибирск, 1999. 448 с.
6. Покровский А.А. Беседы о питании. М.: Экономика, 1968. 353 с.
7. Покровский А.А. Метаболические аспекты фармакологии и токсикологии пищи. М.: Мед, 1979. 251 с.
8. Покровский В.И. Политика здорового питания федеральный и региональный уровни / В.И. Покровский, Г.А. Романенко, В.А. Княжев [и др.]. Новосибирск, 2002. 342 с.
9. Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 2 августа 2010 г. № 593н «Об утверждении Рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающим современным требованиям здорового питания».
10. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: Стат. сб. / Росстат. М., 2016. http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/region/reg-pok16.pdf
11. Римская декларация о всемирной продовольственной безопасности. Всемирный продовольственный саммит. Рим, 1996. <http://www.iimsam.org/image/RUSSIAN2008.pdf>
12. Тимофеева Г.В. Продовольственная безопасность в системе экономической безопасности региона / Г.В. Тимофеева, Антамошкина Е.Н., Иванов О.В., Гуржиев В.А. // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. № 11. Том 1 (59). С. 26-32.
13. Тутельян В. А. Реализация Концепции государственной политики здорового питания населения России: научное обеспечение / В.А. Тутельян, В.А. Княжев // Вопросы питания. 2000. № 3. С. 4-7.
14. Ушачев И.Г., Серков А.Ф. Состояние и проблемы обеспечения продовольственной безопасности страны [Электронный ресурс] // Материалы ВНИЭСХ, 2009. Режим доступа: <http://www.vniiesh.ru/publications/Stat/4949.html>
15. Федеральный закон от 3 декабря 2012 г. № 227-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации» // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_138547/
16. Шелехов А.М. Основные положения стратегии устойчивого развития России / под ред. А.М. Шелехова. М., 2002. 161 с.
17. Timofeeva G., Antamoshkina E. Food Security as a Criterion for Defining Optimum Modern Agricultural Policy Under Conditions of Import Substitution // Государственная служба. 2016. № 6 (104). С. 58-61.



РАЗРАБОТКА КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ КАРТИНЫ БРЕНДА ИННОВАЦИОННОГО ПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА

Титова Н. А., Колмакова Т. Б.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

На сегодняшний день Россия ставит перед собой такие цели долгосрочного развития, как обеспечение высокого уровня благосостояния населения, закрепление геополитической роли страны как одного из глобальных лидеров, определяющих мировую политическую повестку дня. Для достижения этих целей необходимо осуществить переход экономики на инновационную социально-ориентированную модель развития. В рамках концепции программы индустриализации экономики Новосибирской области, целью которой является ускорение развития экономики Новосибирской области путем создания новых высокотехнологичных отраслей, восстановления и модернизации на базе принципиально новых технологий действующих производств, позволяющих существенно увеличить выпуск продукции, услуг и производительность труда, предложено создать металлурго-машиностроительный кластер аддитивных цифровых технологий. В статье представлена концептуальная картина бренда такого кластера, сформированная на основе модели «Колесо бренда». Сформулированы и пояснены концептуальные тонкости отдельных брендов предприятий-участников, способных повлиять на формирование общего бренда кластера. В результате выбраны наиболее важные элементы, которые легли в основу формирования бренда металлурго-машиностроительного кластера аддитивных цифровых технологий.

Ключевые слова: инновационный кластер, бренд, колесо бренда, металлурго-машиностроительный кластер аддитивных цифровых технологий.

DEVELOPMENT OF A CONCEPTUAL PICTURE OF THE BRAND OF INNOVATIVE INDUSTRIAL CLUSTER

Titova N. A., Kolmakova T. B.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

Today Russia faces such long-term development goals as ensuring a high level of welfare, strengthening the geopolitical role of the country as one of the global leaders that define the world's political agenda. To achieve these goals it is necessary to carry out the transition of the economy to innovative socially oriented development model. Within the concept of the program of re-industrialization of the economy of the Novosibirsk region, which aims to accelerate the development of the Novosibirsk region economy by creating new high-tech industries, reconstruction and modernization based on innovative technologies for existing plants, which allow to significantly increase output of products, services and productivity, it was suggested to create metallurgic engineering cluster of additive digital technologies. The article presents a conceptual picture of the brand of such a cluster, based on the model of the «Brand Wheel». The conceptual peculiarities of the individual brands of the companies-participants that could affect the formation of brand cluster were defined and explained. The most important elements that are the basis for the formation of the brand of metallurgic machine-building cluster in additive digital technologies are chosen as a result of the study.

Key words: innovation cluster, brand, wheel brand, metallurgic machine-building cluster of additive digital technologies.

Развитие кластеров в России является одним из условий повышения конкурентоспособности отечественной экономики и интенсификации механизмов частно-государственного партнерства.

Кластер – объединение предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства и реализации товаров и услуг.

Инновационные кластеры развиваются в так называемых «новых секторах», таких как информационные технологии, биотехнологии, новые материалы, а также в секторах услуг, связанных с осуществлением творческой деятельности. Инновационные кластеры включают большое количество новых компаний, возникающих в процессе коммерциализации технологий и результатов научной деятельности, проводимых в высших учебных заведениях и исследовательских организациях.

В настоящее время кластерный подход является одним из приоритетных инструментов в промышленной политике Российской Федерации. Целью кластерной политики является повышение

качества социально-экономического роста в регионе на основе создания условий для усиления конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, образующих региональные кластеры.

В 2015 году в Новосибирской области в рамках программы реиндустриализации Новосибирской области было выдвинуто предложение создать новый инновационный кластер – металлурго-машиностроительный кластер аддитивных цифровых технологий и производств. Сумма перспективных технологий, аккумулируемая в создаваемом промышленном металлурго-машиностроительном кластере аддитивных цифровых технологий и производств Новосибирской области, относится к глобально наукоемкому, или так называемому умному производству и входит в ядро шестого технологического уклада, формируемого новой индустриализацией, идущей в экономике многих развитых стран мира. Стратегической целью данного проекта является реиндустриализация металлурго-машиностроительного комплекса Сибири с созданием территориального кластера аддитивных цифровых технологий и производств с основополагающим использованием потенциалов научного, научно-технологического, образовательных комплексов в секторах экономики: оборонный комплекс; металлургический, включая порошковую металлургию; отрасли машиностроения: станкостроение, электронное машиностроение, сельхозмашиностроение, промышленность строительных материалов, медицинская промышленность, легкая промышленность.

Конечной целью формирования бренда промышленного кластера, как и любого другого предприятия, является реализация продуктового ассортимента, которое оно производит. Брендинг на промышленном рынке – это деятельность, связанная с созданием долгосрочного предпочтения того или иного инновационного продукта, с формированием положительной репутации компании, выделяющей ее среди конкурентов [9, с. 56].

Любой бренд должен иметь видение: ясно сформулированное описание амбициозного образа бренда – того, чем он должен являться в глазах потребителей и других значимых групп. Одной из популярных моделей формирования видения бренда является модель «Колесо бренда». Суть этой модели состоит в том, что бренд рассматривается как набор из пяти «оболочек», вложенных одна в другую: 1 уровень – атрибуты бренда – это все особенности товара, с которыми контактирует потребитель; 2 уровень – преимущества представляют собой результаты использования потребителем бренда, то, ради чего потребитель приобретает товар; 3 уровень – ценность бренда – это характеристика более высокого порядка, так как на этом уровне идет описание эмоций, которые потребитель испытывает при контакте с брендом; 4 уровень – личность бренда – это характеристика, которая позволяет метафорически наделять бренд человеческими качествами; 5 уровень – суть бренда – это итог всех предыдущих четырех уровней, обычно не превышает пяти ключевых слов. Таким образом, «Колесо бренда» позволяет детально описать и систематизировать все аспекты взаимодействия бренда и потребителя [7, с. 6].

В рамках модели «Колесо бренда» авторами формируется видение бренда или концептуальная картина бренда кластерного образования с учетом возможности влияния существующих брендов предприятий-участников кластера на бренд кластера, т.к. данные предприятия уже имеют сложившуюся репутацию среди целевой аудитории и способны повлиять на формирование бренда кластера в целом. По каждому предприятию-участнику выделяются наиболее значимые характеристики (атрибуты, преимущества, ценности организации), которые в дальнейшем могут быть взяты за основу видения бренда кластера.

Для формирования концептуальной картины бренда кластерного образования были взяты ключевые и наиболее активные члены (элементы) формируемого кластера: ЗАО «НПП ЭПОС», ИХТТМ, КТИ НП, ИЛФ и НГТУ [3].

1. ЗАО «НПП ЭПОС» является предприятием, осуществляющим высокотехнологичное металлургическое и машиностроительное производство, имеющим авторские разработки технологий производства материалов и порошков, высокоэффективного оборудования для малотоннажной металлургии, а также реализующим проекты металлургических и машиностроительных заводов. К преимуществам ЗАО «НПП ЭПОС» следует отнести осуществление полного производственного цикла от идеи, НИР и ОКР до создания в соответствие с техническими требованиями продукта/оборудования и сдачи их в эксплуатацию под ключ заказчиком. Ценностями ЗАО «НПП ЭПОС» является компетенция и опыт прямого внедрения аддитивных технологий на крупном предприятии оборонной промышленности, построении 3D-моделей объектов и применения системы автоматизации управления бережливым производством CALM [6].

2. ИХТТМ (Институт химии твёрдого тела и механохимии СО РАН) – институт, осуществляющий фундаментальные и прикладные исследования в области синтеза порошковых материалов, занимающийся разработкой новых высокоэффективных методов получения нано- и субмикронных порошков с помощью: химических методов (экстракционно-полиольного); механохимического синтеза; механохимически активированного самораспространяющегося высокотемпературного синтеза; электронно-лучевых (ускорительных) технологий. Преимуществами института являются: ЦКП по отработке технологий и сертификации порошковых материалов. Ценности ИХТТМ: технологии, оборудование, услуги по сертификации порошков [5].

3. КТИ НП (ФГБУН Конструкторско-технологический институт научного приборостроения СО РАН). Главным преимуществом КТИ НП является тот факт, что КТИ НП – лидер среди технических учреждений науки в СО РАН организация по числу созданных конкурентоспособных наукоемких систем и устройств, что может стать основой научного задела для разработки отечественных АМ-станков. Так же КТИ НП имеет уникальный конструкторско-технологический опыт создания нестандартного оптико-лазерного оборудования. Ценности КТИ НП: разрабатываемые институтом системы по своим техническим характеристикам, как правило, либо не имеют аналогов, либо находятся на уровне лучших зарубежных образцов [4].

4. ИЛФ (ФГБУН Институт лазерной физики СО РАН) – институт, осуществляющий разработку в области лазерной физики и ее применений, а также доведение научных разработок высокой степени готовности до стадии коммерциализации; разработка установки нанесения слоев лазерно-плазменной головкой. К преимуществам ИЛФ следует отнести создаваемый в институте опытный образец лазерно-плазменного АМ-станка для прямого послойного нанесения металла (DMD технология) обеспечит 2-3 кратный рост производительности по сравнению с существующими DMD технологиями. Ценностями ИЛФ являются высокопроизводительные лазерноплазменные технологии, которые либо вообще не имеют отечественных и зарубежных аналогов, либо существенно превосходят их по подходам к техническим решениям [1].

5. НГТУ (Новосибирский государственный технический университет). К атрибутам НГТУ относятся центр электротехнологий и лаборатория по разработке и производству порошковых материалов, разработке и производству технологического оборудования по консолидации порошков. Преимуществами НГТУ является возможность обучать профессионалов для ориентации на аддитивные технологии, начиная со среднего уровня образования школьников и предвузовской подготовки, а в дальнейшем обучать бакалавров, магистров и аспирантов по данному направлению. Ценности НГТУ: может осуществлять сертификацию материалов, получаемых при практическом применении аддитивных технологий, и естественно готовить инженерные кадры в этих направлениях [5].

Следующими объектами, влияющими на формирование бренда металлурго-машиностроительного кластера аддитивных цифровых технологий и производств, являются основные элементы конечных продуктов самого кластера (АМ-станки, 3D-принтеры). АМ-станки: ПЛСМ (DMLS) прямого лазерного спекания с разными размерами рабочей камеры; СЛП (SLM) селективного лазерного плавления с разными размерами рабочей камеры; ПНМ (DMD) прямого нанесения металла; ЛПТУ – лазерно-плазменные технологические установки послойного лазерно-плазменного нанесения металлопорошковых и металлокерамических композиций. 3D-принтеры: 3D-принтер селективного лазерного спекания полимерных, керамических и прочих порошков; 3D-принтер с нанесением модельного материала или связующего состава струйными головками; 3D-принтер послойного нанесения материала управляемым расплавлением тонких; 3D-принтер послойного отверждения жидкого фотополимера лазером.

Атрибутами отечественных АМ-станков и 3D-принтеров являются комплексы программных средств CAD/CAM/CAE, автоматизированного управления жизненным циклом изделий (система PLM) и автоматизированного управления бережливым производством (система CALM). Основное преимущество отечественных АМ-станков и 3D-принтеров – собственное программное обеспечение управлением послойного синтеза сложных изделий из металла методами прямого лазерного спекания, селективного лазерного плавления и прямого нанесения металлов. К ценностям отечественных АМ-станков и 3D-принтеров стоит отнести организацию специализированного Индустриального парка по серийному производству АМ-станков (3D-принтеров) [3].

Рассмотрев сильные составляющие элементы организаций-участников кластера, а также ключевые характеристики самого продукта (АМ-станки, 3D-принтеры), была разработана модель «Колеса бренда» для металлурго-машиностроительного кластера аддитивных цифровых технологий и производств (рис. 1).



Рис. 1. Колесо бренда металлурго-машиностроительного кластера аддитивных цифровых технологий и производств

Таким образом, металлурго-машиностроительный кластер аддитивных цифровых технологий и производств можно охарактеризовать как группу предприятий, осуществляющая полный цикл производства от изготовления металлов и сплавов до разработки АМ-станков и программного обеспечения, имеющая возможность сертификации порошков и разработанного оборудования, разрабатывающая базу по серийному производству продукта, следующая принципу работы: «В русле инновационных преобразований».

Литература

1. Официальный сайт ФГБУН Института лазерной физики СО РАН. URL : <http://www.laser.nsc.ru/>
2. Официальный сайт ФГБУН Института химии твердого тела СО РАН. URL : <http://www.solid.nsc.ru/rus/>
3. Концепция стратегии развития промышленного металлурго-машиностроительного кластера аддитивных цифровых технологий и производств Новосибирской области на 2015-2025 годы [Электронный доступ]. Новосибирск, 2015 URL : http://icnso.ru/projects/razvitiye_additivno-cifrovyyh_tehnologiy_novosibirsk.html
4. Официальный сайт Конструкторско-технологического института научного приборостроения СО РАН. URL : http://www.tdisie.nsc.ru/Rus/main_rus.html
5. Официальный сайт Новосибирского государственного технического университета. URL : <http://www.nstu.ru/>
6. Официальный сайт Научно-производственного предприятия электроплазменного оборудования и систем. URL : <http://epos-nsk.ru/>
7. Панкрухин А. П. Бренды и брендинг // Практический маркетинг. №4. 2011. С. 4-15.
8. Титова Н. А., Колочева В. В. Разработка стратегии позиционирования нового продукта // Практический маркетинг. 2017. № 4 (242). С. 25-31.
9. Шаховская Л. С., Заруднева А. Ю. Корпорации в мировой экономике : учеб. пособие. Волгоград : ВолгГТУ, 2009. 178 с.



ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ДИАГНОСТИКА ДЛЯ ВСКРЫТИЯ ПРИЧИН, ОГРАНИЧИВАЮЩИХ РОСТ БИЗНЕСА

Фрейдина Е. В., Лапшова Л. Н.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Организационная диагностика представлена как системная оценка причин событий, следствием которых является утрата таких свойств бизнеса как устойчивость, адаптивность, экономическая эффективность. Раскрыты ключевые понятия организационной диагностики: симптом, организационная патология, именуемая как наследственная, обусловленная несовершенством исполнения проекта и стратегии, и ситуативная, вызванная низким качеством управления бизнесом.

Выведены принципы организационной диагностики, определяющие исходные действия для постановки диагноза бизнесу. Дана модель диагностики управления бизнесом, включающая модуль тестирования бизнес-процессов, как источника получения информации для оценки правильности их работы, и модуль экспериментирования для нахождения управленческих действий симптоматического или радикального характера по преодолению организационных патологий. Изложены методы организационной диагностики. Раскрыт метод стратифицированного расслоения «благоприятных» и «неблагоприятных» отклонений системных параметров от ожидаемых значений, в которых заинтересован бизнес по видам деятельности его системы управления.

Ключевые слова: организационная диагностика, симптом, организационная патология, методы диагностики, «благоприятные» отклонения, «неблагоприятные» отклонения.

ORGANIZATIONAL DIAGNOSTICS FOR OPENING THE REASONS FOR LIMITING BUSINESS GROWTH

Freydina E. V., Lapshova L. N.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

Organizational diagnostics is presented as a systemic assessment of the reasons for events, the consequence of which are the loss of such business properties as sustainability, adaptability, economic efficiency. The key concepts of organizational diagnostics are revealed: a symptom, an organizational pathology, called hereditary, caused by imperfect execution of the project and strategy, and situational, caused by poor quality of business management.

The principles of organizational diagnostics that determine the initial actions for diagnosing a business are derived. The model of business management diagnostics is presented, including a module for testing business processes as a source of information for assessing the correctness of their work, and a module for experimentation to find administrative actions of a symptomatic or radical nature in overcoming organizational pathologies. The methods of organizational diagnostics are described. The method of stratified stratification of «favorable» and «unfavorable» deviations of system parameters from expected values in which business is interested in the activities of its management system is disclosed.

Key words: organizational diagnostics, symptom, organizational pathology, diagnostic methods, «favorable» deviations, «unfavorable» deviations.

Введению организационной диагностики в теорию управления послужило представление организационных систем акад. Н. Моисеевым [7], как прототипа организма. Выстроенная аналогия между искусственной системой и организмом открыла возможности ввести принятую в медицине терминологию по определению болезни организма: симптом, диагностика, диагноз, патология, симптоматика в теорию управления, а именно, в разработку научных основ организационной диагностики. Идея выявления симптомов как предвестников патологии организации раскрывается П. Сенге в его фундаментальной работе «Пятая дисциплина». Суть такова, что менеджеры «являются узниками систем, о существовании которых нет знаний» [9, с. 109]. Изучая проявления симптомов как «неизвестных сил», П. Сенге не вводится понятие «организационная патология», но создаются её архетипы: противоречивость гипотез стратегии, пределы роста, подмена проблем, размывание целей, размывание стандартов и норм, конфликты.

Основы теории организационной диагностики заложены определениями ключевых понятий: «организационная диагностика», «организационная патология» и «симптомы дефектности» в фундаментальном труде «Управление организацией: Энциклопедический словарь» [12]. Под организационной диагностикой систем управления понимается «установление причин, следствием которых является неэффективное функционирование организации. Организационная диагностика предназначена для обнаружения симптомов организационной патологии, в том числе болезней управления, определение мер возможной терапии и хирургии с целью оздоровления организации»

[12, с. 408, 409]. Организационную терапию П. Сенге именует как симптоматические, а хирургию как радикальные мероприятия. В приведенный терминологический контекст из [12, с. 409, 410] вводим понятие «Организационная патология» как «нарушение процесса функционирования организации, ведущее к тому, что поставленные цели не достигаются». А также. «симптом дефектности» – как «несоответствие сложившейся организации управления требованиям объективных организационных законов и принципов» [12, с. 596].

Методологическую основу развиваемого научного направления дополняют принципы. В качестве исходных знаний, по которым выстроены принципы организационной диагностики в [13, с. 311], использованы аксиоматические положения, сформулированные К. Левиным в [6]. Первый принцип, содержащий ключевые положения для разработки методов диагностики формулируется так: «Поставить диагноз возможно, *во-первых*, основывая свои суждения из выводов истории (анамнез), и, *во-вторых*, используя диагностические тесты настоящего».

Основываясь на утверждении об аналогии в свойствах биологических и организационных систем и на принципах постановки диагноза, естественным образом, вводится разделение организационных патологий как наследственные и ситуативные. Дадим им определение из [13, с. 313].

Наследственные патологии зарождаются при проектировании и создании объектов и систем управления, на стадии принятия долгосрочных решений: разработка сценариев, политики, стратегии и планов. Наследственные патологии приводят к структурным патологиям и внутренним и внешним противоречиям.

Ситуативные патологии образуются в связи с несовершенным управлением, вызывающим патологии управленческих решений и зарождение внутренних и внешних противоречий, которые, в свою очередь, могут приводить к патологиям организационного поведения.

Вскрытые два вида патологий дополняются потенциальными патологиями, зарождение которых инициируется внутренними противоречиями.

Приведенные методологические знания завершим концепцией организационной диагностики: для системы, как и для любого организма, закономерным событием является возникновение «болезненных» отклонений от поставленных целей и прогнозируемой траектории развития, «болезненных» процессов и зарождение внутренних и внешних противоречий, накопление которых приводит к развитию организационной патологии. Распознавание, выявление и оценка глубины влияния патологии на функционирование организации должно начинаться с системного изучения симптомов, а устранение патологии следует проводить путем разработки и применения симптоматических и радикальных решений.

Исследования по диагностике организационных систем следует рассматривать как вид экспериментальных исследований. И в этом контексте диагностика осуществима при условии системной увязки её с тестированием и экспериментированием. Агрегированная модель диагностики управления организацией, построенная на этом подходе, приведена на рисунке.



Агрегированная модель диагностики управления организацией

Введение в модель организационной диагностики модуля «тестирование» позволяет на основе репрезентативной выборки данных о функционировании объекта или процесса определить причины и характер (существенные и несущественные) отклонений. Любое отклонение – это мера удаления измеряемого параметра или от равновесного состояния или от граней робастного предела. Результаты тестирования, полученные при испытаниях и обработке тестов, подлежат диагностическому анализу. В его задачу входит установление важности, срочности и возможности устранения существенных отклонений от поставленных целей.

Итоги модуля «тестирование» служат основанием для разработки симптоматических мероприятий, которые следует рассматривать как средство, позволяющее выиграть время для устранения только внешнего проявления патологии. Для того, чтобы устранить корни «болезни» (неплатежеспособность, банкротство, переход на новые стандарты управления, новые рынки, новую продукцию и др.), в модель диагностики вводится модуль «экспериментирование». Эксперимент проводится для оценки принятия радикальных решений и как оптимальным образом выстроить модель будущего организации. Безусловно, разрабатываются несколько вариантов модели с соответствующими переходными процессами для её осуществления.

На современном этапе теория организационной диагностики развивается в направлении разработки методов и технологии автономной диагностики видов деятельности организации, начало которой положено работами французского экономиста Ж. Тибо [17]. Из обзора научных публикаций в рассматриваемой области знаний выделены следующие виды организационной диагностики: экономическая, финансовая, функциональная, техническая, социальная, менеджмента, внешней среды и стратегическая. Основное внимание направлено на развитие экономической и финансовой диагностики с ориентацией на вывод предприятия из неплатежеспособного или состояния банкротства. О чем свидетельствуют, например, работы А.С. Варганова [2], М.М. Глазова [3], А.М. Григан [4], Б.Коласса [5], О. Толпегиной [11]. Основываясь на парадигме, сформулированной известным математиком В.В. Налимовым [8] о том, что система управления это диффузная система, в которых нельзя установить непроницаемые перегородки, разграничивающие действия переноса влияния переменных различной природы, выдвигается гипотеза о диагностике как системной оценке управления организацией. С этой позиции научный интерес представляют диагностические исследования, изложенные в работе Дж. Шанка и В. Говиндараджана [15, с. 128]. Диагностика сводится к раскрытию причин отклонений как благоприятных (favorable-F), так и неблагоприятных (unfavorable-U) для бизнеса. На основе первой категории отклонений выявляются упущенные возможности, на основе второй – рычаг приложения сил для их исключения.

Приведенные теоретические посылки позволяют организационную диагностику интерпретировать как системную оценку причин событий, следствием которых является невыполнение целей организационной системы, установление диагноза и выработка решений по «оздоровлению» или повышению эффективности бизнеса на основе симптоматических или радикальных решений.

Будем считать, что с позиции развития теории организационной патологии ожидается ответа на два очевидных вопроса: Насколько глубоко неблагоприятные или благоприятные отклонения «вросли» в экономическую систему? Насколько способна система разрешить проблему о дальнейших позитивных изменениях?

Обобщим подходы и методы исследований, с применением которых находятся ответы на поставленные вопросы:

- 1) выделение системных параметров, определение критериев, построение по ним двух- и многопараметрических пространств, характеризующих управленческую деятельность в зависимости от величины отклонений исследуемого параметра от числового значения критерия или от значения показателя желаемого состояния [16];

- 2) нахождение комплексного системного параметра построением двух- и многофакторных регрессионных уравнений и обоснования критериев оценки состояния организации, например, модель Альтмана и её модификации [10];

- 3) расслоение отклонений, относящихся к разряду «благоприятных» и «неблагоприятных», фактического значения системных параметров от планируемых (или нормируемых) их величин, анализ причин и значимости отклонений с оценкой результатов деятельности бизнеса [15];

- 4) воспроизведение функционирования системы на основе математического и имитационного моделирования с целью выявления узких мест, патологических образований, условий, при

которых открываются возможности для развития или ситуации наступления критического положения для бизнеса.

Остановимся на методе расслоения, который в наибольшей степени представляет логику диагностических исследований. Для его раскрытия используем результаты «анализа отклонений прибыли» из работы Дж. Шанка и В. Говиндараджана [15, с. 128-130]. Исследования включали три этапа оценки состояния компании: 1) анализ отклонений с точки зрения годового отчета по каждому виду продукции; 2) анализ отклонений, ориентированных на качество управления; 3) анализ отклонений с использованием стратегической схемы.

Методика оценки на первом этапе анализа отклонений отличается от общепринятой тем, что она проводится не по совокупному, а по каждому виду продукции. Для примера рассмотрено два вида продукции, выполняющие аналогичные функции: базовая продукция – счетчики электроэнергии (ЕМ) и новая наукоемкая продукция – электронные измерительные приборы (ЕІ), построенные на микросхемах. Цена продукции (ЕІ) превышает цену продукции (ЕМ) в 4,5 раза. Результаты анализа отклонений, проводимые на втором этапе, представляются как диагностика работы взаимосвязанных функциональных подсистем организации (табл. 1).

Таблица 1

Процедура расслоения «благоприятного» и «неблагоприятного» отклонения прибыли по действиям функциональных подсистем

Подсистема управления	Следствие отклонений от базового плана	Отклонение, тыс. долл.	Общая оценка
Маркетинг	1. Увеличение объема продажи продукции (ЕМ), в связи с понижением цены привело к приросту прибыли	1443 F	Высокие результаты
	2. Сокращение расходов на маркетинг способствовало приросту прибыли	416 F	
	3. Увеличение цены на продукт (ЕІ) привело к приросту прибыли	198 F	
	ИТОГО: полученная прибыль	2057 F	
	4. Управление структурой спроса ориентированное на продукты, приносящие низкую валовую прибыль (ЕМ), потери прибыли составили	921 U	
5. Объем продажи уменьшился для продукта с высокой ценой (ЕІ) и стоил фирме потери прибыли	680 U		
	ИТОГО полученный убыток	1601 U	
	ИТОГО: эффективность маркетинга	456 F	
Производство	Контроль производственных издержек стоил фирме незначительной потери прибыли по совокупному продукту: постоянные издержки уменьшились переменные издержки возросли ИТОГО: убытки производства	342 F 390 U 48 U	Удовлетворительные результаты
Исследования и разработка (НИОКР)	Экономия затрат на исследования и новационные разработки привела к приросту прибыли ИТОГО: эффективность НИОКР	548 F 548 F	Высокие результаты
Руководство	Смета административных расходов превышена и привела к снижению прибыли ИТОГО: убытки	334 U 334 U	Низкие результаты
	ВСЕГО: Прирост прибыли до налогообложения	622 F	

Далее, третий этап диагностический анализ направлен на определение упущенных возможностей с учетом стратегической направленности, например, активизация использования возможности растущего рынка продукции (ЕІ), удержания доли рынка на сокращающемся рынке для продукции (ЕМ), находящейся на стадии зрелости и ряд других. В кратком изложении приведем в табл. 2 комментарии по поводу наиболее очевидных упущенных стратегических возможностей.

Таблица 2

Фрагменты упущенных стратегических возможностей

Подсистемы управления	Продукция ЕМ: пользование достижениями или расширение	Продукция ЕІ: расширение или «снятие сливок»
Маркетинг <i>Оценка маркетинга</i>	Поддержание цены и доли рынка привели бы к спаду в размере 724 U, но были приняты действия по расширению рынка за счет снижения цены, что привело к росту объема продаж на 13,5% и прибыли 1443 F. Если бы удалось продавать по отраслевой цене, то ущерб составил 1418 U. Автономная оценка – высокие результаты	Решение при быстро растущем рынке снизить объем продаж повышением цены, чтобы поддержать прибыль и не перегружать недостаточные мощности рассматривается как упущенные возможности в размере 3773 U. Рост рынка улучшает положение фирмы, и при использовании его свободной емкости можно увеличить прирост прибыли до 4891 F Автономная оценка – низкие результаты
Производство <i>Оценка производства</i>	Высокие производственные издержки производства продукции ЕМ Удовлетворительная	Недостаточные темпы развития производства для продукции ЕІ Удовлетворительная
<i>Оценка руководства</i>	Низкие результаты	Низкие результаты

Оценка деятельности рассмотренных функциональных подсистем с позиции упущенных стратегических возможностей существенно изменилась, относительно данной в табл. 1. Деятельность в области маркетинга перешла от оценки «высокие результаты» к оценке «низкие результаты». Подобные изменения произошли и с оценкой руководства компанией.

Изложенный подход к диагностике подтверждает, что принимаемые решения отдельными видами деятельности бизнеса взаимосвязаны. Упущенные возможности определяются как «неблагоприятными», так и «благоприятными» отклонениями от результатов, в которых заинтересован бизнес. И, только, рассмотрение в рамках системы с последовательной оценкой следствия принятого решения отдельной функциональной службой на взаимосвязанные с ней виды деятельности позволит дать реальную оценку управления бизнесом.

Литература

1. Бессонова М. Диагностика управленческих решений в системе управления// Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2012. № 6. [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2012/06/1163> (дата обращения: 28.09.2017).
2. Вартанов А. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология. М.: Финансы и статистика. 1991. 80 с.
3. Плазов М.. Анализ и диагностика финансово-экономической деятельности предприятия: учебник. СПб.: 2006. 348 с.
4. Григан А. Управленческая диагностика: теория и практика: монография. Ростов н/Д: Изд-во РСЭИ. 2009. 316 с.
5. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. М.: Экономика, 2009.
6. Левин К. Теория поля в социальных науках: пер. с англ. СПб.: Сенсор. 2000. 368 с.
7. Моисеев Н. Алгоритмы развития. М.: Наука, 1987. 304 с.
8. Налимов В. Планирование эксперимента. М.: Наука. 1974. 198 с.
9. Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации: пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес». 1999. 408 с.
10. Табарчук П., Викуленко А. Овчинникова А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. СПб.: Химиздат, 2001. 288 с.
11. Толпегина О. Методологические основы классификации видов экономической диагностики // Эффективное антикризисное управление. 2017. № 1-2. С. 64-73.
12. Управление организацией: Энциклопедический словарь/ под редакцией чл.-корр. РАН, проф. А. Поршнева, проф. А. Кибанова и проф. В. Гунина. М.: Издательский Дом ИНФРА-М. 2001. 822 с.
13. Фрейдина Е. Исследование систем управления: учеб. пособие / под ред. проф. Ю.В. Гусева. М.: : Омега-Л. 2008. 368 с.
14. Фрейдина Е., Никулина Н., Ботвинник А. Наследственные и ситуативные риски организационных систем: представление о преемственности и методы определения // Управление риском. 2011. № 1. С. 32–40.

15. Шанк Дж., Говиндаражана В. Стратегическое управление затратами : пер. с англ. СПб.: ЗАО «Бизнес Микро». 1999. 288 с.
16. Экономическая стратегия фирмы: учеб. пособие / под ред. проф. А. Градова. СПб.: СпецЛит. 2000. 585 с.
17. Thibaut Jean-Pierre. Le diagnostic d'entreprise. Guide pratique. Societe d'edition et de diffusion pour la formation. Diffusion: les editions d1 organisation. 2-eme edition. Paris: SEDIOR, 1993. 325 с.



РАЗВИТИЕ ВУЗОВ КАК ЦЕНТРОВ ПРОСТРАНСТВА СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА

Хоменко Е. В.

Новосибирский государственный технический университет, Новосибирск, Россия

В статье рассмотрены основные тенденции развития инновационной деятельности в вузах, явившиеся результатом реализации государственных инициатив и приоритетных национальных проектов в сфере высшего профессионального образования. Обобщены правовые, экономические, организационно управленческие и кадровые проблемы коммерциализации результатов научно-исследовательской и инновационной деятельности вузов, препятствующие их развитию как центров пространства создания инноваций, и предложены пути их решения. Особое внимание уделено принципам разработки патентной, конкурентной и учетной политики университета. В работе отмечено, что задачи инновационного развития вузов поставлены на правительственном уровне и закреплены в ряде государственных программ и проектов в сфере высшего образования. Тем не менее, автор указывает на очевидное отставание в вопросах управления результатами интеллектуальной деятельности в вузовской сфере.

Ключевые слова: инновации, результаты интеллектуальной деятельности, интеллектуальная собственность, патентная политика, конкурентная политика, учетная политика.

DEVELOPMENT OF UNIVERSITIES AS CENTERS OF THE INNOVATION CREATION SPHERE IN THE ECONOMY OF A REGION

Khomenko E. V.

Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk, Russia

In the article, the main tendencies of the innovation activity development in the universities that are the results of the state initiatives and priority national projects in higher education sphere are observed. The legal, economic, organizational-and- management and labor problems of commercialization of the results of intellectual and innovation activities of the universities are summarized as ones that prevent the development of universities as centers of the innovation creation sphere. Also the ways of problems solving on the basis of coherence of patent, competitiveness, and accounting policies are proposed. The article highlights that the innovation development tasks are set on a governmental level and are captured in a number of state programs and projects in the fields of higher education. Nevertheless, the author points to the obvious gap in the management of the results of intellectual activity in higher education.

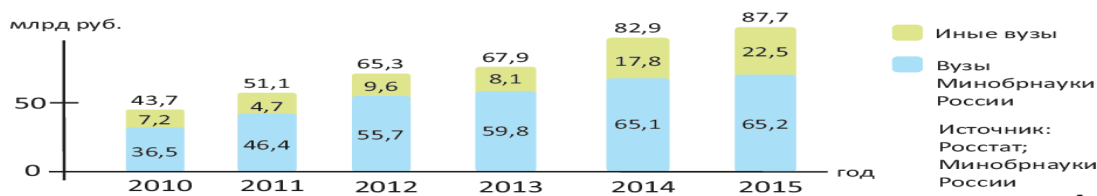
Key words: innovations, results of intellectual activity, intellectual property, patent policy, competitiveness policy, accounting policy.

В последние годы в Российской Федерации происходит модернизация системы высшего образования, направленная как на изменение ее структуры и формирование университетов особого типа (национальных исследовательских, федеральных, региональных опорных и др.), так и на изменение содержания и повышение качества профессионального образования на основе новых федеральных государственных образовательных стандартов. В своей предвыборной статье 2013 г. В. В. Путин отмечал, что «восстановление инновационного характера нашей экономики надо начинать с университетов – и как центров фундаментальной науки, и как кадровой основы инновационного развития» [5].

Задачи инновационного развития вузов поставлены на правительственном уровне и закреплены в Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, согласно которой важнейшим приоритетом является «реструктуризация сектора высшего образования, ориентированная на развитие сектора исследований и разработок в университетах, углубление кооперации вузов с передовыми компаниями реального сектора экономики и научными организациями» [1].

Наконец, одной из последних инициатив стала разработка в 2016 г. приоритетного проекта «Вузы как центры пространства создания инноваций», направленного на обеспечение «устойчивой конкурентоспособности ведущих российских университетов на глобальном рынке высшего образования, науки и инноваций» [2].

Реализация этих и других государственных программ и проектов в сфере высшего образования привела к укреплению научного потенциала и инновационной активности вузов. Так, по данным за 2015 год, доля вузовской науки в общем объеме внутренних затрат на исследования и разработки достигла 9,6% (рис. 1).



Источник: [8, с. 4].

Рис. 1. Внутренние затраты на исследования и разработки в секторе вузовской науки РФ в 2010-2015 гг.

Как видно на рис. 1, по сравнению с 2010 годом объем затрат на исследования и разработки университетской науки увеличился в 2 раза: с 43,7 млрд рублей до 87,7 млрд рублей. В 2015 году доля вузов Минобрнауки России в затратах на исследования и разработки всей вузовской науки составила 74%. Источниками финансирования вузовской науки являются бюджетные и внебюджетные средства. В структуре источников финансирования для вузов Минобрнауки России в 2015 году отмечался перевес в сторону внебюджетных средств, и выделялись две крупные компоненты: средства предприятий (28,1 млрд рублей, 43,1%) и средства Минобрнауки России (19,3 млрд рублей, 29,6%). По грантам научных фондов в 2015 году исследователями вузов Минобрнауки России было привлечено 5,9 млрд рублей, из которых более половины средств приходятся на гранты РФФИ. При этом в объемах финансирования исследовательских проектов научными фондами вузы Минобрнауки России занимают заметную долю: в РФФИ – 21,4%; в РФФИ – 17,6%; в РФФИ – 31% [8].

Увеличение объемов научных исследований, выполняемых вузами, закономерно привело к росту количества ежегодно регистрируемых в качестве объектов интеллектуальных прав результатов интеллектуальной деятельности, а также договоров о распоряжении исключительными правами (лицензионных договоров и договоров об отчуждении исключительного права). Так, по данным Федеральной службы по интеллектуальной собственности, несколько повысилась активность государственных предприятий, НИИ, КБ и вузов как в качестве принимающей стороны (до 5,91 % договоров о распоряжении исключительными правами), так и в качестве передающей стороны. Показатель активности этой категории хозяйствующих субъектов в качестве передающей стороны в 2016 году составил 13,2 % договоров [4, с. 28].

Для вузов и исследовательских учреждений перспективы рыночной коммерциализации интеллектуальной собственности появились после вступления в силу закона от 02.08.2009 № 217-ФЗ, открывшего возможности создания хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности (аналогичный закон принят в США в 1980 году, в Японии – в 1996 году). Однако по-прежнему очевидно отставание в вопросах управления результатами интеллектуальной деятельности в вузовской сфере, что препятствует развитию университетов как центров создания и распространения инноваций. Так, если в среднем по стране 3–6 % охраняемых результатов интеллектуальной деятельности доходят до стадии промышленного применения, то в отношении вузовских разработок эта доля составляет менее одного процента. При этом значительная часть патентов не поддерживается до окончания срока правовой охраны.

Низкая активность российских вузов в области коммерциализации научно-исследовательских разработок и управления результатами интеллектуальной деятельности (РИД) обусловлена рядом проблем (рис. 2).

Для решения указанных проблем на национальном и даже межправительственном уровнях предпринимается ряд мер. В 1999 г. Всемирной организацией интеллектуальной собственности (ВОИС) подготовлены «Рекомендации по разработке политики управления интеллектуальной собственностью для высших учебных заведений и исследовательских организаций». В 2008 г. Европейской комиссией разработаны «Рекомендации по управлению интеллектуальной собствен-

ностью при осуществлении деятельности по передаче знаний и Кодекс практик для университетов и других государственных исследовательских организаций», которые должны учитываться странами-членами ЕС при разработке национальных стратегий в сфере интеллектуальной деятельности.



Составлено автором по [7].

Рис. 2. Проблемы коммерциализации НИОКР и управления РИД в российских вузах

В 2015 году ФГБУ РИЭПП при поддержке Министерства образования и науки РФ изданы «Рекомендации по управлению интеллектуальной собственностью в российских научных организациях и организациях высшего образования» [6], которые отражают следующие аспекты: необходимость создания системы управления интеллектуальной собственностью (ИС) в вузе; создание ИС, востребованной экономикой; повышение коммерческой привлекательности ИС; выявление, оформление и выбор режима правовой охраны ИС; маркетинг ИС; формы и инструменты поддержки технологического творчества; развитие интеллектуального и человеческого капитала; инфраструктура инноваций.

Однако, по нашему мнению, для обеспечения развития вузов как центров пространства создания инноваций в регионе необходима согласованная разработка *патентной, конкурентной и учетной политики* университета на основе следующих принципов [9, с. 105]:

- единства политики и приоритетного развития деятельности в сфере ИС;
- централизации и координирования функций управления ИС в рамках соответствующих подразделений (юридического отдела, технологического отдела, патентного отдела и других служб);
- комплексного сочетания правовых, административных, политических и экономических методов управления с ориентацией на коммерческие результаты;
- материального вознаграждения авторов РИД;
- соблюдения коммерческой тайны (особенно в отношении объектов, охраняемых в режиме ноу-хау);
- регламентации правоотношений относительно служебных объектов интеллектуальных прав;
- патентно-лицензионного обеспечения внешнеэкономической деятельности и международного сотрудничества;
- противодействия противоправным действиям в отношении ИС.

Патентная политика представляет собой внутренний документ, характеризующий стратегические направления развития организации в сфере ИС, а также права и обязанности авторов и иных заинтересованных сторон в патентно-лицензионной деятельности. В настоящее время российскими университетами наработан значительный опыт разработки такого рода документов, проанализированный, в частности, в работе [3].

Конкурентная политика представляет собой внутренний документ вуза, характеризующий его стратегию реализации конкурентных преимуществ от использования ИС на рынке, к числу которых относятся:

- обеспечение на законных основаниях монополии правообладателя или лицензиата на территории действия охранных документов, что позволяет максимизировать прибыль за счет высоких объемов продаж и цен;
- повышение деловой репутации, формирование положительного имиджа, рост популярности за счет создания и распространения наукоемкой продукции;
- возможности использования новых форм предпринимательской деятельности на базе собственных или приобретенных у других лиц прав.

Учетная политика представляет собой совокупность способов ведения экономическим субъектом бухгалтерского учета. Для эффективного управления РИД учетная политика должна раскрывать способы ведения бухгалтерского учета в отношении: нематериальных активов; вложений во внеоборотные активы; расходов на НИОКР; производственных и непроизводственных затрат; доходов и расходов (будущих и отчетного периода); других объектов бухгалтерского учета в зависимости от предполагаемых вариантов признания в учете объектов интеллектуальных прав и способов их коммерциализации.

Поскольку количество и особенности бухгалтерского учета этих объектов невозможно определить безотносительно стратегических направлений развития организации в сфере интеллектуальной собственности и реализации конкурентных преимуществ от ее использования, разработка учетной политики является вторичной по отношению к патентной и конкурентной политике вуза. Способы ведения бухгалтерского учета выбираются из вариантов, допускаемых законодательством Российской Федерации, а также с учетом сложившейся учетной практики.

Таким образом, развитие вузов как центров пространства создания инноваций требует комплексного подхода к решению правовых, экономических, организационно-управленческих и кадровых проблем создания и коммерциализации РИД на основе единства положений патентной, конкурентной и учетной политики вуза.

Литература

1. Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года : распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р // Доступ из СПС КонсультантПлюс.
2. Вузы как центры пространства создания инноваций : паспорт приоритетного проекта (утв. президентом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и приоритетным проектам, протокол от 25.10.2016 № 9) // Доступ из СПС КонсультантПлюс.
3. Интеллектуальная собственность в современном мире: моногр. / под ред. И. А. Близнаца. М. : Проспект, 2017. 672 с.

4. Годовой отчет 2016 [Электронный ресурс] / Федер. служба по интеллектуальной собственности (Роспатент) : [сост. А. В. Барбашин]. [М.: Роспатент, 2017]. URL : http://www.rupto.ru/about/reports/2016/otchet_2016_ru.pdf (дата обращения: 30.07.2017).
5. Путин В. В. О наших экономических задачах [Электронный ресурс] // Российская газета. 2012. 30 янв. URL : <http://www.1tvnet.ru/content/show/statya-vladimira-putina-o-nashih-ekonomicheskikh-zadachah-polnii-tekst.html> (дата обращения: 30.07.2017).
6. Рекомендации по управлению интеллектуальной собственностью в российских научных организациях и организациях высшего образования [Электронный ресурс]. М.: РИЭПП, 2015. URL : <http://riep.ru/upload/iblock/59b/59b193c5611d5a78c1fc396f5e7a9134.pdf> (дата обращения: 26.07.2017).
7. Салицкая Е. А. Проблемы формирования и развития системы управления интеллектуальной собственностью в российских вузах // Наука. Инновации. Образование. 2015. № 17. С. 225-240.
8. Университетская наука России: 2016 / А. О. Ладный, Е. И. Белохлоков, А. Б. Гусев, М. С. Левочкина, Ю. Ю. Нетребин, С. Л. Парфенова, М. А. Юревич. М.: Буки Веди, 2016. 24 с.
9. Хоменко Е. В. Основы управления нематериальными активами : учеб. пособие. Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2016. 140 с.



ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД В ОБУЧЕНИИ БАКАЛАВРОВ ПРОФИЛЯ «ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ»

Чистякова В. И.

Сибирский университет потребительской кооперации,
Новосибирский государственный аграрный университет, Новосибирск, Россия

Работа посвящена исследованию проблемы реализации практикоориентированного подхода в организации производственной практики бакалавров направления «Менеджмент». Это вызвано тем, что в настоящее время пристальное внимание уделяется уровню профессиональной компетенции выпускников высшей школы. Многие из них, получив диплом, испытывают неуверенность в своей профессиональной пригодности и компетентности. Этим обусловлено включение в программу бакалавриата трех практик с выделением на них до 26 % учебного времени. Повышается ответственность учебного заведения, профессорско-преподавательского состава в организации и тематической содержательности практик. В работе достаточно подробно рассматриваются компетентностный и практикоориентированный подходы в профессиональном обучении. Дается подробная характеристика видов практик студентов, обучающихся по профилю «Государственное и муниципальное управление», освещаются цели их проведения и решаемые задачи.

Ключевые слова: бакалавриат, практика, знания, умения, навыки, практико-ориентированный подход, государственное и муниципальное управление.

A PRACTICE-ORIENTED APPROACH IN TRAINING OF BACHELORS OF STATE AND MUNICIPAL MANAGEMENT

Chistyakova V. I.

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk State Agricultural University, Novosibirsk, Russia

The work studies the problem of practice-oriented approach in organization of practical training of bachelors of Management. This is because currently, close attention is paid to the level of professional competence of university graduates. Many of them, after graduating, are experiencing uncertainty in their professional abilities and competence. Because of this fact, three practical training periods with up to 26 % of teaching time are included in the educational program of Bachelors. The responsibility of universities and the faculty in the organization and thematic content of the practical training is increasing. The work considers in details the competence-based and practice-oriented approaches in professional training. In addition, a detailed description of the types of practical training of undergraduate students majoring in «State and municipal management» is given; the goals and tasks of the practical trainings are described.

Key words: Bachelor degree, practical training, knowledge, skills, practice-oriented approach, state and municipal management.

Сложившаяся ситуация на рынке труда выпускников высшей школы отрицательно влияет на показатели социально-экономического развития страны, регионов и в целом не способствует модернизации российской экономики по инновационному пути развития. Усиление практической

части (практико-ориентированности) обучения будущих специалистов любого профиля является актуальной проблемой [3, с. 455].

В структуре прикладного бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент выделено до 26 % от общего объема программы на проведение практик. Определены цели практик: учебная практика проводится для получения первичных профессиональных умений и навыков; производственная (в том числе преддипломная) – для получения профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности.

Сущность понятия «умение» раскрывается как освоенный субъектом способ выполнения действия за счет приобретенных знаний и навыков. Профессиональные умения – способность специалиста применять полученные профессиональные знания в своей практической деятельности. Профессиональные навыки – это способность, умение применять на практике в повседневной служебной деятельности теоретические знания в соответствии с уровнем профессионального образования. Практика – вид учебной деятельности, целью которой является формирование, закрепление и развитие практических навыков и компетенций в процессе выполнения определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Новая парадигма российского образования ориентирована на развитие личности, на такую подготовку выпускника профессионального учреждения, которая обеспечила бы ему возможность успешной профессиональной и социальной адаптации в обществе. Профессиональное образование должно обеспечить молодому специалисту возможность выполнения возложенных функций, трудовых процессов, используя полученные в ходе обучения знания, квалификацию, опыт и компетенции [6, с. 353].

Современные работодатели рассматривают знания, умения и навыки выпускников как способность и готовность успешно применять их в профессиональной деятельности. Использование практико-ориентированного подхода позволит, во-первых, приблизить образовательное учреждение к жизненно важным потребностям практики. Во-вторых, нацеливает на формирование конкурентоспособности будущих рабочих и служащих, повысить в целом эффективность рынка труда. По мнению значительной части исследователей высшее образование и обучение не менее чем на 17 % определяют эффективность экономики [5, с. 354].

Сторонники практико-ориентированного подхода к образованию выделяют четыре подхода, отражающие его содержание [8, с. 4]:

1. Приобретение реальных профессиональных компетенций по профилю подготовки в процессе прохождения обучающимся учебной, производственной и преддипломной практик [4, с. 44].
2. Формирование у обучающихся личностных качеств, необходимых для будущей профессиональной деятельности, знаний, умений и навыков (опыта), обеспечивающих качественное выполнение профессиональных обязанностей по профилю подготовки путем внедрения профессионально-ориентированных технологий обучения.
3. Организация профессиональной занятости обучающихся в стенах университета для решения ими научно-практических и опытно-производственных работ по профилю обучения.
4. Формирование у обучающегося мотивированности и осознанной необходимости приобретения профессиональной компетенции в процессе обучения в университете, изучения учебных дисциплин для приобретения знаний, умений и опыта.

Реализация выделенных подходов осуществима только путем приобретения обучающимися опыта практической деятельности, уровень которого заложен логикой компетентностного подхода. Практико – ориентированное обучение, в отличие от традиционного, ориентированного на усвоение знаний, направлено на приобретение студентом опыта практической деятельности путем выполнения ими реальных практических задач. Цель практико-ориентированного подхода – формирование у обучающегося готовности к профессиональным действиям и операциям в конкретных ситуациях на основе имеющихся знаний, умений и навыков.

Обучение в высшей школе имеет ряд особенностей, в числе которых следует отметить профессионализм выпускников, соответствующий требованиям рыночной экономики и научно-техническому прогрессу [7, с. 275]. Это требует от педагогов знания специфики профессиональной деятельности, ведущих профессиональных функций и сосредоточение на них внимания в процессе обучения. Участь, студенты должны осуществлять деятельность, которая моделирует будущую профессиональную деятельность, а не просто накапливать знания. Конечной целью обучения является формирование способов действий, которые обеспечивают осуществление будущей профессиональной деятельности, а не запоминание знаний. При этом запоминание знаний, их накопление следует рассматривать как важнейшую задачу обучения. Полноценное осуществление

процессов преподавания и учения /обучения должно основываться на осознании конечной цели высшего образования – профессиональной подготовки граждан.

По направлению «Менеджмент» профилю «Государственное и муниципальное управление» бакалавров готовят к организационно-управленческой и информационно-аналитической видам деятельности. Действующие Федеральные образовательные стандарты (ФГОС) основаны на формировании общих компетенций (ОК) – общих для многих видов профессиональной деятельности, общепрофессиональных компетенций (ОПК) и профессиональных компетенций (ПК). Кроме того четкое изложение профессиональных требований к работнику со стороны работодателей устанавливается федеральным законом от 2 мая 2015 г. № 122-ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации и статьи 11 и 73 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» [2]. В нем даны понятия «квалификация работника» и «профессиональный стандарт».

Квалификация работника определена как уровень знаний, умений, профессиональных навыков и опыта работы работника. Профессиональные стандарты – это характеристика квалификации, необходимой работнику для осуществления определенного вида профессиональной деятельности – профессиональные компетенции (ПК).

Компетентностный подход в обучении сформировался в условиях ситуации на рынке труда для соответствия требованиям, которые предъявляются работодателями к работнику. Компетентностный и практико-ориентированные подходы в профессиональном обучении неразрывно связаны и являются взаимодополняющими. Их объединяют личностный и деятельностный аспекты, гуманистическая и практическая направленность на достижение общего результата – обучающийся должен знать, как выполнять профессиональные задачи (работу).

В подготовке квалифицированного менеджера учебная и производственная практики являются обязательной частью учебного процесса. Организация учебной практики осуществляется в университете. Производственная практика обучающихся по профилю «Государственное и муниципальное управление» проводится в различных структурных подразделениях законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти, органов местного самоуправления, государственных унитарных и муниципальных унитарных предприятиях, государственных и муниципальных учреждениях. По виду деятельности это могут быть предприятия по производству продукции (услуг).

Федеральным государственным образовательным стандартом (ФГОС) предусмотрено два разных объекта профессиональной деятельности выпускников, освоивших программу бакалавриата: 1) процессы реализации управленческих решений в организациях различных организационно-правовых форм; 2) процессы реализации управленческих решений в органах государственного и муниципального управления. Выпускники бакалавриата, ориентируясь на это положение стандарта, в процесс управления включены частично: только в реализацию управленческих решений. Следует подчеркнуть, что это самый сложный и ответственный этап управления. Формулировка профессиональных задач в образовательном стандарте содержит более широкие аспекты управления.

Целями производственной практики, изложенными в университетской программе, являются: формирование профессиональных компетенций, необходимых бакалавру по государственному и муниципальному управлению для решения практических задач, в том числе закрепление теоретических знаний по управленческим дисциплинам; получение практических навыков государственного и муниципального управления в органах власти, государственных унитарных и муниципальных унитарных предприятиях, учреждениях (далее организациях).

Постановка задач в управлении означает формулировку конкретной работы. Следовательно, при разработке задач в программе производственной практики необходимо выдержать требование конкретности. Одной из первых задач является сбор практического материала по сфере деятельности органа государственной власти, органа местного самоуправления, изучение документов по нормативно-правовому регулированию их деятельности.

Последующие задачи производственной практики содержат проведение управленческого анализа факторов внешней и внутренней среды организации. При этом следует учесть, что содержание факторов внешней и внутренней среды функционирования органов государственной власти и местного самоуправления имеет ряд специфических особенностей: обучающийся должен отметить, к какой ветви власти относится орган государственного управления, его место в структуре иерархии. Наряду с общими видами деятельности: анализ, целеполагание, прогнозирование, планирование, организация, координация, мотивация, контроль необходимо выяснить

специфические функции органа государственной власти: государственное регулирование экономики, лицензирование, проведение выборов и референдумов и пр.

Для организационной характеристики органа государственной власти (места прохождения практики) студенты знакомятся со структурой органов управления, порядком взаимодействия структурных подразделений при осуществлении властных полномочий. Следует обратить внимание на специфику методов государственного управления, к которым относятся: убеждение, принуждение, правовые акты управления. Студенты изучают нормативно-правовые акты органа государственной власти для регулирования своей деятельности: законы, постановления, целевые программы, распоряжения, приказы, положения, уставы, административные регламенты.

Одним из основных факторов деятельности органа государственной власти является ее экономическая основа. Студенты знакомятся с порядком выделения бюджетных средств на содержание органа государственной власти и осуществление его властных полномочий.

Основным элементом внутренней среды органа государственной власти является персонал, его правовой статус государственного гражданского служащего; ограничения и запреты, связанные с государственной гражданской службой; ответственность; мотивация; карьерный рост [1].

К особенностям анализа внешней среды органа государственной власти следует отнести специфику такого фактора, как «потребители». Фактор «конкуренты» целесообразно исключить из анализа внешней среды органа государственного управления. Особую значимость приобретает анализ факторов: «экономика», «политика», «социум», «научно-технический прогресс». В анализе экономики Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования следует отметить отраслевую структуру соответственно валового внутреннего продукта (ВВП), валового регионального продукта (ВРП), вклад региона в производство ВВП, роль малого бизнеса. В исследовании социальной ситуации региона следует назвать общую численность населения, в том числе трудоспособного, уровень безработицы, средний размер заработной платы. Осветить фактор «научно-технический прогресс» можно указав научно-технические достижения региона: изобретения, патенты, наличие научно-исследовательских центров, технопарков, лабораторий.

В особых случаях, по усмотрению руководителей практики от университета и органа государственной власти, местного самоуправления, унитарного предприятия, учреждения вместо некоторых разделов программы и отчета студенту может быть предложено более глубокое изучение других разделов или установлено дополнительное индивидуальное задание.

Итак, исследование проблемы реализации практико-ориентированного подхода в организации производственной практики бакалавров направления «Менеджмент» позволяет сделать следующие выводы и предложения:

1. Цель практико-ориентированного обучения – формирование у обучающихся умений и навыков практической работы, востребованных в разных сферах профессиональной деятельности, а также формирования того, где, как и для чего полученные знания, умения и навыки применяются на практике.
2. Конечной целью профессионального обучения является формирование у обучающихся способов практических действий, которые обеспечат ему без значительных трудностей осуществление будущей профессиональной деятельности.
3. Практики являются неотъемлемой составной частью и своеобразной формой организации практико-ориентированного учебного процесса.

Литература

1. О государственной гражданской службе Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ (в ред. от 30.12.2015) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации и статьи 11 и 73 федер. закона «Об образовании в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 02.05.2015 № 122-ФЗ (последняя редакция) // СПС КонсультантПлюс.
3. Бондаренко Т. Н., Латкин А. П. Роль практико-ориентированного подхода в учебном процессе ВУЗа при формировании и развитии отраслевых и региональных рынков услуг РФ [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования. 2012. №6. С. 455. URL: <https://science-education.ru>
4. Ветров Ю., Клушина Н. Практико-ориентированный подход // Высшее образование в России. 2002. № 6. С. 43-49.
5. Лапшова Л. Н., Муравьева В. Г. Развитие трудового потенциала организации как фактор повышения ее конкурентоспособности // Социально-экономическое развитие предприятий и регионов Беларуси:

- инновации, социальные ориентиры, глобализация . Ч. 1: материалы докл. Междунар. науч.-практ. конф. Витебск, 2009. С. 351-354.
6. Литвинова Н. П. К вопросу об истории управленческой мысли // Наука Красноярья. 2017. Т. 6, № 1-2. С. 352-356.
 7. Мандель Б. Р. Профессионально-ориентированное обучение в современном вузе. М. : Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2016. 270 с.
 8. Полисадов С. С. Практико-ориентированное обучение в вузе [Электронный ресурс]. URL : portal.tpu.ru/f_dite/conf/2014/2/c2_Polisadov.pdf (дата обращения: 29.04.2017).



ДИАГНОСТИКА И ОСОБЕННОСТИ БАНКРОТСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Чистякова В. И.

Сибирский университет потребительской кооперации,
Новосибирский государственный аграрный университет, Новосибирск, Россия

Солодовникова А. В.

Новосибирский государственный аграрный университет, Новосибирск, Россия

Чистяков В. Н.

независимый исследователь, Новосибирск, Россия

В России число сельскохозяйственных организаций, по которым открыто производство по делу о банкротстве, возросло. В Новосибирской области в большинстве из них, введено конкурсное производство, нацеленное не на восстановление платежеспособности, а на соразмерное удовлетворение требований кредиторов. Поэтому велика роль своевременной диагностики неплатежеспособности сельскохозяйственных организаций для принятия мер по предотвращению их банкротства. В работе рассматриваются методические подходы к диагностированию кризисной ситуации и отраслевые методики, адаптированные к особенностям деятельности сельскохозяйственных организаций. Рассмотрена система показателей деятельности сельскохозяйственных организаций с выделением четырех групп аграрных формирований в зависимости от уровня финансового состояния. Большое внимание уделено logit-модели, широко применяемой в последнее время для оценки риска банкротства и кредитоспособности организаций.

Ключевые слова: сельскохозяйственные организации, неплатежеспособность, банкротство, кризисная ситуация, диагностика, модели диагностики, отраслевая специфика.

DIAGNOSIS AND PECULIARITIES OF BANKRUPTCY OF AGRICULTURAL ORGANIZATIONS

Chistyakova V. I.

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk State Agricultural University, Novosibirsk, Russia

Solodovnikova A. V.

Novosibirsk state agrarian University, Novosibirsk, Russia

Chistyakov V. N.

Independent Researcher, Novosibirsk, Russia

In Russia, the number of agricultural organizations, for which proceedings in bankruptcy have been initiated, has increased. In the Novosibirsk region, most of them entered bankruptcy proceedings, not aimed at restoration of solvency, but aimed at the proportionate satisfaction of creditors' claims. Therefore, the role of timely diagnosis of insolvency of agricultural organizations is great because it can help to prevent their bankruptcy. The paper considers methodical approaches to diagnostics of crisis, industrial techniques adapted to the peculiarities of the activities of agricultural organizations. A system of indicators of activity of agricultural organizations with the identification of four groups of agrarian formations depending on financial status is conceded. Great attention is paid to the logit-model, widely used recently for assessing the risk of bankruptcy and credibility of organizations.

Key words: agricultural organizations, insolvency, bankruptcy, crisis, diagnosis, diagnostic models, industry specifics.

Диагностика банкротства – это система финансового анализа, направленного на выявление кризисного развития организации, вызывающего угрозу ее банкротства. Целью диагностики является определение состояния объекта исследования на дату завершения этого исследования и на перспективу. Задачи диагностики – определение мер по предотвращению кризисных ситуаций в организации [12, с. 441].

Методология диагностики неплатежеспособности и банкротства организаций основана на финансовом анализе, который в процедурах банкротства регламентируется Правилами проведения арбитражным управляющим финансового анализа и Правилами проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства. Однако указанные документы не в полной мере соответствовали своим целям с момента вступления в силу. Еще в большей степени проявилась их ограниченность в последние 2010-2015 годы после принятия нового закона о бухгалтерском учете, внесения поправок в федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)», изменением финансово-экономических условий в России, понимания самого института банкротства и его роли [3, с. 71-72].

Дальнейшее развитие методических подходов к диагностированию кризисной ситуации было предложено в отраслевой методике, адаптированной к особенностям деятельности сельскохозяйственных организаций. Методика утверждена постановлением Правительства РФ от 30 января 2003 г. № 52 в соответствии с Федеральным законом от 9 июля 2002 г. № 83 ФЗ «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» [2].

Однако недостатками данной методики являются ограниченный набор показателей и необоснованно широкий спектр значений коэффициентов, включаемых в группу. Это практически не позволяет сформировать индивидуальный подход к организации. В итоге организациям, имеющим разные суммы долга, состояние платежеспособности и финансовой независимости, предоставляют равные условия реструктуризации кредиторской задолженности.

В зарубежных странах для оценки вероятности банкротства применяются факторные модели таких экономистов, как Уильяма Бивера, Альтмана, Лиса, Таффлера и других.

Однако перенос зарубежной практики в российскую экономику может привести к появлению отклонений в расчетах от реальных условий. Поэтому модели Альтмана, как и другие зарубежные модели, не всегда обеспечивают необходимую точность анализа риска банкротства российских организаций.

Совершенствование методических подходов к диагностике вероятности банкротства организаций связано с их отраслевой дифференциацией. Так, С.А. Кучеренко обосновал систему показателей деятельности сельскохозяйственных организаций с выделением четырех групп аграрных формирований в зависимости от уровня финансового состояния:

1-я группа: наличие запаса финансовой устойчивости и платежеспособности;

2-я группа: стабильность деятельности без запаса финансовой устойчивости;

3-я группа: имеются отдельные признаки ухудшения финансового состояния;

4-я группа: организации, находящиеся в предкризисном или кризисном финансовом состоянии [6, с. 104].

В качестве совокупности переменных, обладающей максимальной межгрупповой разделительной способностью, автор предлагает набор следующих показателей:

К1 – коэффициент текущей ликвидности;

К2 – коэффициент достаточности собственного оборотного капитала;

К3 – коэффициент финансовой независимости;

К4 – коэффициент рентабельности продаж;

Методикой предусмотрено нахождение рейтингового числа с использованием принципов рейтингового моделирования. В результате была получена дискриминантно-рейтинговая экспресс-методика оценки финансового состояния сельскохозяйственных организаций:

$$R = 0,25K1 + K2 + 0,64K3 + K4. \quad (1)$$

Расчет R-значений по исследуемой выборке организаций, позволил определить градацию разделительного критерия модели для оставшихся групп:

1-я группа – $R \geq 3,51$;

2-я группа – $1,01 \geq R > 3,51$;

3-я группа – $0 \geq R > 1,01$;

4-я группа – $R < 0$.

Чем выше значение R, тем устойчивее финансовое состояние организации.

В последнее время для оценки риска банкротства и кредитоспособности организаций широкое распространение получили logit-модели. Одной из логистических регрессионных моделей, учитывающих отраслевые особенности сельскохозяйственных организаций, является logit-модель Г.А. Хайдаршиной:

$$P = \frac{1}{1 + e^{-z}}, \quad (2)$$

где Z определяется по формуле (6):

$$Z = a_0 + a_1X_1 + a_2X_2 + a_3X_3 + a_4X_4 + a_5X_5 + a_6X_6 + a_7X_7 + a_8X_8 + a_9X_9 + a_{10}X_{10} + a_{11}X_{11}, \quad (3)$$

где P – вероятность риска банкротства организации;

X_1 – «возраст» организации: «0», если организация была создана больше десяти лет и «1» – если меньше десяти;

X_2 – кредитная история организации: если она положительная, то данный показатель равен «0», если нет – «1»;

X_3 – коэффициент текущей ликвидности;

X_4 – отношение прибыли до уплаты процентов и налогов (ЕВИТ) к уплаченным процентам;

X_5 – натуральный логарифм величины собственного капитала;

X_6 – ставка рефинансирования Центрального Банка РФ;

X_7 – региональная специфика организации: «0», если организация расположена в Москве или Санкт-Петербурге, и «1» – если она находится в других регионах;

X_8 – коэффициент рентабельности активов (ROA);

X_9 – коэффициент рентабельности собственного капитала (ROE);

X_{10} – темп прироста собственного капитала;

X_{11} – темп прироста активов [11].

Параметры модели в зависимости от различных отраслей, а также интервалы принятия решений в соответствии с предлагаемым подходом, представлены в табл. 1.

Таблица 1

Параметры logit-модели Г.А. Хайдаршиной в зависимости от различных отраслей

Показатель модели	Коэффициент	Отрасль			
		Промышленность	ТЭК	Торговля	Сельское хозяйство
Константа	a_0	10.21	30.73	35.03	13.05
X_1	a_1	0.03	3.70	4.18	0.27
X_2	a_2	6.75	8.97	9.08	6.66
X_3	a_3	-3.7	-8.67	-8.77	-7.01
X_4	a_4	-1.59	-7.01	-8.56	-2.3
X_5	a_5	-0.56	-1.64	-1.68	-1.0
X_6	a_6	-0.12	-0.13	-0.4	-0.29
X_7	a_7	-1.36	-0.69	-0.80	-1.57
X_8	a_8	-6.3	-5.08	-8.47	-6.16
X_9	a_9	-0.28	-15.38	-10.80	-2.36
X_{10}	a_{10}	2.59	7.36	7.18	2.87
X_{11}	a_{11}	-7.30	-22.02	-22.76	-6.93

Интервалы принятия решения в соответствии с logit-моделью Хайдаршиной, оценки вероятности риска банкротства организаций, отражены в табл. 2.

Таблица 2

Интервалы принятия решения в соответствии с logit-моделью Г.А. Хайдаршиной

Вероятность риска банкротства	Лингвистическая характеристика риска банкротства организации
$0,8 < P < 1$	Максимальная вероятность риска банкротства
$0,6 < P < 0,8$	Большая вероятность риска банкротства
$0,4 < P < 0,6$	Умеренная вероятность риска банкротства
$0,2 < P < 0,4$	Небольшая вероятность риск банкротства
$0 < P < 0,2$	Минимальная вероятность риска банкротства

Точность оценки вероятности риска банкротства по предложенной logit-модели составляет 85,6% [11].

Несостоятельность сельскохозяйственных организаций имеет специфические особенности: прежде всего – это использование земли, животных; сезонный характер аграрного производства; влияние природно-климатических факторов на результаты деятельности. Наряду с этим выделяют наиболее общие для сельскохозяйственных организаций причины банкротства [9, 10]. К ним относят:

- снижение дохода при увеличении денежных обязательств;
- усиление конкуренции;
- расширение хозяйственной деятельности организации без достаточного обоснования;
- отсутствие действенного контроля со стороны собственников;
- недостаточный профессионализм менеджмента, обусловленный низким уровнем квалификации, отсутствием опыта и другие [7, с. 69].

Особенности рассмотрения дела о банкротстве сельскохозяйственных организаций отражены в положениях статей 178-189 Федерального закона от 26 октября 2002 года № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [1]. Необходимо обратить внимание, что реализация положений закона на практике редко приводит к финансовому оздоровлению сельскохозяйственных организаций. В основном сельскохозяйственные организации в ходе рассмотрения дела о банкротстве ликвидируются. Основные средства производственного назначения продаются по низкой цене. Не определены федеральным законом наиболее характерные для сельскохозяйственных организаций признаки преднамеренного банкротства. Это дает повод открыть производство о банкротстве даже относительно благополучных и устойчивых сельскохозяйственных организаций. Уже нередки примеры рейдерства с применением процедур банкротства сельскохозяйственных организаций для захвата земель сельскохозяйственного назначения.

Таким образом, совершенствование методологии диагностики вероятности банкротства сельскохозяйственных организаций в условиях обеспечения продовольственной безопасности страны и импортозамещения приобретает особую актуальность [8, с. 11].

Литература

1. О несостоятельности (банкротстве) [Электронный ресурс] : федер. закон от 26 октября 2002 № 127-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей [Электронный ресурс] : федер. закон от 09 июля 2002 № 83-ФЗ (ред. от 21.07.2014) // Доступ из СПС КонсультантПлюс.
3. О концепции проведения арбитражным управляющим анализа финансово-экономического состояния должника / А. З. Бобылева, Е. Н. Жаворонкова, О. А. Львова, М. Г. Холина // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2015. № 10 (169). С. 71-79.
4. Богачева Ж. Э., Ивашин Д. И. Методики финансового анализа в условиях финансового кризиса организации // Эволюция, прогресс и модернизация : сб. науч. тр. по материалам I Междунар. науч.-практ. конф. студентов, магистрантов и аспирантов. СПб. : Профессиональная наука. 2017. С. 13-21.
5. Галимова С. А., Руцицкая О. А. Проблема управления имущественным комплексом в процедуре банкротства сельскохозяйственных предприятий // Аграрный вестник Урала. 2014. № 2 (120). С. 80-82.
6. Кучеренко С. А., Жминько Н. С. Использование дискриминантного подхода и рейтингового моделирования при оценке финансового состояния сельскохозяйственных организаций // Евразийский союз ученых. 2015. № 7-1 (16). С. 103-105.
7. Литвинова Н. П. Формирование системы мотивации персонала: практический аспект // Экономические, экологические и социокультурные перспективы развития России, стран СНГ и ближнего зарубежья : материалы II Междунар. науч.-практ. конф. / отв. ред. И. Г. Воробьева. Новосибирск : НФ РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2015. С. 69-76.
8. Распутин А. А. Востриков Н. И., Елисеева Т. В. Обеспечение продовольственной безопасности Сибирского региона в условиях импортозамещения // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. 2015. № 1 (12). С. 11-28.
9. Рябухина Т. М., Лихачев В. И. Направления государственной поддержки сельскохозяйственного производства региона // Проблемы и перспективы развития экономики на современном этапе : материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф. / Новосиб. гос. аграр. ун-т. Новосибирск : НГАУ, 2014. С. 103-108.
10. Стенкина М. В. Информационные технологии в управлении как фактор инновационного развития // Экономические, экологические и социокультурные перспективы развития России, стран СНГ и ближнего зарубежья. Ч. 1 : материалы Междунар. науч.-практ. конф., 16 апр. 2014 г. / [отв. ред. Э. П. Буганова]. Новосибирск [и др.], 2014. С. 198-203.

11. Хайдаршина Г. А. Методы оценки риска банкротства предприятия: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. М., 2009. 252 с.
12. Чистякова В. И., Астанина А. В. Оценка финансового состояния и выявление причин несостоятельности сельскохозяйственных организаций Новосибирской области // Развитие агропромышленного производства и сельских территорий : сб. Междунар. науч.-практ. конф. (Новосибирск, 2 мар. 2016 г.) / Сиб. науч.-исслед. ин-т экономики сел хоз-ва, М-во сел. хоз-ва РФ, Новосиб. гос. аграр. ун-т. Новосибирск, 2016. С. 441-446.



АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ

Шмырёва А. И.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

В статье автор рассматривает и даёт характеристику современного состояния мировой валютной системы, учитывая изменения в структуре резервных валют Международного валютного фонда, рассматривает использование национальных валют в международных расчетах особенности в механизме формирования золотовалютных резервов центральных банков отдельных стран и использования золота как привлекательного актива, его потребление как физического металла. Рассматривается активизация китайских бирж в механизме продвижения национальной валюты в международную валюту в части использования фьючерсных контрактов на золото, номинированных в китайских юанях. Дается оценка использования ключевых валют в процессе обслуживания международного платежного оборота: американского доллара, евро, английского фунта стерлингов, японской йены, канадского доллара и китайского юаня. Рассматриваются ключевые проблемы Европейского экономического союза, включая аспекты, обусловленные процессом Brexit.

Ключевые слова: мировая валютная система, резервные валюты, использование золота, золотовалютные резервы, центральные банки, использование ключевых валют, международные расчеты.

ASPECTS OF THE ASSESSMENT OF THE CURRENT STATE OF THE GLOBAL MONETARY SYSTEM

Shmyireva A. I.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

In the article the author reviews and gives a description of the current state of the world monetary system, taking into account the changes in the structure of the reserve currencies of the International Monetary Fund, considers the use of national currencies in international settlements of features in the mechanism for the formation of gold and foreign exchange reserves of central banks of individual countries and the use of gold as an attractive asset, its consumption as a physical metal. It is considered the activation of Chinese exchanges in the mechanism of promoting the national currency into the international currency in terms of the use of gold futures contracts denominated in Chinese renminbi. An assessment is made of the use of key currencies in the process of servicing international payments: the US dollar, the euro, the British pound sterling, the Japanese yen, the Canadian dollar and the Chinese yuan. The key problems of the European Economic Union are considered, including aspects arising from the Brexit process.

Key words: the world monetary system, reserve currencies, the use of gold, gold and foreign exchange reserves, central banks, the use of key currencies, international settlements.

Изменения, происходящие в мировой валютной системе, обусловлены прежде всего объективными условиями: меняющейся экономической средой, политическими факторами, геополитической обстановкой.

Сохраняется и, очевидно, будет сохраняться тенденция активного использования золота в качестве международного резервного актива.

Так, по имеющимся данным золотые запасы отдельных стран в августе 2017 г. были следующими.

Таблица 1

Доля золота в золотовалютных резервах отдельных стран на август 2017 г. [1]

Страны	Размер золотого запаса в тоннах	Доля золота в золотовалютных запасах страны, в %
1. США	8133,5	73,8
2. Германия	3374,1	67,6
3. Италия	2451,8	66,8
4. Франция	2435,9	61,5
5. Китайская народная республика	1842,6	2,2
6. Российская Федерация	1729,4	15,2
7. Швейцария	1040,0	5,6
8. Япония	765,2	2,3
9. Нидерланды	612,5	62,8
10. Индия	557,8	5,7

Очевидно, что сохраняется тенденция высокой доли и соответственно значения золота в структуре международных валютных резервов ведущих стран (США, Германии, Италии, Франции, доля которых колеблется от 61.5 до 73.8%).

Тренды последнего времени указывают на использование золота в качестве привлекательно-го актива в условиях финансовой и валютной нестабильности.

В связи с этим следует указать на активизацию деятельности центральных банков в отдельных странах.

Так, по данным Международного валютного фонда в июне 2017 г. центральные банки продолжали активно приобретать золото, в частности Банк Турции приобрел 14,9 тонн, Национальный банк Республики Казахстан – 3,6 тонны, Центральный банк РФ – 9,08 тонны.

Следующим аспектом, характеризующим состояние мировой валютной системы, является активизация китайского юаня в мировой экономике.

Китай активно внедряет свою национальную валюту в международный платежный оборот, что в определенной степени является результатом стремления руководства страны к ее превращению в мирового экономического и финансового лидера.

Важным этапом в реализации этой стратегии стало получение китайским юанем статуса резервной валюты (на основании решения Международного валютного фонда в декабре 2015 г. и его реализацией с октября 2016 г.).

Доля китайского юаня заняла третье место (11%) после американского доллара (40%) и евро (31%), потеснив британский фунт и японскую йену. На момент получения статуса резервной валюты китайский юань входил в состав официальных валютных резервов 38 стран из 130 центральных банков мира.

По данным международной расчетной системы SWIFT на середину 2017 г. доля китайского юаня составила 1,78% в международных расчетах, что подтверждается данными табл. 2, характеризующими структуру международного платежного оборота.

Таблица 2

Структура международных платежей по видам валют в 2015 и 2017 гг. [2]

Валюты	Удельный вес в общей структуре платежей в %	
	март 2015 г.	март 2017 г.
1. Доллар США	44,64	41,80
2. Евро	27,21	31,20
3. Английский фунт стерлингов	8,49	7,13
4. Японская йена	3,07	3,31
5. Канадский доллар	1,93	2,00
6. Китайский юань	2,03	1,78
7. Австралийский доллар	1,88	1,77
8. Швейцарский франк	1,64	1,64
9. Доллар Гонконга	1,17	1,24
10. Шведская крона	0,81	1,03
11. Тайский бат	1,04	1,00

Валюты	Удельный вес в общей структуре платежей в %	
	март 2015 г.	март 2017 г.
12. Сингапурский доллар	0,88	0,95
13. Норвежская крона	0,67	0,68
14. Польский злотый	0,50	0,53
15. Датская крона	0,53	0,37
16. Южноафриканский рэнд	0,45	0,44
17. Новозеландский доллар	0,45	0,41
18. Мексиканское песо	0,39	0,36
19. Турецкая лира	0,35	0,25
20. Малайзийский ринггит	-	0,43
21. Прочие	1,52	2,68
Всего	100,0	100,0

Одновременно в мире растет число стран, пользующихся китайским юанем.

Таблица 3

Число финансовых учреждений, использующих китайский юань в международных платежах в 2017 году в сравнении с 2015 г. [2]

Регионы	Март 2015 г.	Март 2017 г.	Изменение в %
Африка-Ближний Восток	69	89	+29
Азия	528	668	+27
Америка	115	134	+17
Европа	365	409	+12

Очевиден рост числа финансовых организаций, использующих китайский юань в международных платежах. Хотя в 2015 г. китайский юань занимал четвертое место в международных расчетах, но его снижение его доли в 2017 г. в большей степени обусловлено напряжением в отношениях США и Китайской народной республики.

Яркой иллюстрацией в деле продвижения китайского юаня и усиления его позиций в мире является активность деятельности китайских бирж в последнее время на мировом финансовом рынке.

Так, фьючерсные контракты будут обращаться на Шанхайской международной энергетической бирже и к операциям допускаются иностранные компании. На двух китайских биржах (апрель 2016 г.) Шанхай и (июль 2017 г.) Гонконг приступили к торговле фьючерсами на золото, номинированными в китайских юанях.

Стремительную активность Китай проявляет не только в международных расчетах и платежах, но и в создании банковских структур международного уровня.

Так, по инициативе КНР и при её непосредственном участии создан Азиатский банк инфраструктурных инвестиций с уставным капиталом в 100 млрд. долларов для оказания помощи в инвестировании инфраструктурных проектов и содействия развитию шоссейных, железнодорожных, электрических и электронных коммуникаций. Рождение новой банковской структуры указывает на изменения в мировой финансовой архитектуре и глобальных финансовых отношениях. Этот банк международного уровня призван способствовать расширению сотрудничества и повышению экономической взаимосвязи стран азиатского региона, преодолевая инфраструктурные ограничения экономического развития в Азии и за её пределами.

Первый год его функционирования показал, что активное сотрудничество с известными международными банковскими структурами (Всемирный банк, Азиатский банк развития, Европейский банк реконструкции и развития, Европейский инвестиционный банк и другими международными структурами) позволило банку оперативно сформировать свой инвестиционный портфель и стать равноправным участником международных валютно-кредитных институтов.

С 2015 г. Народный банк Китая подписал около 30 соглашений на общую сумму 468 млрд долларов США (двусторонние соглашения с иностранными центральными банками) [3].

Что касается аспекта в плоскости Европейского союза, то следует указать на современные вызовы, с которыми сталкивается этот регион, это, прежде всего, миграционный кризис, проблемы бюджетной дисциплины и продолжающаяся долговая нагрузка в ряде стран еврозоны.

Определённые проблемы возникают в связи с выходом Великобритании из состава ЕС, которые несомненно повлияют на будущее экономической интеграции этого сегмента мировой экономики. Великобритании придётся в течение переходного периода придерживаться положений европейского законодательства, прежде всего, в сфере регулирования, условий функционирования и финансового надзора.

Таким образом, изменения происходят во всех сегментах мировой экономики и прямо, либо опосредованно оказывают влияние на архитектуру мировой валютно-кредитной системы.

Литература

1. GOLD MANIA : web-сайт. URL : <http://www.goldomania.ru/>
2. RMB Tracker [Электронный ресурс] // SWIFT : the global provider of secure financial messaging services. URL : <https://www.swift.com/our-solutions/compliance-and-shared-services/business-intelligence/renminbi/rmb-tracker>
3. The Diplomat [Электронный ресурс] : журнал. 2017, sep. URL : <https://magazine.thediplomat.com/#/issues/Ks7s4EK6VRORJZwhlgX>

— ◆ ◆ ◆ —

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ТИПОЛОГИЯ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО УРОВНЮ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Эльдьева Н. А.

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Москва, Россия

В статье рассматриваются возможности существующей информационной базы для выявления типологии российских регионов по показателям развития малого и среднего бизнеса и результаты кластерного анализа. Такой анализ крайне необходим, региональный разрез показателей развития малого и среднего предпринимательства должен быть обязательным элементом во всех принимаемых на уровне страны стратегических, концептуальных решений, программных документов по его развитию и стимулированию. Необходимость учета региональной компоненты обострилась в последнее время. В настоящее время этот важный компонент слабо просматривается в принимаемых решениях федеральных министерств и ведомств. Для осуществления аналитического процесса была сформирована база данных, в разрезе категорий «Физические лица» и «Юридические лица». По этим категориям информация представлена по типам предприятий: средние; малые, включая микропредприятия.

Ключевые слова: организация статистического учета, система статистических показателей, малый и средний бизнес, типология.

METHODICAL BASES AND TYPOLOGY OF THE REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION IN TERMS OF THE LEVEL OF DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS

Eldyaeva N. A.

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

The article examines the possibilities of the existing information base for revealing the typology of Russian regions in terms of indicators of small and medium business development and the results of cluster analysis. Such an analysis is extremely necessary, a regional breakdown of indicators for the development of small and medium-sized businesses should be mandatory elements in all strategic, conceptual decisions and program documents adopted at the country level to develop and stimulate it. The need to take into account the regional component has intensified recently. Currently, this important component is poorly seen in the decisions taken by federal ministries and departments. To implement the analytical process, a database was created, in the context of the categories «Individuals» and «Legal persons». For these categories, information is presented by the types of enterprises: medium; Small, including microenterprises.

Key words: The organization of statistical accounting, the system of statistical indicators, small and medium business, typology

Обеспечение устойчивого развития малого и среднего бизнеса на уровне регионов Российской Федерации – комплексная, актуальная проблема, требующая глубокого и системного исследования как в масштабах всей страны, так и в ее субъектах. Региональный разрез показате-

лей развития малого и среднего предпринимательства должен быть обязательным элементом во всех принимаемых на уровне страны стратегических, концептуальных решений, программных документов по его развитию и стимулированию. Необходимость учета региональной компоненты обострилась в последнее время. В настоящее время этот важный компонент слабо просматривается в принимаемых решениях федеральных министерств и ведомств [2, с. 4; 3, с. 143].

Методы многомерного анализа, прежде всего, кластерного, активно применяются при проведении экономико-статистических исследований социально-экономического уровня страны и ее регионов. Однако в последнее время эти методы не применяются для анализа процессов, происходящих в динамике малого и среднего бизнеса, индивидуального предпринимательства в субъектах Российской Федерации и страны в целом.

Основная причина - существующее недоверие ученых и специалистов относительно качества данных статистики малого и среднего бизнеса и прежде всего индивидуального предпринимательства. Основы для таких сомнений имеются. Об этом говорил и руководитель Росстата А.Е. Суринов при подведении итогов сплошного статистического наблюдения за малым и средним бизнесом: «Большой проблемой при организации статистического учета сплошного характера явились организации малого и среднего бизнеса, полностью прекратившие свою деятельность и не прошедшие официальную процедуру закрытия и ликвидации организации, а также наличие неточных фактических адресов нахождения предприятий. В связи с этим по указанным адресам регистрации предприятия не оказалось 842 тыс. юридических лиц и 652 тыс. индивидуальных предпринимателей, которые могли быть отнесены к наблюдаемым субъектам малого и среднего бизнеса» [1, с. 3].

Однако методы кластерного анализа, опирающиеся на официальную статистику малого и среднего предпринимательства, приводят к интересным аналитическим результатам, которые могут быть использованы для обоснования принимаемых управленческих решений поддержки и стимулирования развития малого и среднего предпринимательства в различных регионах Российской Федерации.

К единицам государственного статистического учета малого и среднего предпринимательства относятся хозяйствующие субъекты и индивидуальные предприниматели. Юридические лица учитываются в Едином Государственном Регистре Юридических Лиц (далее – ЕГРЮЛ). Индивидуальные предприниматели учитываются в Едином Государственном Регистре Индивидуальных Предпринимателей (далее – ЕГРИП). К субъектам малого и среднего предпринимательства в России относятся: коммерческие организации и потребительские кооперативы; крестьянские (фермерские) хозяйства (КФХ); индивидуальные предприниматели.

Для осуществления аналитического процесса была сформирована база данных, которая включает количественную информацию по уровню развития малого и среднего бизнеса в разрезе категорий «Физические лица» и «Юридические лица». По этим категориям информация представлена по типам предприятий: средние; малые, включая микропредприятия. Состав российских регионов, включенных в базу, определялся наличием полной (или относительно полной) информации по анализируемым переменным для региона. Собранный массив данных содержит информацию за 2010 год о 83 регионах и за 2015 год о 85 регионах, включая субъекты Крымского федерального округа. Выбор аналитических данных требованиям комплексного и системного подхода в изучении сложного объекта и отражает сложные процессы в развитии малого и среднего бизнеса в современных условиях. Процедура кластерной типологизации может быть выполнена двумя методами – методом иерархической кластеризации и методом k-средних.

Классификация регионов Российской Федерации по уровню развития малого и среднего бизнеса с использованием многомерных статистических методов имеет большие возможности для оценки происходящих явлений в их развитии, а именно:

- позволяет классифицировать субъекты малого и среднего предпринимательства в разрезе их основных категорий по важнейшим социально-экономическим признакам;
- определять факторы, негативно влияющие на их функционирование;
- прогнозировать развитие ситуации;
- моделировать варианты управленческих решений.

В целях выявления необходимого количества выделяемых групп (кластеров) использовался график процесса агломерации, называемый дендрограммой. В расчет также принимались величины расстояний между объединяемыми элементами. Процесс кластеризации регионов Российской Федерации по уровню развития малого и среднего бизнеса можно условно разбить на следующие одинаково важные этапы:

- 1) предварительный качественный анализ, осмысление и формализация цели, математическая постановка задачи;
- 2) качественный анализ объекта исследования в рамках возможных границ его существования;
- 3) выбор методов его экономико-математического анализа;
- 4) сбор данных;
- 5) проверка качества собранного цифрового материала тем ограничениям, которые лежат в обоснованной математической схеме, и метода статистического анализа;
- 6) осуществление первичной обработки исходной информации с целью получения выборки, удовлетворяющей заданным свойствам;
- 7) измерение зависимостей между исследуемыми результативными и факторными признаками;
- 8) статистическая проверка надежности и достоверности полученных результатов;
- 9) интерпретация полученных результатов.

Таблица 1

**Система статистических показателей, использованная
для многомерной классификации субъектов малого и среднего бизнеса**

ФИЗИЧЕСКИЕ ЛИЦА	
Демография	
X_1	– количество индивидуальных предпринимателей, чел.
ТРУД	
X_2	– число замещенных рабочих мест, тыс.
РЕСУРСЫ	
X_4	– основные фонды на конец года по остаточной стоимости, млн руб.
Производство продукции и реализация	
X_3	– выручка от реализации (работ, услуг), млн руб.
Инвестиции. Инновации. Социально-экономическая эффективность	
X_5	– инвестиции в основной капитал, млн. руб.
ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА	
Демография	
X_1	– количество юридических лиц, тыс.
ТРУД	
X_2	– число замещенных рабочих мест, тыс.
РЕСУРСЫ	
X_4	– основные фонды на конец года по остаточной стоимости, млн руб.
Производство продукции и реализация	
X_3	– выручка от реализации (работ, услуг), млн руб.
Инвестиции. Инновации. Социально-экономическая эффективность	
X_5	– инвестиции в основной капитал, млн руб.

Составлена автором.

Динамический анализ результатов кластерного анализа индивидуальных предпринимателей по данным сплошного наблюдения за 2010 и 2015 годы показывает, что за 5 лет в развитии индивидуального предпринимательства России произошли существенные процессы дифференциации. В 2015 году по сравнению с 2010 годом число кластеров уменьшилось с 6 до 4. Состав кластеров по субъектам Российской Федерации существенно видоизменился.

Сравнительный анализ результатов кластерного анализа юридических лиц по данным сплошного наблюдения за 2010 и 2015 годы показывает, что существенных изменений в распределении российских регионов по показателям развития малого и среднего бизнеса в разрезе юридических лиц не происходит. Число кластеров и состав регионов по выделенным кластерам не претерпели больших изменений. Это более устойчивая группа в малом и среднем бизнесе.

Результаты проведенного исследования показывают, что методы кластерного анализа с использованием данных государственной статистики в области малого и среднего предпринимательства, позволяют получить новую информацию, полезную для управления и могут быть использованы для совершенствования государственной поддержки малого и среднего бизнеса

и обоснования дифференцированного подхода к развитию этой сферы в различных регионах Российской Федерации. Дифференциация в экономическом развитии регионов сказывается на динамике и эффективности процесса развития малого бизнеса в отдельных субъектах РФ.

Литература

1. Суринов А.Е. Об организации и некоторых результатах сплошного наблюдения субъектов малого и среднего предпринимательства // Вопросы статистики, 2012. № 5. С. 3-8.
2. Лебединская О.Г., Ярных Э.А., Тимофеев А.Г. Проблемы оценки эффективности инновационной деятельности субъектов малого и среднего бизнеса // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 9 (103). С. 4-8.
3. Эльдяева Н.А. Проблемы измерения труда в инновационной экономике. В сборнике: Инновационное развитие российской экономики IX Международная научно-практическая конференция. Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова; Российский гуманитарный научный фонд. 2016 (ноябрь). С. 142-144.

—♦♦♦—

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИЙ

Ярных Э. А., Лебединская О. Г.

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия

В статье рассматриваются особенности статистической оценки эффективности инновационных проектов. Авторы делают акцент на необходимости комплексного подхода к такой оценке в соответствии с видами получаемых эффектов. авторы подчеркивают, что такая оценка особа эффективна для отраслей с высокими темпами научно-технического прогресса.

Ключевые слова: инновации, инновационный эффект, оценка эффективности инноваций.

PROBLEMS OF ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF INNOVATIONS

Yarnykh E. A., Lebedinskaya O. G.

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

The article discusses the features of statistical evaluation of the effectiveness of innovative projects. The authors emphasize the need for an integrated approach to such assessment in accordance with the types of effects obtained. the authors emphasize that this assessment is particularly effective for industries with high rates of scientific and technological progress.

Key words: innovation, innovation effect, evaluation of innovation effectiveness.

В настоящее время вопросы оценки эффективности инновационных проектов приобретают особую актуальность. Такие задачи возникают как на уровне управления экономикой, так и на уровне хозяйствующих субъектов. Государственные органы управления осуществляют регулирование социально-экономических процессов, поэтому имеют глобальные народнохозяйственные цели развития общества. Отличительной особенностью предприятий, функционирующих в рыночной экономике, является различия в целях, которые они преследуют.

Экономический кризис снизил заинтересованность производственного сектора в разработке инноваций. Одновременно очень остро встала проблема использования финансовых ресурсов при выборе инвестиционных проектов и оценка их эффективности.

Инновационная деятельность отличается от других видов деятельности специфическими методами финансирования, правового регулирования, проведением маркетинговых исследований, системой мотивации инновационного труда, кругооборота средств, получения экономического дохода.

Новые технологии, изобретения, виды услуг, изменения организационной структуры управления предприятием только тогда становятся инновациями, когда они приняты обществом и реализованы на коммерческом уровне. Сама инновационная деятельность подразумевает разработку, создание и распространение нововведений в материальное производство.

При выборе альтернативных инновационных проектов для реализации в рыночной экономике первоначально решаются две задачи: 1) анализ прибыльности каждого предложенного проекта; 2) сравнение технологических решений проектов и выбор наилучших.

Для того, чтобы осуществить выбор инновационного проекта необходим комплексный подход, предусматривающий учет всех факторов реализации каждого проекта. Эффективность инноваций можно рассматривать с разных сторон: 1) улучшение технических свойств инновационного продукта; 2) повышение производительности труда; 3) улучшение эффективности системы управления; 4) рост качества жизни.

Социальный эффект, позволяющий улучшить качество жизни и удовлетворить растущие потребности общества, стоимостной оценке не поддается. Поэтому для оценки социального эффекта используются качественные показатели. Научно-технический эффект появляется в результате проведения научно-исследовательских работ и внедрения новых технологий в производство. Показатели данного вида эффективности характеризуют влияние инноваций на объем произведенной продукции. Организационный эффект соответствует функциональному эффекту.

Деятельность предприятий и организаций основана на свободе выбора, государство обеспечивает регулирование взаимодействия этих предприятий. Таким образом, можно выделить два вида критерия эффективности. Первый является локальным критерием, поскольку соответствует эффективности отдельных хозяйствующих субъектов. Второй критерий является глобальным, т.к. оценивает эффективность деятельности всей экономической системы. Данные критерии в какой то степени противоречат друг другу, что ведет к разработке разных методов оценки инновационных проектов на макро- и микро уровне [1, 4].

Эффективность любого инновационного проекта отражает система статистических показателей, характеризующих финансовые затраты с одной стороны и полученные результаты с другой. Можно выделить следующие виды экономической эффективности: бюджетная, финансовая и экономическая. Данные виды эффективности соответствуют различным уровням управления народным хозяйством, а именно государства, региона и отдельного предприятия. Бюджетная эффективность отражает финансовый результат для федерального, регионального и местного бюджета. Финансовая эффективность соответствует коммерческому результату внедрения инноваций для отдельного предприятия. Экономическая эффективность учитывает суммарный результат от внедрения инновационного проекта, включая и социальный эффект при условии, что его можно количественно измерить [5].

Для оценки каждого вида эффективности используются свои методы, но все они основаны на анализе финансовых потоков, которые обеспечивают оценку целесообразности реализации инвестиционных проектов и финансовое состояние предприятий, осуществляющих инновационную деятельность. В основе оценки эффективности является сопоставление результата инновационного проекта и произведенных затрат. С целью анализа общей экономической эффективности инновационных проектов часто используют такие показатели как: интегральный эффект, индекс рентабельности, норма рентабельности, период окупаемости.

Проведенный анализ нормативно-правовой базы, научной и методической литературы позволил авторам выделить три уровня оценки эффективности инновационной деятельности: макроэкономический, региональный и микроуровень.

На макроуровне сформированная система статистических показателей, характеризует отдельные виды эффектов при реализации инноваций. Отправной точкой в рассуждениях о видах эффектов, направленности коммерческого потенциала нововведений является его экономическое содержание. Наиболее проработанным классификатором в данном случае является «Руководство Осло», позволяющее произвести сопоставительное исследование взаимосвязи инновационных результатов для отдельных групп стран.

На региональном уровне оценка эффективности инновационной деятельности ведется в разрезе отдельных видов деятельности. В отношении субъектов малого и среднего бизнеса – только в разрезе двух видов деятельности - добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства производство и распределение электроэнергии, газа и воды; и связь, деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий научных исследований и разработок, предоставление прочих видов услуг в рамках данных, предоставляемых формами № 2 и 4 Росстата

На микроэкономическом уровне с учетом перечисленных эффектов и учитывая отсутствие соответствующего информационного обеспечения расчета показателей, авторами предлагается анализировать три вида коэффициентов: локальный по фирме, групповой по продуктовому сегменту и интегральный по отрасли в целом

Как правило, экономическая эффективность инновационных разработок выявляется путем сопоставления полученных результатов от инноваций с произведенными затратами. При этом учитываются те изменения, которые произошли в результате внедрения инноваций, а именно, объем реализованной продукции, объем необходимых производственных фондов, численность необходимых трудовых ресурсов, длительность технологического цикла. Рассчитываются эти показатели с использованием метода дисконтирования, который позволяет соизмерить разновременные затраты и доходы и помогает определить направления вложения средств при их минимизации.

Интегральный эффект Эинт рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{инт}} = \sum_{t=0}^{T_p} (P_t + \mathcal{Z}_t) \cdot \alpha_t,$$

где T_p – расчетный год;

P_t – полученный результат за год t ;

\mathcal{Z}_t – затраты на инновации за год t ;

α_t – дисконтный множитель.

Данный показатель характеризует разницу между полученными выгодами и затратами за расчетный год, которые приведены к начальному году, т.е. с учетом дисконтирования этих величин и характеризует чистый приведенный эффект.

Вторым показателем характеристики эффективности инновационных проектов является индекс рентабельности или индекс прибыльности инновационных разработок, который рассчитывается с учетом метода дисконтирования, позволяющего соизмерить разновременные затраты и доходы:

$$I_R = \frac{\sum_{t=0}^{T_p} D_j \cdot \alpha_i}{\sum_{t=0}^{T_p} K_t \cdot \alpha_i},$$

где I_R – индекс рентабельности;

D_j – полученный доход за j -й период;

K_t – объем инвестиций в инновационные разработки в периоде t .

В данной формуле доход приведен к моменту реализации инновационных разработок, а объем инвестиций проиндексирован к моменту начала разработок.

Следует отметить, что интегральный эффект тесно связан с индексом рентабельности, причем при положительном значении интегрального эффекта индекс рентабельности больше 1, и наоборот. Инновационные разработки являются экономически эффективными, когда $I_R > 1$. В случае, когда $I_R < 1$ данные разработки неэффективны.

В условиях нехватки денежных средств необходимо выбирать те инновационные проекты, для которых индекс рентабельности самый высокий.

Следующим показателем, входящим в систему показателей эффективности инновационных проектов является норма рентабельности, которая характеризует норму дисконта. При этом величина дисконтированных доходов становится равной затратам в инновации. Здесь также доходы и затраты приводятся к расчетному моменту времени.

$$D = \sum_{t=1}^T \frac{D_t}{(1 + H_p)^t} \quad \text{и} \quad K = \sum_{t=1}^T \frac{K_t}{(1 + H_p)^t}.$$

Норма рентабельности или внутренняя норма доходности, иначе норма возврата инвестиций показывает дисконтную ставку, характеризующую будущую стоимость денежных средств от инновационных разработок, приведенных к настоящей стоимости инвестиционных вложений. Данный показатель определяется аналитически как пороговое значение рентабельности, при котором показатель интегрального эффекта, рассчитанного за экономический срок жизни инновационного проекта, равен нулю.

Как правило, рассчитанную норму рентабельности сравнивают с представленной инвестором необходимой нормой рентабельности. Инновационный проект принимается, если рассчитанная величина данного показателя не меньше требуемой нормы рентабельности. За рубежом выбираются те инвестиционные проекты, у которых норма рентабельности не ниже 15-20 % [2, 3].

В случае если инновационные разработки финансируются за счет ссуды банка, то показатель нормы рентабельности показывает верхнюю границу допустимого уровня кредитной процентной ставки. Если данный уровень будет превышен, проект становится экономически невыгодным.

Если инновации финансируются из других источников, то нижняя граница показателя нормы рентабельности характеризует цену авансируемого капитала, которая определяется по формуле средней арифметической взвешенной.

Четвертый показатель, характеризующий эффективность проектов является период их окупаемости. Его основное отличие от часто используемого показателя срока окупаемости капитальных вложений состоит в том, что он основан не на прибыли, а на потоках денежных средств, инвестируемых в инновационные проекты, приведенных к настоящей стоимости.

Данный показатель используется в случаях, когда нет полной уверенности инвестора в реализации и спросе данных инвестиций на потребительском рынке. В связи с чем, инвестор не рискует делать капитальные вложения на длительный срок.

Показатель периода окупаемости рассчитывается по формуле:

$$T_0 = \frac{K}{D}$$

где T_0 – период окупаемости;

D – денежные доходы, поступающие ежегодно;

K – первоначальные денежные инвестиции в инновационные проекты.

В условиях рыночных отношений инвестирование в инновации связано с большими рисками и они тем больше, чем длиннее срок окупаемости. Это связано с достаточно быстрыми изменениями конъюнктуры рынка и гибким ценообразованием.

Определение эффективности инновационных проектов особенно актуально для отраслей с высокими темпами научно-технического прогресса и там, где возникновение новейших изделий и технологических процессов достаточно быстро может обесценить вложенные ранее инвестиции.

Литература

1. Алферов В. А., Евменов А. Д. Методологические положения инновационного развития хозяйствующих субъектов. СПб.: Изд-во СПбГУКиТ, 2005. 21 с.
2. Ашихин А. Н. Состояние инновационной политики в зарубежных странах и Российской Федерации. М.: ИНИЦ Роспатента, 2004. 26 с.
3. Цифровая трансформация экономики и промышленности: проблемы и перспективы / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2017 (Коллективная монография). 807 с.
4. Эльдяева Н. А. Проблемы измерения труда в инновационной экономике // Инновационное развитие российской экономики: материалы IX Международной научно-практической конференции / Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова; Российский гуманитарный научный фонд. 2016 (ноябрь). М., 2016. С. 142-144.
5. Ярных Э. А. Методы оценки эффективности инновационно-инвестиционных проектов // Фундаментальные и прикладные вопросы эффективного предпринимательства: новые решения, проекты, гипотезы: Материалы V Международного научного конгресса / под науч. ред. А.В. Шарковой, И.А. Меркулиной. М., 2017. С. 138-140.

—♦♦♦—

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИЗМЕРЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОГО РОСТА В РЕГИОНАХ РОССИИ

Румянцев А. С.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Одной из ключевых проблем в российских регионах является отсутствие экономического и инвестиционного роста. В статье приводятся результаты анализа факторов экономического роста в Китае в конце 20 – начале 21 века. Из анализа следует, что для изучения эффективности экономического и инвестиционного роста следует создать систему показателей, оказывающих наибольшее влияние на этот рост. Результаты анализа данной системы показателей будут свидетельствовать о наличии или отсутствии связи с экономическим ростом, качестве этой связи и возможности инвестиционного роста в отдельно взятом регионе России.

Ключевые слова: инвестиционный рост, прямые иностранные инвестиции, развитие регионов.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO MEASURING INVESTMENT GROWTH IN RUSSIAN REGIONS

Rumyantsev A. S.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

One of the key problems in the Russian regions is the lack of economic and investment growth. The article presents the results of an analysis of the factors of economic growth in China in the late 20th - early 21st century. The analysis shows that to study the effectiveness of economic and investment growth, it is necessary to create a system of indicators that have the greatest impact on this growth. The results of the analysis of this system of indicators will display the presence or absence of links with economic growth, the quality of this connection and the possibility of investment growth in a particular region of Russia.

Key words: investment growth, foreign direct investment, development of regions.

В настоящее время необходим поиск источников экономического роста в России в новых условиях. После стремительного падения реальных доходов населения в 2014-2016 годах модель потребительского роста исчерпала себя и, судя по всему, потребление в ближайшие годы не сможет стать основным драйвером экономики. Другой причиной падения потребления может являться то, что переход к инфляционному таргетированию обозначил, пусть пока декларативно, реальную доходность сбережений. Положительная разница между доходностью по инструментам инвестирования и инфляционным таргетом впервые с момента развала СССР стало доступно экономическим субъектам в РФ. Мы можем говорить не только о банковских вкладах, но и облигационном рынке. Быстрый рост капитализации этих сегментов отлично иллюстрирует склонность к сберегательной модели поведения как физических, так и юридических лиц.

Чисто экспортная модель роста также исчерпала себя, поскольку консенсус-прогноз большинства экспертов говорит о том, что цены на основные экспортные товары России уже не вернутся на прежние максимальные уровни. Если сделать декомпозицию ВВП России по использованию, то видно, что инвестиционной модели роста в России не было никогда. Ярким примером инвестиционной модели роста является китайский опыт конца 20 начала 21 века. В настоящее время в этой стране декларирован переход к потребительской модели экономического роста, но инвестиционная составляющая пока является основой китайской экономики.

Существует ряд исследований азиатских и западных экономистов, которые пытаются дать ответ на вопрос, что именно являлось драйвером инвестиционного роста в китайских провинциях и чем на поведенческом уровне был обусловлен такой рост. Исследования, которые были рассмотрены [1-3], построены на панельных данных развития китайских провинций. Детерминанты инвестиционного роста в регионах Китая обусловили разницу в их развитии [1]. Среди них особо выделяются ВРП, иностранные инвестиции, открытость экономики, развитие инфраструктуры и человеческий капитал. В течение последних двух десятилетий между китайскими регионами существует условная конвергенция. Скорость конвергенции составляет около 1,5 % в год. В 1979 году Китай начал получать иностранный капитал. Сначала прямые иностранные инвестиции (ПИИ) были небольшими по размеру и концентрированными, главным образом в двух южных провинциях. В начале 1980-х годов они медленно распространились на другие регионы. Уровень развития инфраструктуры в Китае конца 20 века прослеживался в том числе по таким показателям, как длина дорог относительно площади региона, количество сотовых телефонов на душу населения. Соотношение общей стоимости экспорта и импорта (или стоимости чистого экспорта) и ВРП используется как показатель открытости. Кроме того исследователем использовались другие детерминанты экономического роста регионов Китая: средний темп роста внутреннего капитала, средний темп роста производительности труда, средний темп роста инфраструктуры, средняя доля иностранного капитала в общем акционерном капитал, доля производства негосударственного промышленного сектора в общей промышленности. Развитие инфраструктуры, темп роста производительности труда положительно коррелирует с экономическим ростом в китайских регионах. Развитие негосударственного сектора также отражает ход экономических реформ в регионах Китая. Для оценки развития негосударственного сектора использованы три показателя: доля негосударственного сектора в занятости, объеме промышленного производства и объеме розничных продаж в китайских регионах. Среди прочих факторов, сти-

мулирующих экономический рост, особо отмечаются прямые иностранные инвестиции. Для его оценки в эмпирических оценках используется доля иностранных акций в общем акционерном капитале компаний региона. После оценки вышеназванных показателей изучается совместное влияние переменных на рост. Одной из проблем с оценкой модели является наличие мультиколлинеарности между коррелятами роста. Например, для китайских регионов переменные для иностранного капитала и открытости имеют высокую корреляцию, поэтому их появление в одном уравнении роста проблематично. В исследовании экономического роста китайских регионов было установлено, что рост физического капитала, развитие инфраструктуры, производительности труда, человеческого капитала и иностранных инвестиций положительно связан с экономическим ростом Китая в 1980-х и 1990-х годах. Это исследование также подтверждает распространенное мнение о том, что экономические реформы и открытость Китая внесли позитивный вклад в экономический рост. В целом эмпирические оценки показывают, что восемь вышеупомянутых факторов вместе составляют 70-90 процентов роста Китая за последние два десятилетия.

Большое внимание исследователями, например [2], уделяется иностранным инвестициям, как основному фактору инвестиционного роста в китайских регионах. Прямые иностранные инвестиции в Китай были одним из важнейших аспектов общей программы экономических реформ, начатой в Китае 25 лет назад. Постепенная, но активная либерализация режима ПИИ и улучшение инвестиционной среды значительно повысили доверие иностранных инвесторов к ведению бизнеса в Китае. Приток ПИИ в Китай быстро увеличивался после 1979 года, особенно в 1990-х годах. В 2002 году, после вступления во Всемирную торговую организацию, Китай превзошел США, став крупнейшим получателем ПИИ в мире. Китайское правительство приняло и осуществило ряд новых стратегий и положений, призванных стимулировать приток ПИИ. Реакция была поразительной. С 1992 года приток прямых иностранных инвестиций в Китай резко возрос, достигнув в 1998 году 45 млрд долл. США. Таким образом, либерализацию законодательства для привлечения ПИИ можно также рассматривать в качестве причины экономического роста, основанного на инвестициях. В исследовании Chen Chunlai «Location determinants and provincial distribution of FDI» 2012 года [2] к экономическим факторам развития регионов Китая относятся размер рынка, стоимость рабочей силы, производительность труда, открытость экономики для внешнего мира и прошлая результативность в привлечении ПИИ. В других источниках наиболее важным фактором при определении возможности увеличения потоков ПИИ является уровень заработной платы, особенно в тех случаях, когда ПИИ ориентированы на экспорт. Снижение затрат на рабочую силу ведет к увеличению притока ПИИ. В Китае такой фактор роста был поддержан движением огромного числа рабочих сельской местности в центры инвестиций [3]. Однако более низкая заработная плата может также сопровождаться более низкой производительностью. Поэтому лучшим показателем затрат на рабочую силу будет «эффективная заработная плата» (средняя зарплата * общая производительность труда), а не абсолютная ставка заработной платы. Еще одна предпосылка и фактор инвестиционного роста – это открытость экономики. Для ее оценки использованы отношение объема торговли к ВРП и отношение экспорта к ВРП (ЕООР). Уровень провинциальной открытости положительно сказывался на притоке ПИИ. Кроме того, в качестве индикаторов использовались такие показатели как уровень накопленных ПИИ, развитость инфраструктуры и энергоснабжения: (транспортной инфраструктуры – км дорог на 100 квадратных км), энергоснабжение региона (кВт/ч на душу населения). Результаты моделирования в рамках вышеупомянутой статьи показывают, что различия в притоке ПИИ в китайских провинциях могут быть объяснены различиями в следующих факторах: размер регионального рынка (ВРП), соотношение торговли и экспорта к ВРП, уровень накопленного объема ПИИ, интенсивность транспортной инфраструктуры, уровень телекоммуникаций, уровень энергоснабжения являются положительными и статистически значимыми детерминантами регионального распределения ПИИ. Между тем, эффективная заработная плата, показатель затрат на рабочую силу, скорректированный на производительность, а также уровень неграмотных и полуграмотных в провинциях, являются отрицательными и статистически значимыми факторами, влияющими на приток ПИИ.

В статье Yang Du и Meiyang Wang 2015 года [4] говорится о том, что из-за старения населения общие расходы на здравоохранение увеличатся, и это в свою очередь может негативно сказаться на инвестиционном экономическом росте и увеличить внутреннее потребление. То есть уровень старения населения или относительный рост расходов на пенсии и здравоохранение может послужить опережающим индикатором перехода к экономическому росту за

счет потребления. Эмпирические результаты указывают на то, что пожилые домохозяйства значительно сокращают свои расходы на предметы, связанные с работой, хотя влияние этого факта на общие расходы кажется ограниченным. В России в ближайшие годы ожидается углубление демографического кризиса, и этот факт в числе прочих является отрицательной предпосылкой для формирования инвестиционной модели экономического роста.

Систематизируем полученные результаты анализа зарубежной литературы в табл. 1.

Таблица 1

Детерминанты инвестиционного роста в китайских провинциях

№ п/п	Показатель	Источник
1	Средний темп роста производительности труда	[1; 2]
2	Средняя доля иностранного капитала в общем акционерном капитале	[1]
3	Доля производства негосударственного промышленного сектора в общей промышленности	[1]
4	Доля негосударственного сектора в занятости, объеме промышленного производства и объеме розничных продаж в китайских регионах	[1]
5	Прямые иностранные инвестиции	[1]
6	Стоимость рабочей силы	[2]
7	Эффективная заработная плата» (средняя зарплата * общая производительность труда)	[3]
8	Открытость экономики: отношение объема торговли к ВРП и отношение экспорта к ВРП	[2, 3]
9	Уровень накопленных ПИИ	[3]
10	Развитость инфраструктуры: (транспортной инфраструктуры — км дорог на 100 квадратных км), энергоснабжение региона (квт/ч на душу населения)	[1–3]

Предлагаем использовать описанный опыт и опыт российских исследователей [5-10] в анализе формирования предпосылок инвестиционного роста в России в целом и в российских регионах в частности. Для этого необходимо сформировать перечень детерминант инвестиционного роста, по возможности сформировать соответствующие временные ряды по регионам, после чего попытаться объяснить с их помощью экономический рост в том или ином регионе. Полученные результаты будут свидетельствовать о наличии или отсутствии связи с экономическим ростом. После этого мы сможем сделать вывод о том, влияют ли заданные индикаторы на экономический рост в регионе. Если большая доля дисперсии объясняется ими, то можно предположить зарождающийся инвестиционный рост. По нашему мнению, предпосылки инвестиционного роста в регионах либо отсутствуют, либо малы в традиционно активных регионах. Некоторые факты, подтверждающие эту гипотезу: усугубляющийся демографический кризис, отток прямых иностранных инвестиций и отсутствие условий для их бурного притока, эффект вытеснения (crowding-out effect), связанный с активной эмиссией гособлигаций.

Таблица 2

Детерминанты инвестиционного роста в российских регионах

№ п/п	Показатель
1	Средний темп роста производительности труда
2	Доля производства негосударственного промышленного сектора в общей промышленности
3	Доля негосударственного сектора в занятости, объеме промышленного производства и объеме розничных продаж в регионе
4	Привлеченные прямые иностранные инвестиции в регионе
5	Эффективная заработная плата» (средняя зарплата * общая производительность труда)
6	Открытость экономики: отношение объема торговли к ВРП и отношение экспорта к ВРП
7	Развитость инфраструктуры: (транспортной инфраструктуры – км дорог на 100 квадратных км), энергоснабжение региона (квт/ч на душу населения)
8	Эффективность функционирования органов госуправления. Связана в первую очередь с уровнем коррупции, с возможностью решать судебные споры, налоговым администрированием, системой получения лицензий
9	Сопоставление объема эмитированных государственных долговых инструментов к объему корпоративных. Если государственных больше, то имеет место эффект вытеснения (crowding-out effect)

Попытаемся сформировать перечень необходимых для анализа показателей с учетом специфики российской экономики в разрезе регионов (табл. 2). Данные показатели позволят измерять и сопоставлять факторы экономического роста в различных регионах России.

Литература

1. Ligang Song. Dilemmas of economic growth // Dilemmas of China's growth in the Twenty-First Century. 2012. С. 1-10.
2. Chen Chunlai. Location determinants and provincial distribution of FDI // China: New Engine of World Growth. 2012. С. 189-216.
3. Ross Garnaut, Ligang Song, Cai Fang, Lauren Johnston. Domestic Transformation in the Global Context // China's Domestic Transformation in a Global Context. 2015. С. 1-16.
4. Yang Du, Meiyang Wang. Population ageing, domestic consumption and future economic growth in China // Rising China: global challenges and opportunities. 2015. С. 301-313
5. Glinskiy V.V., Serga L.K., Khvan M.S. Environmental safety of the region: new approach to assessment // Procedia CIRP 12, Emerging Potential. Сер. «12th Global Conference on Sustainable Manufacturing - Emerging Potentials» 2015. С. 30-34.
6. Glinskiy V., Serga L., Khvan M. Assessment of environmental parameters impact on the level of sustainable development of territories // Procedia CIRP 13. Сер. «13th Global Conference on Sustainable Manufacturing - Decoupling Growth from Resource Use» 2016. С. 626-631.
7. Глинский В.В., Ионин В.Г. // Статистический анализ. Новосибирск, 1993.
8. Глинский В.В., Серга Л.К., Зайков К.А. Оценка инновационного потенциала территории: пространственно-динамический подход // Идеи и идеалы. 2016. Т. 2. № 2 (28). С. 62-74.
9. Глинский В.В., Серга Л.К., Хван М.С. Оценка экологической безопасности муниципальных образований региона: система показателей, методика расчета, применение // Идеи и идеалы. 2015. Т. 2. № 4 (26). С. 13-32.
10. Глинский В.В., Серга Л.К., Хван М.С., Филатов С.А. Разработка методики статистической оценки уровня устойчивого развития социально-экономических систем // Идеи и идеалы. 2013. Т. 1. № 3. С. 48-56

СХЕМА РАЗЛОЖЕНИЯ ОБЩИХ АБСОЛЮТНЫХ И ОТНОСИТЕЛЬНЫХ ПРИРОСТОВ СРЕДНИХ ВЕЛИЧИН НА ОТДЕЛЬНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ В ВИДЕ АБСОЛЮТНЫХ ПРИРОСТОВ, СВЯЗАННЫХ СО СТРУКТУРНЫМИ СДВИГАМИ

Авров А. П.

Казахский экономический университет им. Т. Рыскулова, Алматы, Казахстан

Аврова И. А.

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Санкт-Петербург, Россия

В статье предлагается схема анализа, позволяющая выявить влияние различных структурных сдвигов на изменение абсолютных и относительных приростов значений средних. Производится сравнение с предложенной другими авторами схемой анализа, показывается их сводимость. Алгоритм расчетов иллюстрируется на примере разложения средней выработки и зарплаты работников. Используя данные о валовой добавленной стоимости, заработной плате и численности занятых в разрезе отдельных видов экономической деятельности по Республике Казахстан за 2012–2015 годы выявляется общее и особенное в закономерностях формирования абсолютных и относительных приростов производительности труда и заработной платы. Кроме этого, проведено обобщение результатов в разрезе материальной и нематериальной сфер производства.

Ключевые слова: абсолютные и относительные приросты, схема их разложения, производительность и зарплата.

DIAGRAM OF THE DECOMPOSITION OF GENERAL ABSOLUTE AND RELATIVE GROWTH OF AVERAGE VALUES IN SELECTED COMPONENTS IN THE FORM OF ABSOLUTE GROWTH RELATED TO STRUCTURAL SHIFTS

Avrov A. P.

Ryskulov Kazakh Economic University, Almaty, Kazakhstan

Avrova I. A.

Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, St. Petersburg, Russia

The article proposes an analysis scheme that allows revealing the influence of various structural shifts on the change in absolute and relative increments of mean values. A comparison with the schemes proposed by other authors is made, and their reducibility is shown. The diagram is illustrated by the example of the decomposition of the average output and wages of workers. Using data on gross added value, wages and employment in different field in the Republic of Kazakhstan for 2012–2015 general and special trends of the formation of absolute and relative increments of labour productivity and wages are revealed. In addition, the generalization of the results in the context of material and non-material spheres of production is made.

Key words: absolute and relative increments, productivity and salary.

Предложенная схема иллюстрируется на примере разложения средней выработки на одного работника [4].

$$w_1 - w_0 = \left(\frac{\sum \Delta w T_1}{\sum T_1} - \frac{\sum \Delta w T_0}{\sum T_0} \right) + \left(\frac{\sum w_0 T_1}{\sum T_1} - \frac{\sum w_0 T_0}{\sum T_0} \right) + \left(\frac{\sum \Delta w T_0}{\sum T_0} - \frac{\sum \Delta w}{n} \right) + \frac{\sum \Delta w}{n} \quad (1)$$

Где Δw , w_1 и w_0 , w_1 и w_0 - приросты выработки, средняя выработка и выработка в разрезе отдельных производственных объектов;

T_1 и T_0 – затраты рабочего времени; n – количество объектов.

Значение первой разности равно разностному разложению индекса ковариации или смещению ассортимента для выработки:

$$I_k^w = \left(\frac{\sum w_1 T_1}{\sum T_1} / \frac{\sum w_0 T_1}{\sum T_1} \right) : \left(\frac{\sum w_1 T_0}{\sum T_0} / \frac{\sum w_0 T_0}{\sum T_0} \right),$$

а его разностное разложение

$$\left(\frac{\sum w_1 T_1}{\sum T_1} - \frac{\sum w_0 T_1}{\sum T_1} \right) - \left(\frac{\sum w_1 T_0}{\sum T_0} - \frac{\sum w_0 T_0}{\sum T_0} \right) = \frac{\sum \Delta w T_1}{\sum T_1} - \frac{\sum \Delta w T_0}{\sum T_0} \quad (2)$$

Значение этого индекса определяется наличием зависимости между индивидуальными индексами i_w и изменениями в структуре затрат труда i_t [3].

Значение второй - разностное разложение индекса структуры, характеризующего изменение выработки за счет изменений в составе; третья разность отражает различия между средней взвешенной величиной прироста и средним значением прироста выработки рассчитанным по простой средней.

Подобный расчет можно использовать и для разложения абсолютного прироста зарплаты (Δz_p)

$$z p_1 - z p_0 = \left(\frac{\sum \Delta z p T_1}{\sum T_1} - \frac{\sum \Delta z p T_0}{\sum T_0} \right) + \left(\frac{\sum z p_0 T_1}{\sum T_1} - \frac{\sum z p_0 T_0}{\sum T_0} \right) + \left(\frac{\sum \Delta z p T_0}{\sum T_0} - \frac{\sum \Delta z p}{n} \right) + \frac{\sum \Delta z p}{n} \quad (3)$$

Интерпретация отдельных элементов этого выражения такая же? как и для разложения (1).

В статье [1] приводятся видоизмененные варианты формулы (1) не в виде абсолютных, а относительных приростов (темпов прироста) по отношению к средней выработке.

Варианты формул:

1. $\bar{y} = \sum (s_{\bar{y}.n}^0 \bar{y}_n) + \sum (s_{\bar{y}.n}^0 \delta_n) + \sum (s_{\bar{y}.n}^0 \delta_n \bar{y}_n)$
2. $\bar{y} = \sum (s_{\bar{y}.n}^0 \bar{y}_n) + \sum \delta_n (s_{\bar{y}.n}^0 - s_{l.n}^0) + \sum \delta_n (s_{\bar{y}.n}^0 \bar{y}_n - s_{l.n}^0 \bar{y})$
3. $y = \sum s_{y.n}^0 y_n + \sum s_{x.n}^0 (s_n^1 - s_n^0) + \sum s_{x.n}^0 (s_n^1 - s_n^0) y_n$ (4)

где $s_{0yn} = (Y_n^0 / Y_0)$ - доля уровня выпуска отрасли n в базисном году в агрегированном выпуске;

δ_n - темпы прироста производительности труда отрасли;

$\delta_n^n - (\Delta s_{l.n} / s_{l.n})^*$ - темпы прироста доли затрат труда в отрасли n по отношению к начальному году;

s_{ln} - доля затрат труда в отрасли n по отношению к агрегированным в целом затратам труда;

$s_{0xn} = (X_{0n} / X_0)$ - отношение отраслевого индекса к агрегатному;

$s_{1n} s_{0n}$ - доли затрат труда в отрасли n в общих агрегированных затратах труда в базисном и отчетном периоде.

В обычно принятой записи:

$$\begin{aligned}
 1. \frac{\bar{w}_1 - \bar{w}_0}{\bar{w}_0} &= \sum \left(\frac{q_0^n}{\sum q_0} \right) * \left(\frac{\Delta w_n}{w_0^n} \right) + \sum \frac{q_0^n}{\sum q_0} * \left(\frac{\Delta T_n^0}{\sum T_0} \right) + \sum \left(\frac{q_0^n}{\sum q_0} \right) * \left(\frac{\Delta T_0^n}{\sum T_0} \right) * \left(\frac{\Delta w_0^n}{w_0^n} \right) \\
 2. \frac{\bar{w}_1 - \bar{w}_0}{\bar{w}_0} &= \sum \left(\frac{q_0^n}{\sum q_0} \right) * \left(\frac{\Delta w_n}{w_0^n} \right) + \sum \left(\frac{T_n}{\sum T_0} \right) * \left(\frac{q_0^n}{\sum q_0} - \frac{T_0^n}{\sum T_0} \right) + \sum \frac{\Delta T_n^0}{\sum T_0^n} \left(\frac{q_0^n}{\sum q_0} - \frac{T_0^n}{\sum T_0} \right) \\
 3. \frac{\bar{w}_1 - \bar{w}_0}{\bar{w}_0} &= \sum \left(\frac{q_0^n}{\sum q_0} \right) * \left(\frac{\Delta w_n}{w_0^n} \right) + \sum \frac{w_0^n}{\bar{w}_0} \left(\frac{T_1^n}{\sum T_1} - \frac{T_0^n}{\sum T_0} \right) + \sum \frac{w_0^n}{\bar{w}_0} \left(\frac{T_1^n}{\sum T_1} - \frac{T_0^n}{\sum T_0} \right) \frac{\Delta w_n}{w_0^n}
 \end{aligned} \tag{5}$$

Так как, формула (1) отражает абсолютные приросты, то для сопоставимости с (5) ее значения должны быть поделены на среднюю выработку ($w_{ср0пр}$) в базисном периоде: тогда первый элемент у всех вариантов будет равен третьему элементу формулы 1; второй - второму элементу; третий - первому указанной формулы.

Переход от формулы (1) к формулам отдельных вариантов формулы (3, 4) производится путем деления на коэффициенты, соответственно для всех элементов коэффициент отражает отношение общего агрегатного выпуска продукции к выпуску продукции у отдельного объекта; второй - отношение доли отдельного объекта в общих затратах труда к приросту этой доли в отчетном периоде по сравнению с базисным периодом; третий - отношение прироста выработки у отдельного объекта к базисному значению средней выработки у этого объекта. Новое значение отдельных элементов рассчитывается в виде произведения значения коэффициента на кратное, полученное после деления прежнего значения на соответствующий коэффициент.

Например, значение третьего элемента для первого варианта формулы (1) поделенного среднюю выработку ($w_{српр}$) получается путем преобразования первого элемента из формулы (5) $\sum (q_0^n / \sum q_0) (\Delta w_n / w_0^n) = (\sum w_0^n T_0^n / (\sum T_0 w_0^n)) (\Delta w_n / w_0^n) = \sum \Delta w_n T_0^n / (\sum T_0 w_{ср}^*)$, подобным же образом преобразуются элементы из формулы (5) в элементы формулы (1). Возможны и обратные преобразования.

Элементы формулы (5) представляют собой произведение двух показателей, указанных коэффициентов и кратных, полученных после деления прежних значений из формулы первой на соответствующие коэффициенты.

Экономический смысл этих вторых (кратных) составляющих не всегда понятен. Первый вариант - соответственно значения этих коэффициентов у первого, второго и третьего элемента: темп прироста выработки, темп прироста доли затрат труда и произведение темпа прироста доли затрат труда на темп прироста выработки.

Второй вариант - темп прироста выработки и соответственно для второго и третьего элемента: разность между долей продукции и долей затрат труда у второго элемента не вызывает возражений; у третьего элемента - разность между долей продукции и долей затрат труда умноженной на темп прироста затрат труда и на темп прироста выработки, показатель который нельзя привести к определенной размерности.

Третий вариант - темп прироста выработки второго элемента разность между отчетными и базисными долями затрат труда, у третьего произведение прироста долей затрат труда на темпы прироста выработки.

Если в целом по всей группе объектов значения видоизмененных показателей совпадают с аналогичными в формуле 1, то в разрезе отдельных объектов не совпадение имеет место в отношении второго и третьего элемента у второго варианта.

Возможно использование и других коэффициентов, например, вместо доли выпуска отдельного объекта в общем объеме выпуска ($q_0^n / \sum q_0$), использовать долю затрат труда ($T_0^n / \sum T_0$), тогда формула (5) для первого варианта преобразуется - $\sum (T_0^n / \sum T_0) \Delta w / w_{ср0}$.

Вторые расчетные коэффициенты в этой формуле будут отличаться от подобных в предыдущей, у первого и третьего элемента вместо выработки для отдельного объекта берется средняя по всем объектам; а у второго - дополняется соотношением выработки на отдельном объекте к средней по всем объектам. И в этом случае, интерпретация преобразованных формул затруднена по сравнению с первоначальным их вариантом.

Учитывая трудности в интерпретации предложенных вариантов разложения в работе [1], в дальнейшем анализе будет использоваться формула (1). Расчеты проводились по данным о Валовой добавленной стоимости (ВДС), заработной платы и численности занятых в разрезе отдельных видов экономической деятельности, затем они обобщались в разрезе материальной и нематериальной сфере производства. Если выработка подсчитывалась в текущих ценах, то зара-

ботная плата бралась номинальная, если выработка подсчитывалась в постоянных. то заработная плата бралась реальная. Валовая добавленная стоимость в постоянных ценах подсчитывалась с использованием индекса физического объема, ВДС за 2011 год в фактических ценах умножалась на индексы физического объема за 2012 - 2015 годы. Реальная зарплата рассчитывалась также по отношению к фактической зарплате 2011 года с использованием индекса потребительских цен, зарплата начиная с 2012 года делилась на индексы потребительских цен по отношению к предыдущему году. Данные о динамике средней выработки и средней зарплате приводятся в следующей таблице 1.

Таблица 1

Индексы динамики выработки и зарплаты (% к предыдущему году)

	2012	2013	2014	2015	2011-2015
Выработка в текущих ценах, зарплата номинальная, материальная сфера					
выработка	106,5	108,1	108,5	97,1	121,4
зарплата	114,1	111,7	108,3	107,3	150,9
Выработка в текущих ценах, зарплата номинальная, сфера услуг					
выработка	116,8	116,2	111,9	112,7	174,2
зарплата	118,9	108,0	118,4	109,0	165,7
Выработка в постоянных ценах, зарплата реальная, материальная сфера					
выработка	102,9	103,	101,7	99,5	107,2
зарплата	107,6	106,6	100,9	96,2	111,4
Выработка в постоянных ценах, зарплата реальная, нематериальная сфера					
выработка	111,0	105,5	105,9	102,5	127,1
зарплата	112,2	103,0*	110,2	96,0*	122,2
Соотношение индексов номинальной зарплаты и выработки в текущих ценах					
Сфера материальная	107,1	103,3	0,998	110,5	124,3*
Сфера нематериальная	101,8	0,989	105,8	96,7	94,8
Соотношение индексов реальной зарплаты и выработки в постоянных ценах					
Сфера материальная	104,6	103,4	99,2	96,7	103,4
Сфера нематериальная	101,1	97,6	104,1	93,4	96,1

В материальной сфере рост зарплаты как номинальной, так и реальной превышал рост выработки как в текущих, так и в постоянных ценах. В сфере услуг наблюдается обратная закономерность как в отношении номинальной и реальной зарплаты, так и соответственно в отношении выработки в текущих и постоянных ценах. В целом за 2011-2015 в материальной сфере рост зарплаты превышал рост выработки, в нематериальной не превышал. Результаты расчетов на основе формулы первой, с учетом корректировки (деление на $w_{cp.0}$) приводятся в последующей табл. 2.

Таблица 2

**Структура приростов выработки (w) в текущих ценах и номинальной зарплаты (zp)
Республика Казахстан в % к $\bar{w}_1-\bar{w}_0$ и $\bar{z}p_1-\bar{z}p_0$**

Характер прироста	2012		2013		2014		2015	
	w	zp	W	zP	w	zP	w	zP
$\Delta w \Delta t, \Delta z \Delta t$	1,8	2,0	-0,9	-0,9	-9,6	-8,7	9,6	-1,4
	-7,5	3,2	-0,6	0,8	-10,6	2,4	-3,2	0,6
$w_0 \Delta dt, zP_0 \Delta dt$	73,0	24,2	19,7	-4,6	18,7	--60,2	37,5	-13,9
	5,6	29,1	-0,1	16,5	25,3	43,4	40,2	41,5
$\Delta w_{срп} - \Delta w_{срп}^*$	-68,1	-86,3	57,5	-138	60,6	-276	-128	-197
$\Delta zP_{срп} - \Delta zP_{срп}^*$	-150	-59,2	-201,3	-85,5	-14,9	-46,1	-40,6	-65,7
$\Delta w_{срп}, \Delta zP_{срп}$	93,3	160,3	23,8	243,6	30,3	444,4	190,3	312,3
	252,0	127,0	302,0	168,1	100,3	100,3	103,6	123,7

Примечание: В верхней половине объединенной строки приводятся данные по материальной сфере, в нижней - по сфере услуг; $\Delta w_{срп}, \Delta zP_{срп}$ - соответственно средние абсолютные приросты выработки и зарплаты рассчитанные по простой средней. Суммарные значение по строкам в пределах отдельных столбцов равны 100 процентам.

Меньшая доля в средних приростах чаще всего приходится на приросты, вызванные совместным влиянием изменениями в выработке или в зарплате и приростами в доле занятых, наибольшие приросты по отношению к средним приростам связаны с структурными сдвигами между средневзвешенными приростами выработки и зарплатой и их значениями при расчете по простой средней.

Различия в структуре приростов выработки и зарплаты связаны с различиями в уровне зависимостей между абсолютными и относительными приростами и базисными (предшествующими) уровнями средней выработки или средней зарплаты, между абсолютными и относительными приростами выработки и зарплаты.

Литература

1. Воскобойников И., Гимпельсон В. Рост производительности труда, структурные сдвиги и неформальная занятость в Российской экономике // Вопросы экономики. 2015. № 11. С. 30-61.
2. Глинский В. В. Портфельный анализ в статистическом исследовании клиентов предприятия // Финансы и бизнес. 2009. № 1. С. 91-95.
3. Казинец Л. С. Теория индексов (основные вопросы). М.: Госстатиздат, 1963. С. 58-59.
4. Цой Б. А., Авров А. П. К вопросу статистического изучения структурных сдвигов в экономике региона // Экономико-статистическое исследование эффективности общественной производственной деятельности региона / Министерство высшего и среднего образования Казахской ССР, Алма-Атинский институт народного хозяйства. Алма-Ата, 1987. С. 30-32.
5. Хейс Д. Причинный анализ в статистических исследованиях. М.: Финансы и статистика, 1981. 256 с.

— ◆ ◆ ◆ —

ДИНАМИКА СРЕДНЕЙ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНОЙ ЖИЗНИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В КАЗАХСТАНЕ

Авров А. П., Мананов Б. Б.

Казахский экономический университет им. Т. Рыскулова, Алматы, Казахстан

В статье рассматривается методика расчета средней продолжительности экономически активной жизни населения, под которой авторами понимается часть ее общей продолжительности, характеризующейся продолжительностью участия индивидуума в трудовой деятельности в течение всей жизни или в пределах отдельных возрастов. Помимо этого, в работе рассматривается методика расчета показателей среднего возраста вхождения и выхода из экономически активной жизни, анализируется динамика и влияние факторов. Предложенные методики апробированы на данных таблиц смертности населения Республики Казахстан за 2014 г. Особое внимание уделено анализу различий в брутто- и нетто- продолжительности предстоящей экономически активной жизни мужчин и женщин за 1979, 1999, 2014 гг.

Ключевые слова: экономически активное население, средний возраст экономически активной жизни населения, повозрастная смертность, брутто- продолжительность предстоящей экономически активной жизни, нетто- продолжительность предстоящей экономически активной жизни,

DYNAMICS OF THE AVERAGE LENGTH OF ECONOMICALLY ACTIVE LIFE OF HUMAN POTENTIAL IN KAZAKHSTAN

Avrov A. P., Mananov B. B.

Ryskulov Kazakh Economic University, Almaty, Kazakhstan

The article considers the method of calculating the average length of economically active life of population, which the authors understand as a part of its total duration, characterized by the duration of participation of an individual in the labor market in the lifetime or within specific age groups. In addition, the paper discusses the method of calculating the average age of start and end of economically active life, the dynamics and impact of factors are analyzed. The proposed method was tested based on the mortality data of the population of the Republic of Kazakhstan for 2014. Special attention is paid to the analysis of the differences in gross- and net-expectancy of the economically active life of men and women in 1979, 1999 and 2014.

Key words: economically active population, average age of economically active life of the population, age-specific mortality, gross expectancy of the economically active life, net expectancy of the economically active life.

Снижение смертности, повышение рождаемости и уменьшение миграции в Казахстане не означает, что отпала необходимость выявления потерь в использовании трудового потенциала общества связанных со смертностью, уровнем занятости и другими факторами.

Используя данные таблиц о средней продолжительности предстоящей жизни населения и данных о трудовой деятельности, было произведено исчисление средней продолжительности экономически активной жизни населения, при ее расчете учитывалась трудовая активность и смертность населения в отдельных возрастных группах населения, доля экономически активного населения.

Средняя продолжительность экономически активной жизни населения есть часть ее общей продолжительности, характеризует продолжительность их участия (индивидуума) в трудовой деятельности в течение всей жизни или в пределах отдельных возрастов.

Статья является продолжением [1, с. 101-102], исследования проведенного одним из авторов по данным 1998 г., уже на основе данных 2014 года. При расчете использовались показатели из таблиц смертности, при этом принимались следующие допущения: не различалось смертность экономически активного и экономически не активного населения, возраст начала трудовой деятельности не зависит от возраста ее прекращения.

Брутто-продолжительность экономически активной жизни населения отражает максимально возможную продолжительность трудовой деятельности при условии, что лиц из условного поколения проявляет ту же трудовую активность в течение своей жизни, которая наблюдалась во время составления таблиц смертности.

$$B_{a,x} = \sum_x^w a_x \cdot n, \quad (1)$$

где $B_{a,x}$ - брутто-продолжительность предстоящих экономически активных лет жизни при достижении возраста x лет;

a_x - удельный вес экономически активного населения в возрастной группе от x до $x+n$ лет;

n - ширина возрастного интервала;

w - предельный возраст трудовой активности (74 года),

У мужчин брутто-продолжительность экономически активной жизни в 1998 году равнялась 40,8, а в 2014 году 42,1 годам, у женщин соответственно – 33,3 и 35,9. При расчете этого показателя не учитывается смертность, приводящая понижению средней продолжительности экономически активной жизни населения.

Нетто-продолжительность экономически активной жизни населения исчисляется с учетом смертности, делается допущение, что по возрастной трудовой и смертность лиц из условного поколения со временем не меняется.

Данные 3 и 4 колонок табл. 1 брались из таблицы смертности, они характеризуют численность доживающих и численность стационарного населения (число живущих в возрасте x до $x+n$ лет), т.е. численность такого населения, воспроизводство которого происходит с сохранением постоянной численности и постоянного возрастно-полового состава, который определяется вымиранием. Колонка 6 рассчитывается путем суммирования численности стационарно экономически активного населения начиная с предельного возраста трудовой активности. Сумма средней продолжительности предстоящей экономически активной жизни и средне предстоящей неактивной жизни равна средней продолжительности предстоящей жизни для отдельных возрастов.

Средняя продолжительность предстоящей жизни у новорожденных для всего населения соответственно в 1979, 1998 и 2014 годах составила – 66,96; 64,45 и 71,45 лет. В таком же порядке и изменялась средняя нетто-продолжительность экономически активной жизни населения (31,67; 31,60 и 35,18 лет).

Различия средней нетто-продолжительности предстоящей экономически активной жизни между мужчинами и женщинами связаны с разными уровнями смертности и занятости (табл. 2). Значительный рост нетто-продолжительности предстоящей экономически активной жизни наблюдается как у мужчин и у женщин. Несмотря на более низкую смертность у женщин (средняя продолжительность жизни мужчин - 66,88, женщин - 75,82 лет) за счет более низкой их занятости во всех возрастах у мужчин нетто-продолжительность экономически активной жизни выше и в 2014 году.

Таблица 1

Исчисление средней нетто-продолжительности предстоящей экономически активной жизни населения Казахстана за 2014 год

Возрастные группы	Удельный вес экономически активного населения (ах,п)	Число доживающих, чел. (Iх)	Стационарное население, чел. (Lх)	Стационарное экономически активное население, чел. (La,х=ахLх)	Число прожитых экономически активной жизни, человеко-лет (Та,х)	Средняя нетто-продолжительность экономически активной жизни, лет (еа,х)
1	2	3	4	5	6	7=6:3
0-14	0,0	100000	1480484	0	3518004	35,18
15-19	0,115	98435	491433	56616	3518004	35,74
20-29	0,825	98101	975464	804825	3461388	35,28
30-39	0,979	96824	955628	935850	2656564	27,44
40-49	0,951	93995	918070	872876	1720714	18,31
50-54	0,862	89220	437272	376841	847838	9,50
55-59	0,661	85462	414618	274067	470997	5,51
60-74	0,195	80125	1010063	196935	196931	2,46

Примечание: Составлена авторами по данным [3]

Таблица 2

Динамика средней нетто-продолжительности предстоящей экономически активной жизни мужчин и женщин в Казахстане

Возраст, лет	Мужчины			Женщины		
	1979 г.	1999 г.	2014 г.	1979 г.	1999 г.	2014 г.
1	2	3	4	5	6	7
0-14	33,41	33,33	36,35	30,33	30,72	34,04
15-19	33,47	34,71	36,99	31,87	38,65	34,52
20-29	33,04	32,26	36,53	30,42	30,16	34,07
30-39	25,66	24,62	28,38	22,34	22,14	26,54
40-49	17,18	16,41	19,44	13,67	13,58	17,30
50-54	8,91	8,41	10,85	5,13	9,52	8,35
55-59	5,07	4,80	6,87	1,73	1,66	4,41
60-74	1,62	1,46	3,68	0,62	0,57	1,52

Примечание: Составлена авторами по данным [3]

И у мужчин, и у женщин наблюдался рост средней продолжительности экономически активной жизни, но разрыв между мужчинами женщинами практически мало изменился.

Различия в значениях нетто-продолжительности предстоящей экономически активной жизни у мужчин и женщин, связанные с различиями уровня занятости может быть определено на основе индекса постоянного состава.

$$I_{\text{постоянного состава}} = \frac{a_x^M \cdot L_x^M}{a_x^Ж \cdot L_x^M} = 1,141,$$

Влияния различий смертности определяется при помощи индекса структуры,

$$I_{\text{структуры}} = \frac{a_x^Ж \cdot L_x^M}{a_x^Ж \cdot L_x^Ж} = 0,936,$$

За счет совместного влияния этих двух факторов нетто-продолжительности экономически активной жизни у мужчин в 1,068 раза превышала нетто-продолжительности экономически активной жизни у женщин.

$$I_{\text{переменного состава}} = \frac{a_x^M \cdot L_x^M}{a_x^Ж \cdot L_x^Ж} = 1,068$$

Более детальный анализ различий между мужчинами и женщинами приводится в следующей таблице.

Динамика средней нетто-продолжительности предстоящей экономически активной жизни населения Казахстана

Возраст, лет	1999 г.			2014 г.		
	Мужчин*	Женщин	Разница (-) за счет более высокой по возрасту смертности	Мужчин*	Женщин	Разница (-) за счет более высокой по возрасту смертности
1	2	3	4	5	6	7
0	27,24	30,72	-3,08	31,87	34,04	-2,17
15	28,78	31,65	-2,87	32,44	34,52	-2,08
20	27,42	30,16	-2,96	32,06	34,07	-2,01
30	20,05	22,14	-2,09	24,88	26,54	-1,66
40	12,23	13,58	-1,35	16,19	17,30	-1,11
50	4,72	5,13	-0,93	7,80	8,35	-0,55
55	1,47	1,66	-0,19	4,06	4,41	-0,35
60	0,47	0,57	-0,10	1,32	1,52	-0,20

Примечание: Составлена авторами по данным [2].

*По уровню по возрасту занятости женщин.

Для большинства возрастных групп различия между мужчинами и женщинами сократились, исключение составляет последние возрастные группы.

Различия в значениях показателя у мужчин и женщин, связанные с различием трудовой активности рассчитывались в виде разности между значениями показателя у мужчин и его значением у мужчин подсчитанные по уровню занятости женщин. Различия, связанные с неодинаковой занятостью между мужчинами и женщинами, так же сократились, так для новорожденных в 1999 году они составляли 6,09 лет (33,33табл,2-27,24), то в 2014 году они снизились до 4,48 лет.

Как уже было отмечено сумма средней продолжительности экономически активной жизни и экономически неактивной равна средней продолжительности жизни, для характеристики нагрузки по отношению к экономически активному населению можно использовать показатель в виде соотношения числа прожитых человеко-лет экономически неактивной жизни к числу прожитых человеко-лет экономически активной жизни:

$$\frac{\sum (1-a_x) \cdot L_x}{\sum a_x \cdot L_x},$$

где $1-a_x$ – доля экономически неактивного населения в определенной возрастной группе.

За 2014 год значение показателя составило 0,90, что по сравнению с 1998 годом (0,95) снизилось, то есть уменьшилась нагрузка на экономически активное население.

Для обобщающей характеристики (структуры) движения экономически активного населения можно использовать показатели среднего возраста вхождения и выхода из экономически активной жизни населения [2].

Для расчета показателей средней возрасту вхождения и выхода из экономически активной жизни населения были использованы данные о средней продолжительности предстоящей жизни населения и данные о трудовой деятельности. Сначала были определены объемы притока и выхода из экономической активной жизни населения с учетом трудовой активности и смертности населения в отдельных возрастных группах населения, доля экономически активного населения. При этом принимались следующие допущения: не различалась смертность экономически активного и экономически не активного населения, возраст начала трудовой деятельности не зависит от возраста ее прекращения.

Средний возраст вхождения в экономически активной жизни населения определяется по формуле:

$$\bar{X}_V = \frac{\sum V_x \cdot x^*}{\sum V_x},$$

где V_x - количества притока;

x^* - отдельные значения возраста, начальный возраст вхождения в трудовую деятельность берется равным 16 годам, а для последующих возрастных групп его значение бралось как среднее из начального и конечного возраста в группе.

Средний возраст выхода из экономически активной жизни определяется по формуле:

$$\bar{X}_U = \frac{\sum U_x \cdot x^*}{\sum U_x},$$

где U_x - общий отток населения: до сороколетнего возраста берется равным численности умерших, а для последующих берутся прирост или уменьшение экономически активного населения от возраста X до $X+n$ лет.

Средний возраст выхода из экономической активной жизни населения можно разделить на две составляющие – в связи со смертью и в связи с выходом на пенсию.

Средний возраст выхода из экономической активной жизни населения в связи со смертью подсчитывается по формуле:

$$\bar{X}_d = \frac{\sum U_x^d \cdot x_u^*}{\sum U_x^d},$$

где U_x^d - отток в связи со смертью.

Средний возраст выхода из экономической активной жизни населения в связи с выходом на пенсию:

$$\bar{X}_a = \frac{\sum U_x^a \cdot x_u^*}{\sum U_x^a},$$

где U_x^a - отток в связи с выходом на пенсию.

Средний возраст вхождения в экономически активной жизни населения Казахстана за 2014 год составил 22,1 года, средний возраст выхода в связи с выходом на пенсию – 60,2 года, средний возраст выхода в связи со смертью – 51,9 лет, средний возраст выхода из экономической активной жизни – 58,3 года.

Эффект связанный с изменением возраста входа и выхода из экономически активной жизни можно оценить в виде разницы между размером ВВП в расчете на одного занятого и величиной расходов на конечное потребление в расчете на одного жителя страны.

В 2014 году размер ВВП на одного занятого составил 4,741 млн тенге, средний расход на конечное потребления домашних хозяйств плюс индивидуальные расходы государства на одного жителя составил 1,164 млн тенге.

В 2014 году по сравнению с 1998 годом эффект за счет изменения среднего возраста:

- вхождения в экономически активную жизнь составил $(20,2 - 22,1) * (4,741 - 1,164) = -6,8$ млн тенге;
- выхода на пенсию $(60,2 - 57,6) * (4,741 - 1,164) = 9,3$ млн тенге;
- в связи со смертью $(51,9 - 45,5) * (4,741 - 1,164) = 22,9$ млн тенге.

В целом средний эффект в расчете на одного занятого от более высокой продолжительности экономической активной деятельности

$$(58,3 - 56,2) * (4,741 - 1,164) = 7,5 \text{ млн тенге.}$$

Литература

1. Авров А., Акпарова А. Динамика продолжительности экономически активной жизни населения Казахстана // Экономика и статистика. 2001. № 3. С. 102-105.
2. Авров А., Дауренбеков А.К. Средняя продолжительность экономически активной жизни населения Казахской ССР // Модели и методы экономического и социального планирования: Сборник научных трудов. Алма-Ата, 1988. С. 133-143.
3. Демографический ежегодник Казахстана. Астана, 2015.
4. Казахстан в 2015 году. Астана, 2016.
5. Статистический ежегодник. Астана, 2016.

—◆◆◆—

ФОРМИРОВАНИЕ У СТУДЕНТОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ НОРМАТИВНО-ЦЕННОСТНОЙ СТРУКТУРЫ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ ВУЗА

Сухорукова Н. Г.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Формирование у студентов системы нормативно-ценностных ориентиров будущей профессиональной деятельности осуществляется в ходе первичной профессиональной социализации в вузе. Результаты эмпирического исследования, проведенного в апреле-мае 2017 г. методом анкетного опроса студентов 1–4-х курсов, обучающихся в НГУЭУ по направлениям подготовки «Социология», позволили изучить и сравнить первичное и текущее представление о профессии социолога у студентов разных курсов. Рассматривается влияние осознанности выбора направления подготовки и уровень информированности о профессии до поступления в вуз как факторов процесса интериоризации социально-профессиональных ценностей; представление о будущей профессии анализируется в неразрывной связи с особенностями личности специалиста-социолога; выявляется влияние личности преподавателя на процесс первичной профессиональной социализации. Даются рекомендации по совершенствованию процесса профессиональной социализации студентов в образовательном пространстве вуза.

Ключевые слова: первичная профессиональная социализация, профессиональная компетентность, социологическое образование, компетенции, выбор профессии.

FORMATION OF STUDENTS PROFESSIONAL NORMATIVE-VALUE STRUCTURE IN HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTION

Sukhorukova N. G.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The formation of the system of normative and value orientations of future professional activity among students is carried out in the course of primary professional socialization in a university. The results of the empirical study, carried out in April-May 2017 by the questionnaire survey of the students of the 1st and 4th year of studying sociology at the Novosibirsk State University of Economics and Management, made it possible to study and compare the primary and current view of the sociologist's profession among students of different courses. The influence of conscientiousness of the choice of the field of study and the level of awareness of the profession before entering the university as factors in the process of interiorization of social and professional values are examined. The idea of the future profession is analyzed connected with the personality of the specialist in sociology. The influence of the teacher's personality on the process of primary professional socialization is revealed. Recommendations are given to improve the process of professional socialization of students in the educational space of the university.

Key words: primary professional socialization, professional competence, sociological education, competences, choice of profession.

Образовательное пространство вуза является сферой первичной профессиональной социализации будущих специалистов, которые призваны решить задачу выхода российской экономики и общества на инновационную траекторию развития. Именно это, согласно нормативным документам, явилось главной причиной реформирования сферы образования в целом и в том числе высшего профессионального образования. Результатом первичной профессиональной социализации студента вуза является формирование профессиональной компетентности как интегрального показателя, характеризующего деловые и личностные качества, уровень знаний, умений и опыта специалиста, необходимых для достижения цели в определенной профессиональной деятельности.

Социологическое образование, как и наука социология, имеет непростую историю в России, что сказалось на проблемах и противоречиях, характеризующих современный процесс профессиональной социализации социолога, успешность и востребованность специалистов-социологов на российском рынке труда. Эмпирической основой статьи выступают данные социологического исследования, проведенного в апреле-мае 2017 г. В анкетном опросе принимали участие все студенты 1-4 курсов НГУЭУ бакалавриата направления подготовки «Социология» (N=80).

Значительную роль в достижении целей профессиональной социализации в вузе играет осознанность выбора профессии. Для большинства студентов направление подготовки «Социология» рассматривалось в качестве третьего приоритета. Причем, среди таковых оказалось большинство первокурсников (52,2%). Вместе с тем, почти треть абитуриентов (31,3%) поступает именно на социологию, указывая ее первой в списке приоритетных направлений подготовки. Таких

респондентов большинство среди студентов четверокурсников. Большинство второкурсников (42,1) и третьекурсников (47,1%) выбирали социологию как второе или третье по приоритету направление подготовки.

Основной причиной поступления на социологию была возможность учиться бесплатно, поскольку на данное направление ежегодно выделяется более 20 бюджетных мест. Этот фактор в качестве основного при поступлении на социологию указали 56,5% первокурсников, 70,6% третьекурсников и 76,2% четверокурсников. Следующим по значимости фактором поступления на социологию является интерес обучения именно по данному направлению (23,4%), причем таких оказалось существенно больше, более 40%, среди второкурсников. На них, с нашей точки зрения, должна быть направлена работа преподавательского состава кафедры с целью поддержания интереса к будущей профессии.

С каким представлением о своей будущей профессии пришли поступать в вуз абитуриенты? Как показал опрос, 42,1% респондентов имели стереотипное представление о профессии – «человек с анкетой», но примерно столько же (40,8%) тех, кто знал, что это «полезная профессия для общества, но о ней очень мало знают работодатели». Низкий уровень информированности о профессиональных компетенциях социолога у абитуриентов, их родителей, а также работодателей отражается негативно на результатах первичной профессиональной социализации, часто приводит к снижению мотивации обучения и смене профессии в дальнейшем. Для решения этой проблемы необходимо не только популяризировать данную профессию в рамках профориентационной работы с будущими абитуриентами - школьниками старших классов, но и использовать все имеющиеся возможности для демонстрации специалистам других областей профессиональной деятельности (в частности, студентам других направлений подготовки в НГУЭУ) преимуществ социологии как науки и практической деятельности в решении социальных проблем и принятии эффективных управленческих решений на разных уровнях от предприятия, города, региона до общества в целом. Такая работа должна осуществляться кафедрой социологии в процессе преподавания дисциплины «Социология» студентам других направлений подготовки в университете.

Из каких источников информации складывается первоначальное представление о профессии? По данным нашего опроса, главным источником информации о профессии социолога были СМИ, на этот источник указало 46,3% всех респондентов, около пятой части респондентов (18,8%) о профессии социолога узнали от ближайшего окружения (друзей, знакомых). Только 6,3% получили информацию о профессии социолога в результате профориентационной работы в школе и столько же - при посещении «Дня открытых дверей» в университете. В связи с этим следует отметить крайне низкую эффективность профориентационных мероприятий кафедры и университета в целом, проводимых в рамках традиционных форм работы с будущими абитуриентами вуза. Учитывая значительную роль современных СМИ, необходимо искать более привлекательные для молодых людей формы работы с будущими абитуриентами с целью популяризации профессии социолога в современном российском обществе.

Представление о будущей профессии постепенно меняется в ходе теоретической и практической подготовки, студент все более полно начинает осознавать не только содержание, но и значимость своей профессии. Это подтверждается результатами нашего исследования. Так, большинство студентов-социологов, оценивая свое нынешнее представление о профессии, указывает на его частичное (56,3%) или полное изменение (38,8%) по сравнению с тем, которое было при поступлении в вуз. Причем, надо отметить, что значительные изменения представлений о профессии социолога происходят уже на первом курсе, а к концу обучения (на 3-4 курсах) они меняются полностью (58,8% и 66,7% - соответственно курсам обучения) или частично (41,2% - на третьем курсе и 33,3% - на четвертом). По мнению подавляющего большинства респондентов (91,3%) профессия социолога требует разнообразных знаний, широкого кругозора и навыков сбора и обработки информации, также она, по мнению 83,8% респондентов, может быть применима в разных сферах общества, но вместе с тем требует от специалиста непрерывного образования (75% респондентов полностью согласны с этим суждением).

Более половины респондентов (65%) выразили полное согласие с суждением о том, что социолог – это ученый, занимающийся изучением важнейших социальных проблем. С этим суждением частично согласны более трети респондентов (35%).

Как было обнаружено ранее, при проведении конкурса эссе на тему «Моя профессия – социолог», проводимого ежегодно среди первокурсников, в среде обучающихся по направлению социология довольно распространено мнение, что данная профессия позволяет общаться с людьми [1]. С данной особенностью профессии социолога полностью или частично согласны соответственно 63,7% и 31,3% опрошенных. Немного меньше среди респондентов тех, кто считает, что социолог

лог – это помощник управленцев, способствующий принятию эффективных управленческих решений. Полное или частичное согласие с этим суждением выразили, соответственно, 58,8% и 40% респондентов.

Большая степень несогласия высказывается респондентами по поводу суждения о том, что профессия помогает людям решать их повседневные проблемы (это суждение в большей мере соответствует представлению о социальном работнике) и, что социологом может стать не каждый, а только тот, кто обладает особыми чертами характера.

Сравнивая данные опроса по курсам, обнаруживается, что все первокурсники (100%) согласны с суждением о том, что профессия позволяет общаться с людьми. Очевидно, что эта сторона профессии представляется для них крайне важной, в связи с тем, что они еще не имеют полного представления о работе социолога, поскольку не сталкивались с рядом дисциплин, в которых осваиваются практические аспекты будущей профессии. В большей степени вербализованный образ профессии, сформированный на основе изучения базовых дисциплин учебного плана (история социологии, основы социологии, введение в специальность) способствует пониманию того, что работа социолога требует разнообразных знаний, широкого кругозора и непрерывного образования. Более основательно о важнейших характеристиках профессии могут судить студенты 4 курса, завершающие обучение и ко времени опроса уже вышедшие на практику для выполнения ВКР. Именно их суждения относительно важнейших составляющих профессии, можно сказать, более реалистичны. На основании этих суждений, которые четко согласуются с данными по всей выборке, можно описать наиболее общее представление о профессии социолога как универсальной, требующей разнообразных знаний, широкого кругозора и навыков сбора и анализа социологической информации, основанной на непрерывном процессе самообразования и повышения квалификации в системе ДПО.

Профессиональная компетентность понимается нами как широкое понятие, включающее различные профессиональные характеристики специалиста, а также определенный набор личностных качеств, направленных на гармоничное общение в коллективе и достижение поставленной цели [3]. В неустойчивом, неопределенном российском обществе пока еще не сложилась адекватная модель профессионального социолога. В отечественной и зарубежной литературе представлены разнообразные подходы к определению важнейших элементов профессиональной компетентности специалиста. Обобщая эти исследования, мы выделили «социально-личностные» и «профессионально-специальные» качества социолога. Первые представляют собой базовые компетенции профессионала-социолога (целеустремленность, широкий кругозор, неравнодушное отношение к людям и событиям, происходящим в обществе, честность, добросовестность, ответственность, дисциплинированность и т.д.). Обозначенная совокупность компетенций является основой становления профессионала, его идентификации в обществе. Вторые – это навыки и умения, которые необходимы для профессии социолога как конкретного вида профессиональной деятельности: умение собирать и анализировать информацию, проводить полный цикл социологического исследования, владеть навыками работы с компьютерными программами обработки данных и т.п. По результатам опроса было обнаружено, что студенты придают наибольшее значение таким качествам личности, как широкий кругозор (75%), общительность, коммуникабельность (74%), целеустремленность и заинтересованность в работе (50%). Однако, первокурсники на первое место ставят общительность и коммуникабельность, а на второе – широкий кругозор. Менее значимыми качествами для всех респондентов являются: усидчивость, терпеливость (44%); равнодушное отношение к людям и событиям, происходящим в обществе (42,5%); ответственность и дисциплинированность (35%). Среди профессионально-специальных качеств социолога на первое место все респонденты, независимо от курса обучения, ставят умение проводить весь цикл социологического исследования (73%) и понимание сути происходящих событий, выявление причинно-следственных связей (72%). Таким образом, в ходе первичной профессиональной социализации у студентов уже сформировалось понимание того, что социолог должен обладать социологическим воображением (Ч.Р. Миллс), понимать, что все происходящее в социальной жизни общества имеет непосредственную или опосредованную связь с историческими, культурными или структурными условиями и предпосылками (П. Штомпка) [2].

Имея вполне достаточное для студента вуза представление о будущей профессии и правильно оценивая её значимость и гражданскую миссию в обществе, многие респонденты сомневаются в выборе профессии социолога. Так, среди первокурсников таких более 40%, а среди четверокурсников – более 60%. Сомнения обусловлены, прежде всего, неясностью перспектив трудоустройства (например, на эту причину указали более 90% четверокурсников) и не соответствием данного вида деятельности своим склонностям и интересам (на всех курсах таких, примерно, треть). Около одной трети респондентов считают, что работа социолога не сможет обеспечить

их материальное благополучие. Не случайно, что многие респонденты, определяя свои планы на будущее, собираются поступать в магистратуру по другой специальности, а среди четверокурсников на момент опроса твердое решение о продолжении обучения именно по социологии приняло только 2 человека из 21. Но, заметим, что большинство респондентов на всех курсах удовлетворено процессом обучения по направлению «Социология» в НГУЭУ, отмечая профессионализм и широкий кругозор преподавателей (64,6%), разнообразие дисциплин учебного плана (62%), высокий уровень теоретической подготовки по базовым предметам (49,4%), практическую направленность обучения (38%). Респонденты единодушны в высокой оценке роли преподавателей в формировании ценностно-мотивационной структуры профессиональной компетентности будущего специалиста, указав на важность умения интересно преподнести учебный материал (89%), знание своего предмета и увлеченность им (81%), доброжелательность по отношению к студентам (74%).

В заключение можно отметить, что формирование нормативно-ценностной структуры профессионала-социолога является достаточно сложным и противоречивым социальным процессом и зависит от множества факторов и условий. Значительную роль в успешности первичной профессиональной социализации играет устойчивость профессионального выбора и его мотивация, а также популяризация социологии в современном российском обществе.

Литература

1. Сухорукова Н.Г. Представления о профессии социолога: контент-анализ студенческих эссе // Россия и Европа: связь культуры и экономики: Материалы XVIII международной научно-практической конференции. Прага, Чешская Республика: Изд-во WORLD PRESS s.r.o, 2017. С. 91- 93.
2. Штомпка П. Десять тезисов о статусе социологии в неравном мире // Социологический ежегодник. 2011. № 1. С. 41-44.
3. Garavan T. Competencies & Workplace Learning: Some Reflections on the Rhetoric & the Reality // Journal of Workplace Learning. 2001. Vol. 13. № 4. P. 144-164.



МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАЗОВЫХ СУБЪЕКТОВ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Головина Н. А.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Проводимая в сфере здравоохранения России реформа, с одной стороны, демонстрирует положительные тренды в части увеличения средней продолжительности жизни, а с другой, встречает резкую критику со стороны населения, представителей различных политических партий, самих работников данной сферы. В данной статье представлены результаты критического анализа действующих в различных субъектах Российской Федерации подходов к оценке эффективности реализации государственной политики на уровне медицинских организаций (поликлиниках, больницах и др.). Прежде всего установлено, что большинство показателей характеризуют результативность осуществляемых в данных организациях процессов; тогда как практически отсутствуют показатели эффективности управления данными организациями. Автором предлагаются направления совершенствования методики оценки эффективности деятельности базовых субъектов сферы здравоохранения в части уровня удовлетворенности населения, уровня развития человеческого капитала, сферы здравоохранения, эффективности управления финансовыми ресурсами и эффективности системы управления.

Ключевые слова: сфера здравоохранения, эффективность государственной политики, медицинские услуги, критерии эффективности.

METHODICAL APPROACHES TO THE EVALUATION OF THE ACTIVITY OF THE BASIC SUBJECTS OF THE HEALTH CARE SYSTEM

Golovina N. A.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The reform conducted in the Healthcare sector, on the one hand, demonstrates some positive trends in terms of increase in the average life expectancy; on the other hand, it meets sharp criticism from the public, as well as from representatives of different parties and the workers of this field. The article presents some results of a critical analysis

of the being used now in different subjects of the Russian Federation approaches to evaluation of effectiveness of the state policy implementation at the level of medical organizations (polyclinics, hospitals, and etc.). First of all, it was determined that most indicators of the analysis characterize effectiveness of the processes carried out in these organizations; whereas, there are practically no management performance indicators. The author suggests some directions for improvement of methods and approaches to the evaluation of effectiveness of the basic subjects of public health in terms of the level of population contentment and the level of human health capital, as well as the efficiency of financial resources management and the management system in general.

Key words: health sector, effectiveness of public policy, medical services, performance criteria.

В современных условиях эффективность и результативность деятельности медицинских организаций, как базовых субъектов системы здравоохранения, зависит от большого числа факторов, влияющих на собственно процесс оказания медицинской помощи (основной процесс), вспомогательные и обслуживающие процессы (в том числе, инфокоммуникационные), систему управления на всех иерархических уровнях (государство – отрасль / регион – медицинская организация). Важно учитывать контекстную среду – состояние экологии, образ жизни местного сообщества, ответственность населения за сохранение своего здоровья и др. При этом в качестве интегральных показателей эффективности функционирования национальной системы здравоохранения, как правило, используются ожидаемая продолжительность жизни, подушевые расходы на здравоохранение, отношение затрат на охрану здоровья к ВВП государства. Так, на основании данных показателей, представленных ООН, Всемирной организацией здравоохранения и Всемирным банком, Американское агентство финансово-экономической информации Bloomberg составляет рейтинг стран мира по показателю эффективности систем здравоохранения. По результатам 2016 г. 1 место в данном рейтинге занял Гонконг, 2 место – Сингапур, 3 место – Испания, 39 место – Германия, 55 место – Россия [8]. По данным 2015 г. Россия занимала 54-е место (оценка эффективности 29,6, в том числе ожидаемая продолжительность жизни в стране составляла 71,07 года, расходы на здравоохранение 6,55% ВВП или \$ 957 на душу населения). Таким образом, несмотря на заявленное увеличение продолжительности жизни в 2016 г. до 71,87 года в целом рейтинг России практически не изменяется.

По данным социологических опросов, удовлетворенность населения в нашей стране качеством медицинской помощи также довольно низкая: в начале 2000-х гг. качеством оказываемой медицинской помощи была не удовлетворена половина населения, а в последние годы число таких лиц увеличилось до 70%.

Так по данным Правительства Новосибирской области удовлетворенность медицинской помощью населения в среднем по Новосибирской области в 2016 г. составила 66 %, а г. Новосибирска – 56 % (табл. 1) [5].

Таблица 1

Показатели удовлетворенности населения Новосибирской области медицинской помощью

Территория	Значение показателя, %
Баганский район	71
Барабинский район	48
Болотнинский район	66
Венгеровский район	91
Доволенский район	68
Искитимский район	56
Кыштовский район	74
Новосибирский район	66
Ордынский район	59
Усть-Тарский район	76
Черепановский район	58
г. Бердск	59
г. Искитим	55
г. Новосибирск	56
Новосибирская область	66

Наибольшее значение показателя удовлетворенности медицинской помощью населения отмечается в Венгеровском районе (79 %), а наименьшее – в Барабинском районе (48 %).

При этом среди тех, кто определяет качество медицинских услуг как плохое, в основном, пациенты с хроническими болезнями, которые чаще контактируют с медицинской сетью, попадают в зависимость от медицинского персонала. Они лишь в 15% случаев удовлетворены качеством медицинской помощи. Среди людей с хорошим здоровьем удовлетворенных качеством медицинской помощи в 3 раза выше. Среди лиц с материальным достатком выше среднего и высоким неудовлетворенных качеством медицинского обслуживания в 2,5 раза меньше, чем среди лиц с низким и средним достатком. Материальные возможности позволяют им получить обслуживание более высокого уровня, у таких лиц выше уровень ожиданий, причем в первую очередь не от профессиональной, а от сервисной составляющей медицинской помощи, что свидетельствует о необходимости дифференцировать потребности различных групп населения.

Резко возрастает доля населения, оценивающего на низком уровне доступность медицинской помощи. Данный тренд формируется под влиянием таких факторов, как активизация просветительской работы среди населения (в том числе, через телепрограммы «Жить здорово», «О самом главном» и др., ориентирующих население на раннюю диагностику и обращение за медицинской помощью и), введение ограничений на продажу населению ряда лекарственных средств без рецепта (рекомендации) врача, увлечением экстремальными видами спорта и т.д.

Одним из главных документов по обеспечению доступности медицинской помощи и повышению эффективности медицинских услуг, объемы, виды и качество которых должны соответствовать уровню заболеваемости и потребностям населения, передовым достижениям медицинской науки, является государственная программа «Развитие здравоохранения», утвержденная постановлением Правительства РФ № 294 от 15.04.2014 г.) [1]. Заявленные в госпрограмме 10 задач и 11 подпрограмм отражают следующие ключевые направления [6]:

- повышение эффективности функционирования действующих служб и структур (профилактика охраны здоровья, первичная медико-санитарная помощь; высокотехнологичная медицинская и скорая помощь; службы родовспоможения и детства; структуры сферы реабилитации населения и системы санаторно-курортного лечения, контрольно-надзорные службы);
- повышение инновационной активности действующих служб и структур (инновационные методы диагностики, профилактики и лечения, персонализированная медицина; паллиативная медицинская помощь пациентам, страдающим неизлечимыми заболеваниями);
- формирование и развитие системы управления человеческим капиталом системы здравоохранения (научные школы, подготовка и оценка кадров на новой методологической основе, модернизация системы стимулирования и др.);
- модернизация системы управления с целью обеспечения системности развития отрасли (стратегирование, мониторинг, управление культурным контекстом и др.).

В этих условиях действующая система показателей и индикаторов, характеризующих эффективность отрасли, с позиции информационного обеспечения оценки управляющих воздействий, требует пересмотра [7, с. 32].

Экспертно-аналитическим центром РАНХиГС в марте 2015 г. было проведено исследование [6] в рамках общей дискуссии о ситуации, проблемах и возможностях развития системы здравоохранения в Российской Федерации. В качестве инструмента сбора мнений применялось онлайн-анкетирование 143-х экспертов, к которым предъявлялись определенные требования (наличие опыта работы в сфере проблематики исследования не менее 5 лет, наличие прикладного опыта по теме исследования или научные работы (публикации, монографии, статьи и проч.), участие в научных конференциях/семинарах/форумах, участие в заседаниях и совещаниях, проводимых органами власти). Результаты исследования показали, что действующая система показателей реализации госпрограммы не позволяет оценить данный процесс как эффективный. К основным проблемам отнесены:

- обострение в большинстве регионов России кадровой проблемы: нехватка квалифицированных кадров (отметили 13,0 % респондентов), неадекватный уровень заработной платы и условий работы (11,0 %), некачественная и деградирующая система подготовки современных кадров (10,4 %);
- снижение уровня контроля хода реализации программы и влияния государственной политики на функционирование различных субъектов системы здравоохранения (17,5%);
- дефицитное финансирование системы здравоохранения (11,7%) при неэффективном использовании бюджетных средств [6].

В 2017 г. Государственная дума утвердила сокращение расходов на здравоохранение с 544 млрд руб. до 362 млрд руб. (на 33%). Данное снижение, по прогнозам аналитиков Экспертно-аналитического центра РАНХиГС [5], приведет к тому, что:

- стационарное обслуживание сократится на 39%, – с 243 млрд руб. до 148 млрд руб;
- амбулаторная медицина – с 113,4 млрд руб. до 68,99 млрд руб.
- санитарно-эпидемиологическое – с 17,473 млрд руб. до 14,68 млрд руб.;
- научные исследования сократятся до 16,028 млрд руб., или на 21%.

Таким образом, с учетом инфляции 2016 г. на прогнозируемом уровне 7% в 2017 г. государство сократит расходы на здравоохранение в реальном выражении в 2 раза по сравнению с 2015 г.

Оценка качества оказания услуг медицинскими организациями в амбулаторных или стационарных условиях в большинстве субъектов Российской Федерации проводится по критериям, утвержденным приказом Министерства здравоохранения Российской Федерации от 28.11.2014 № 787н:

- открытость и доступность информации о медицинской организации;
- комфортность условий предоставления медицинских услуг и доступность их получения;
- время ожидания предоставления медицинской услуги (время ожидания в очереди при получении медицинской услуги);
- доброжелательность, вежливость и компетентность работников медицинской организации;
- удовлетворенность оказанными услугами в медицинской организации [4].

За последние годы Министерством здравоохранения РФ и субъектами РФ в рамках исполнения функций по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в установленной сфере деятельности, а также в целях реализации федеральных законов, указов Президента РФ и постановлений Правительства РФ, в том числе Постановления от 15.04.2014 № 294 «Об утверждении Государственной программы Российской Федерации «Развитие здравоохранения», иных стратегических и программных документов в сфере здравоохранения, обеспечено принятие многочисленных нормативных правовых актов.

Положительным аспектом в ряде субъектов Российской Федерации, в том числе и в Новосибирской области, является обеспечение возможности принятия участия граждан в оценке деятельности государственных медицинских организаций на сайтах министерства здравоохранения региона, сайтах государственных медицинских организаций.

Проведенный автором данной статьи анализ и систематизация предлагаемых нормативно-правовыми актами индикаторов и показателей оценки эффективности реализации государственной политики в базовых субъектах системы здравоохранения позволяет сделать вывод, что, несмотря на широкое использование различных показателей и индикаторов деятельности организаций здравоохранения, в нормативных правовых актах отсутствуют единые подходы относительно комплексной оценки эффективности с учетом различных аспектов их деятельности [7, с. 38].

По мнению ряда авторов [2, 3 с. 117, 7, с. 33], в действующих методиках оценки эффективности деятельности системы здравоохранения, представленных в нормативных правовых актах федерального, регионального и муниципального уровня:

- наибольшее внимание уделяется показателям, характеризующим результативность и эффективность основных процессов оказания медицинской помощи;
- эффективность управления финансовыми ресурсами и уровень развития человеческого капитала представлены общими объемными показателями, что требует проведения дополнительного анализа;
- при оценке удовлетворенности населения применяются социологические методы, но приоритеты целевых групп не обоснованы;
- по критерию «эффективность управления» показатели практически отсутствуют.

Ограниченность информации о результатах деятельности медицинских организаций и систем их управления не позволяют в полной мере оценить эффективность реализации государственной политики в сфере здравоохранения на микроуровне, что обуславливает необходимость развития существующих методических подходов, учитывающих специфику деятельности медицинской организации.

В целях дальнейшего совершенствования методики оценки эффективности деятельности базовых субъектов сферы здравоохранения предлагается:

- при проведении социологических опросов для оценки удовлетворенности необходимо дифференцировать потребности различных групп населения в зависимости, прежде всего, от возраста и социального статуса;

- эффективность внутренних процессов следует оценивать с учетом специфики деятельности медицинской организации (стационар, амбулаторно-поликлинические учреждения, диагностические центры и т.д.);
- оценку уровня развития человеческого капитала следует проводить на основе комплекса показателей, отражающих изменение (прирост) кадрового потенциала организации: уровень квалификации медицинского персонала, доля аккредитованных специалистов, доля сотрудников медицинской организации, имеющих ученую степень и т. д. Оценка этой группы показателей является одним из приоритетных направлений мониторинга хода реализации государственной политики в сфере здравоохранения, так как позволяет выявить резервы повышения качества медицинских услуг, оказываемых населению;
- эффективность управления финансовыми ресурсами оценивается такими показателями как финансовое обеспечение медицинской организации, стоимость одного пролеченного больного и др. На современном этапе эффективность управления финансовыми ресурсами приобретает особое значение, поскольку медицинские организации получили определенную самостоятельность в сочетании с имеющимся дефицитом финансовых ресурсов, что требует постоянного контроля за их использованием и оценки экономической эффективности их деятельности.
- эффективность системы управления медицинской организации оценивать на основе анализа уровня лояльности персонала, доле расходов организации на систему управления, уровне использования информационных технологий в процессе управления и т.п.

Предлагаемый методический подход позволяет оценить резервы и перспективы повышения эффективности реализации государственной политики в сфере здравоохранения на уровне медицинской организации, обосновать структуру корректирующих мероприятий, а также обосновать выбор тех медицинских организаций, которые следует рассматривать как базовые медицинские организации при осуществлении реструктуризации системы здравоохранения.

Активизация изысканий в области разработки методического инструментария оценки качества и доступности предоставляемых видов медицинской помощи, эффективности применяемых медицинских технологий, удовлетворенности населения, эффективности системы управления деятельностью медицинских организаций, а также организаций смежных отраслей, эффективности деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления при реализации целей и задач, заявленных в программных документах развития и модернизации системы здравоохранения будет способствовать положительным изменениям в демографической ситуации.

Литература

1. Государственная программа Российской Федерации «Развитие здравоохранения». URL: <http://www.gosminzdrav.ru/ministry/programms/health/info> (дата обращения 25.09.2017 г.).
2. Кораблев В.Н. Оценка результативности и эффективности системы здравоохранения и медицинских организаций. 2015. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.medlinks.ru/sections.php?op=listarticles&secid=156>
3. Владимирова Т. А., Никифорова Л. Е., Руди Л. Ю., Баликоев В. З. Оценка результативности деятельности организации в системе стратегического финансового менеджмента. Новосибирск : НГУЭУ, 2016. 276 с.
4. Официальный сайт Министерства здравоохранения Новосибирской области. URL: <https://zdrav.nso.ru/page/577/> (дата обращения 26.09.2017 г.).
5. Официальный сайт Правительства Новосибирской области. URL: http://www.nso.ru/sites/test.new.nso.ru/wodby_files/ (дата обращения 26.09.2017 г.).
6. Калмыков Н.Н., Рехтина Н.В. Проблемы и перспективы развития системы здравоохранения в Российской Федерации. URL: <http://ranera.ru> (дата обращения 25.09.2017 г.).
7. Фадейкина Н.В., Головина Н.А. Развитие инструментария оценки эффективности реализации государственной политики в сфере здравоохранения // Сибирская финансовая школа. 2014. № 5 (106). С. 30-39.
8. Рейтинг стран мира по уровню здравоохранения 2016. URL: <http://basetop.ru/rejting-stran-mira-urovnyu-zdravoohraneniya-2016/> (дата обращения 26.09.2017 г.).



ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ И ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ

Зырянова А. И.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Статья посвящена систематизации подходов к понятию «молодежная политика» и принципам ее формирования и внедрения с учетом опыта таких стран как Швеция, Ирландия, Ботсвана, Дания, Эстония, Уругвай, Эквадор, Науру, Мексика и др. На основе анализа отечественного и зарубежного законодательства уточнены возрастные границы категории молодежь. Обосновывается трактовка понятия молодежной политики как приоритетной деятельности, субъектами которой выступают органы государственной власти и органы местного самоуправления, молодежь и другие заинтересованные стороны, направленной на сохранение жизни и здоровья молодежи, воспроизводство населения, повышение качества жизни молодежи и развитие ее потенциала в интересах общества и будущих поколений. Анализируются используемые в практике управления показатели эффективности и результативности реализации молодежной политики.

Ключевые слова: молодежь, молодежная политика, эффективность молодежной политики

APPROACHES TO THE DEVELOPMENT OF YOUTH POLICY AND EVALUATION OF ITS EFFECTIVENESS

Zyryanova A. I.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The article is devoted to the systematization of approaches to the concept of «youth policy» and the principles of its formation and implementation. The experience of such countries as Sweden, Ireland, Botswana, Denmark, Estonia, Uruguay, Ecuador, Nauru, Mexico, etc. is considered. Based on domestic and foreign legislation analysis, the age boundaries of youth are specified. The interpretation of the concept of youth policy as a priority activity is justified. The subjects of youth policy are state authorities and local self-government bodies, youth and other interested parties. The youth policy is aimed at preserving the life and health of youth, the reproduction of the population, improvement of the young people life quality and developing its potential in the interests of society and future generations.

Key words: youth, youth policy, youth policy efficiency.

В современной экономической ситуации, когда перед Россией стоят новые задачи, развития цифровой экономики, внедрения прорывных технологий, укрепления обороноспособности государства, импортозамещения и многих других, на первый план выходят проблемы вовлечения и активного участия молодежи в реализации стратегий, проектов, программ. Понимание в высших эшелонах власти и на местах необходимости решения разнообразных специфических проблем молодежи наталкивается на многочисленные трудности при практической реализации предпринимаемых усилий. Будучи оправданными по отдельности, в целом «молодежные» мероприятия не носят системного характера, не достигается синергетический эффект для их участников. Большое количество сугубо молодежных проектов не усиливается проектами и программами, направленными на широкую, в том числе молодежную, аудиторию (госпрограмма «Здоровье» и др.). В качестве одной из причин можно выделить отсутствие проработанного научно-обоснованного подхода к механизму разработки и реализации молодежной политики, в котором определены объекты и субъекты, учтены взаимосвязи данной целевой группы с заинтересованными сторонами, осуществляется мониторинг результативности и эффективности как мероприятий, так и молодежной политики в целом.

Изначально необходимо обосновать возрастные границы социально-демографической группы «молодежь» с учетом современных тенденций, а также мнения заинтересованных сторон: работодателей, научных школ, ветеранских организаций, органов государственной власти и органов местного самоуправления и др.

В научных работах, нормативных правовых актах, СМИ, социальных сетях, в блогосфере возрастные границы определяются в зависимости от специфики решаемой проблемы. Так, при обсуждении проблем семьи и статуса «молодой семьи» к молодежи относят людей в возрасте от 18 до 30 лет, но при этом в жилищных программах возраст увеличивается до 35 лет. При разработке мероприятий в области научно-технологического развития России и поддержки талантливой молодежи школьники становятся полноправными участниками инновационных проектов и, соответственно, целевой аудиторией (объектом) молодежной политики. Учитывая сфокуси-

рованность детей и молодых людей на инновациях, это стремление поддерживается при разработке и реализации проекта «Россия будущего: 2017 → 2035». Собственно система публичного управления претерпевает серьезные изменения, поскольку не только молодежь, но и школьники посредством информационных технологий предъявляют новые требования к деятельности органов власти, участвуют в мониторинге эффективности их работы, указывая на случаи нарушения экологической безопасности, несовершенства норм законодательства, например, в части жесткого обращения с животными, что в свою очередь вынуждает государство реагировать на данные инициативы. Таким образом, принятые в Основах государственной молодежной политики РФ [2] возрастные ограничения от 14 до 30 лет требуют обоснования.

Следует отметить, что общепринятых на мировом уровне возрастных границ для молодежи не существует. Критерием нижней возрастной границы в большинстве стран мира является усредненный возраст физического развития индивида в данном государстве (14-15 лет), верхней границы – усредненный возраст перехода к самостоятельной жизни (29-30 лет) [1, с. 101]. Наиболее актуальным представляется подход, реализованный в Великобритании и Нидерландах, при котором нижняя возрастная граница, по сути, не регламентирована.

Неоднозначно решается и вопрос с верхним возрастным цензом молодежи. Несмотря на тот факт, что ООН в своих документах установила возраст молодежи в пределах 29 лет [5] и большинство стран мира придерживается верхней возрастной границы 30 лет, в ряде стран реализуется собственный национальный подход. Например, Национальный молодежный совет Сингапура определяет молодежь как лиц в возрасте от 15 до 35 лет [7]; молодежная политика Непала – от 16 до 40 лет [13]; молодежная политика Мадагаскара – от 14 до 35 лет [16]. При этом на практике в некоторых странах, где верхняя граница установлена в пределах 30 лет, в ряде случаев для определенных категорий населения она может быть увеличена. Например, в Испании для категории «молодые фермеры» такая граница составляет 40 лет [12]. Повышение возрастного ценза до 35 лет отмечается и в ряде нормативно-правовых актов РФ, определяющих категории «молодая семья», «молодой фермер» и «молодой предприниматель».

С одной стороны, учитывая возрастание скорости изменений (прежде всего, технологических и социальных) и способность детей к восприятию этих изменений и даже влиянию на их скорость и направленность (например, появление зацеперства, ...), необходимость раннего выбора будущей специальности и ранней подготовки к будущей профессиональной деятельности (специализация классов в общеобразовательных учреждениях на «математические», «медицинские», «информационные» и др.), бизнес-активность не только студентов, но и школьников (реализация разного рода IT-проектов), возможность быстрого карьерного роста в организациях hi-tech или организациях, реализующих новые бизнес-модели, подход, определяющий возрастные границы молодежи в пределах от рождения до 30 лет, вполне оправдан. В этом случае государственная молодежная политика отличается динамичностью, проактивностью, т.е. ориентация на более быструю реализацию таланта, деловых качеств и трудоспособности индивидов и предотвращение негативных тенденций на основе реагирования на слабые сигналы (наркомания, аддиктивное поведение, зависимость от социальных сетей, в том числе в части рисков вовлечения молодежи в экстремистские группы и группы смерти в социальных сетях и т.д.). При этом возрастает риск как раннего физиологического взросления, так и инфантилизма, нежелания создавать полноценную семью.

Согласно данным опроса «ФОМнибус» 1500 респондентов из 53 субъектов РФ, проведенного 29-30 июля 2017 г., по мнению большинства россиян, молодые супруги стараются отложить рождение детей на более позднее время [4]. В качестве причин инфантильности молодежи можно выделить, например, чрезмерную опеку родителей, чье детство пришлось на сложный переходный период, активное влияние реалити-шоу на телевидении («поколение Дом-2»), развитие сетевого бизнеса в социальных сетях, пропагандирующего «жизнь для себя здесь и сейчас», необходимость соответствия принятым стандартам, растущую необходимость в одобрении Интернет-сообществом, акцентирование на потребительских ценностях. Привлекательность семейной жизни в иерархии потребностей современной молодежи все чаще начинает уступать место карьере, путешествиям, досугу. Как следствие, потребность молодежи в создании семьи уступает место страху ответственности, попыткам избежать изменений в собственной жизни и выйти за предел «зоны комфорта», что в свою очередь, в совокупности с преобладающей тенденцией постоянного поиска «идеальной любви» и страхом вынести зону поиска таковой за пределы социальных сетей, служит причиной для более позднего осознания необходимости создания семьи и вступления в брак, вследствие чего возраст вступления в брак и рождения первого ребенка сдвигается. Данный факт в совокупности с увеличением продолжительности жизни и развития возможностей медицины

в России и в мире в целом позволяет утверждать о том, что верхний возрастной предел молодежи целесообразно повысить до 35 лет.

Таким образом, предлагается определить категорию «молодежь» как социально-демографическую группу в возрасте от 0 до 35 лет, выделяемую на основе возрастных особенностей и социального положения, характеризующуюся специфическими интересами и ценностями и представляющую собой способный к самостоятельному воздействию на общество субъект, чей потенциал определяет вектор и стратегию развития национальной экономики и общества в целом. Исходя из такой трактовки, необходимо уточнить и понятие «государственная молодежная политика», поскольку соответственно изменятся цели, принципы, направленность, масштабы, формы и механизмы ее реализации.

По состоянию на 2017 г. [3] национальная молодежная политика в том или ином виде принята в 198 странах мира. В зарубежных странах существуют различные подходы к практике управления молодежной политикой. Например, в Швеции действует Закон о молодежи [15], предполагающий усиление системы координационных связей между направлениями политики и проведение корректировки молодежной политики по результатам мониторинга. По 80 показателям развития молодежи производится ежегодный анализ приоритетных направлений развития.

В Ботсване национальная молодежная политика пронизывает все уровни управления – от федерального до местного, а высокий уровень межведомственного взаимодействия позволяет Министерству по делам молодежи, спорта и культуры учесть интересы молодежи во всех областях национальной экономики [6]. В Дании молодежная политика [8] предусматривает ответственность государства (в лице Министерства социальных дел, детей и интеграции) за детей из неблагополучных семей и молодежь; при этом специальная политика в отношении молодежи не разрабатывается, но ее элементы присутствуют во всех политиках национальных, региональных и местных органов власти, что создает следующее преимущество: для каждого сектора национальной экономики определена своя зона ответственности в отношении молодежи. В Ирландии деятельность департамента по делам детей и молодежи сосредоточена на проектах и программах, касающихся раннего воспитания и образования, благополучия и защиты детей. Ежегодно выделяются бюджетные средства (в 2014 г. € 449,0 млн) для нужд Министерства по делам молодежи и молодежной политики [18]. В Эстонии [10] цель работы с молодежью определяется как создание условий для содействия всестороннего развития молодых людей; действуют стандарты качества, показатели и механизмы оценки качества предоставления услуг, оценки их структуры, уровня профессионализма работников молодежного сектора, а также разработан комплекс частных показателей работы со специальными группами молодежи.

В Уругвае [17] активно работает Национальный институт молодежи, который координирует свою деятельность с другими министерствами, обеспечивая участие молодежи в процессе разработки политики. Главным преимуществом данного подхода к управлению молодежной политикой является открытость процесса проектирования, планирования, мониторинга и оценки молодежной политики. Закон Эквадора о молодежи [9] гарантирует права молодежи, прежде всего, в части ее участия в политических процессах и реализации молодежной политики, т.е. молодые люди имеют право участвовать в решении всех вопросов, которые их интересуют или могут на них негативно повлиять.

Молодежная политика Науру структурирована таким образом, что по каждой из 5-ти поставленных целей оценивается результат [14]. Для достижения результатов разработаны стратегии, для каждой стратегии – показатели эффективности ее реализации, а также определены ответственные за реализацию стратегии органы государственной власти; механизм реализации молодежной политики предполагает регулярную отчетность (каждые 2 года). Национальная программа молодежи 2014–2018 гг. в Мексике включает 4 стратегические цели, принятые с участием широкой общественности [11], для каждой из которых разработаны стратегия и программа мероприятия.

Результаты анализа практики управления молодежной политикой в различных странах позволили выделить основные условия эффективной национальной молодежной политики:

- 1) молодежная политика должна разрабатываться и утверждаться с учетом мнения молодежи, молодежных организаций и движений;
- 2) взаимосвязь молодежной политики со стратегиями, проектами, программами, политиками во всех областях и сферах национальной экономики и политики;
- 3) молодежная политика должна быть многоуровневой и учитывать интересы широкого круга заинтересованных сторон;
- 4) наличие в рамках разработанных целей и планов эффективных механизмов их реализации;

5) своевременная актуализация государственной молодежной политики на основе результатов независимых исследований интересов и потребностей целевых аудиторий и новых потенциальных заинтересованных сторон.

Таким образом, реализация потенциала молодежи, как исключительно важного ресурса производительных сил общества, базируется на гармонизации целей, принципов, систем ресурсообеспечения, подходов к оценке эффективности и результативности молодежной политики в контексте национальных приоритетов и представляет собой приоритетную деятельность, субъектами которой выступают органы государственной власти и органы местного самоуправления, молодежь и другие заинтересованные стороны, направленной на сохранение жизни и здоровья молодежи, воспроизводство населения, повышение качества жизни молодежи и развитие ее потенциала в интересах общества и будущих поколений.

Литература

1. Зырянова А., Никифорова Л. К вопросу о разработке молодежной политики в системе публичного управления // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 4. Ч. 5. С. 100-105.
2. Основы государственной молодежной политики Российской Федерации на период до 2025 года, утв. распоряжением Правительства от 29.11.2014 № 2403-р. [Электронный ресурс]. URL: <http://government.ru/media/files/ceFXleNUqOU.pdf> (дата обращения: 01.10. 2017).
3. По данным Youth Policy Labs [Электронный ресурс]. URL: <http://www.youthpolicy.org/about/> (дата обращения: 01.10. 2017).
4. По данным исследований ООО «инФОМ» в рамках заказа Фонда «Общественное мнение» (проект ФОМ-ОМ) – опрос граждан РФ от 18 до 30 лет, 29–30 июля 2017 г. 53 субъекта РФ, 104 населенных пункта, 1500 респондентов. Статпогрешность не превышает 3,6 % [Электронный ресурс]. URL: fom.ru/posts/download/13670 (дата обращения: 01.10. 2017).
5. Резолюция 2250 (2015), принятая Советом Безопасности ООН на его семь тысяч пятьсот семьдесят третьем заседании 09.12.2015. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.un.org/ru/sc/documents/resolutions/2015.shtml> (дата обращения: 01.10. 2017).
6. Botswana National Youth Policy 2010 [Электронный ресурс]. URL: http://www.youthpolicy.org/national/Botswana_2010_National_Youth_Policy.pdf (дата обращения: 01.10. 2017).
7. Children and Young Persons Act [Электронный ресурс]. URL: http://www.youthpolicy.org/library/wpcontent/uploads/library/Singapore_Children_and_Young_Persons_Act_1993_eng.pdf (дата обращения: 01.10. 2017).
8. Denmark Youth Policy Article 2008 [Электронный ресурс]. URL: http://www.youthpolicy.org/national/Denmark_2008_Youth_Policy_Article.pdf (дата обращения: 01.10. 2017).
9. Ecuador National Youth Law 2011 [Электронный ресурс]. URL: http://www.youthpolicy.org/national/Ecuador_2011_National_Youth_Law.pdf (дата обращения: 01.10. 2017).
10. Estonia Youth Work Act 2010 [Электронный ресурс]. URL: http://www.youthpolicy.org/national/Estonia_2010_Youth_Work_Act.pdf (дата обращения: 01.10. 2017).
11. Mexico National Youth Programme 2014 [Электронный ресурс]. URL: http://www.youthpolicy.org/wpcontent/uploads/library/Mexico_2014_National_Youth_Programme.pdf (дата обращения: 01.10. 2017).
12. National Report on the EU Youth Strategy 2010-2012 [Электронный ресурс]. URL: http://www.youthpolicy.org/library/wpcontent/uploads/library/2012_Spain_Youth_Policy_Briefing_Eng.pdf (дата обращения: 01.10. 2017).
13. National Youth Policy, 2010 [Электронный ресурс]. URL: http://www.youthpolicy.org/national/Nepal_2010_National_Youth_Policy.pdf (дата обращения: 01.10. 2017).
14. Nauru National Youth Policy 2008 – 2015 [Электронный ресурс]. URL: http://www.youthpolicy.org/national/Nauru_2008_National_Youth_Policy.pdf (дата обращения: 01.10. 2017).
15. Sweden Youth Bill 2014 [Электронный ресурс]. URL: http://www.youthpolicy.org/library/wpcontent/uploads/библиотека_Sweden_2014_Proposed_Youth_Bill_swe.pdf (дата обращения: 01.10. 2017).
16. The national youth policy of Madagascar is from 2004 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.youthpolicy.org/factsheets/country/madagascar/> (дата обращения: 01.10. 2017).
17. Uruguay National Youth Policy 2011 [Электронный ресурс]. URL: http://www.youthpolicy.org/national/Uruguay_2011_National_Youth_Policy.pdf (дата обращения: 01.10. 2017).
18. Youth Policy Framework 2014–2020 [Электронный ресурс]. URL: http://www.youthpolicy.org/national/Ireland_2014_Youth_Policy_Framework.pdf (дата обращения: 01.10. 2017).

О ПРОБЛЕМЕ СМЕШЕНИЯ КОНТРОЛЛИНГА С ПОДСИСТЕМАМИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО И ТАКТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Мирошниченко Е. Б.

АО «ВИММ-БИЛЛЬ-ДАНН»,

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

На основе систематизации подходов отечественных авторов к определению понятия контроллинга и специфики стратегического и тактического (оперативного) контроллинга, установлена проблема смешения целей, содержания и функций контроллинга с целями, содержанием и функциями подсистем стратегического и тактического управления. Обоснована целесообразность трактовки контроллинга как интеграционного механизма систем стратегического и тактического управления, обеспечивающего в условиях турбулентности среды достижение противоречивых и динамично изменяющихся целей организации посредством адаптации бизнес-процессов, организационного дизайна и корпоративной культуры в их взаимосвязи и взаимообусловленности. Раскрыты сущность, основополагающие принципы, методы реализации контроллинга. В качестве организационного обеспечения контроллинга предлагается введение структурной единицы «менеджер по эффективности», основной задачей которого является раннее выявление симптомов организационных патологий и профилактика предпосылок их возникновения, выявление разрывов в процессах взаимодействия между подсистемами стратегического и тактического управления.

Ключевые слова: оперативный менеджмент, стратегический менеджмент, контроллинг, контроллер, менеджер по эффективности, интеграционный механизм, организационные патологии.

THE PROBLEM OF THE REPLACEMENT OF CONTROLLING BY SUBSYSTEM OF STRATEGIC AND TACTICAL MANAGEMENT IN ORGANIZATIONS

Miroshnichenko E. B.

JSC Wimm-bill-Dann, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

Based on the systematization of approaches of foreign authors to the definition of controlling and the specific strategic and tactical (operational) controlling has the problem of mixing objectives, content and functions of controlling with objectives, contents and functions of subsystems of strategic and tactical management. The expediency of interpretation of the controlling as mechanism an integration of strategic and tactical management, providing the turbulence environment the achievement of conflicting and dynamically changing goals of the organization by adapting the business processes, organizational design and corporate culture in their interrelationship and interdependence. Revealed the essence, the fundamental principles, methods of implementation of controlling. As organizational support of controlling it is proposed to introduce the structural units of "Manager effectiveness", whose main task is the early identification of organizational pathologies and the prevention of the prerequisites of their occurrence, identification of gaps in the processes of interaction between sub- strategic and tactical management.

Key words: operational management, strategic management, controlling, controller, Manager effectiveness, integration mechanism, organizational pathology.

Одним из вопросов, активно дискутируемых в научном сообществе и среди практиков менеджмента, является вопрос дезинтеграции систем стратегического и тактического управления в организации. Так, 60–70 % менеджеров среднего и высшего звена отмечают, что стратегия в их организациях либо вообще не работает, либо слабо связана с реальным положением дел¹. Подобная ситуация обусловлена следующими причинами:

- в организациях, как правило, зоны ответственности стратегического развития и тактического управления разделены между различными службами;
- стратегическое и тактическое управление преследуют разные цели. Фокус стратегического планирования направлен в будущее, на изменения во внешней и внутренней конъюнктуре, которые зачастую носят турбулентный характер и актуальность и значимость которых на текущий момент времени не очевидны. Главной задачей тактического управления в условиях продолжающегося спада в отечественной экономике, неблагоприятного влияния антироссийских санкций, становится недопущение превышения темпа роста расходов над темпом роста доходов.

¹ Блеск и нищета стратегического менеджмента [Электронный ресурс] // Деловой мир: 2012. URL: <https://delovoyimir.biz/2012/04/16/blesk-i-nischeta-strategicheskogo-menedzhmenta.html> (дата обращения: 03.11.16).

Таким образом, разрыв между системами стратегического и тактического управления, когда они находятся в зоне ответственности разных подразделений и преследуют разные цели, становится закономерным.

Национальные модели менеджмента предусматривают инструменты для решения данной проблемы, но вопрос их диффузии и применения в других моделях требует дополнительного исследования. Изучение публикаций позволяет сделать вывод, что в японской модели интеграция систем стратегического и тактического управления реализуется с помощью хошин-планирования (hoshin), в американской модели с помощью системы управления знаниями, в германской модели с помощью системы контроллинга. Несмотря на общность преследуемой цели, указанные системы реализуются на базе различных принципов:

- японская модель – стремление работника к крупным успехам организации в целом, способность компании определить, какие текущие проблемы могут иметь последствия для всей компании и влиять на стратегические цели;
- американская модель – трансформация информации в знания и интеллектуальный капитал, коммерциализация знаний;
- германская модель – ориентация на достижение стоящих перед компанией целей с персонализированной ответственностью за результаты, способность при принятии решения выходить за пределы одной функции.

Соответственно, различаются и механизмы согласования стратегических и оперативных планов:

- в японской модели формирование стратегии происходит как сверху вниз, так и снизу вверх, детализация стратегии до оперативных планов на различных уровнях управления с целью максимального вовлечения сотрудников в процесс планирования, сотрудники выполняют текущую деятельность в соответствии со стратегическими целями компании;
- в американской модели знания используются в краткосрочной и долгосрочной перспективе с целью создания единого информационно-знаниевого пространства, многократное использование актуальных знаний всеми подсистемами организации (навигационная система), сценарные методы при выборе оптимальной реакции в критических ситуациях.
- в германской модели взаимоувязка оперативных и стратегических планов осуществляется контроллером, который выступает в роли эксперта оказывает тьюторную поддержку подразделений на всех этапах планирования для выбора оптимального сценария.

Внедрение каждой из рассмотренных систем имеет ряд ограничений в виду своей специфики. Для системы хошин-планирования характерны сильное влияние национальных культурных традиций и особенности менталитета. Для внедрения системы управления знаниями необходимы развитая система инфокоммуникационного обеспечения управления в организации и совокупность теоретических знаний и практических навыков внедрения у профессиональных консультантов, которые в российской практике по сути, отсутствуют.

Влияние указанных негативных факторов практически отсутствует в системе контроллинга, поскольку контроллинг сформировался и развивался в родственных для российского менталитета условиях, получил широкое практическое распространение в германских компаниях, с которыми сотрудничают отечественные производители, контроллинг активно обсуждается и изучается в научной и профессиональной литературе, имеются определенные наработки практического внедрения. Указанные аспекты делают контроллинг наиболее предпочтительной для внедрения в качестве подсистемы управления, обеспечивающей взаимосвязь между системами стратегического и тактического управления. В то же время и система контроллинга требует адаптации для использования в отечественной практике.

Анализ и систематизация подходов отечественных авторов к трактовке понятия контроллинга выявили следующие противоречия, негативно влияющие на отношение практиков к концепции контроллинга:

- использование понятия «контроллинг» в качестве американизированного синонима к понятию «контроль». Ряд авторов называют контроллинг с одной стороны, комплексной системой, объединяющей учет, планирование, разработку бюджетов и контроль их исполнения и наделяя способностью предвидеть тенденции изменения внешней конъюнктуры, с другой используют такую терминологию как «контроллинг логистики», «контроллинг финансов», «контроллинг маркетинга» и т.п. подразумевая прежде всего контроль за экономичностью использования ресурсов на тот или иной производственный процесс/функцию, таким образом, а одних и тех же работах авторы наделяют одно понятие принципиально разными значениями;

- разделение авторами контроллинга на стратегический и оперативный. Отмечая системный характер контроллинга, определяя контроллинг как «синтез элементов учета, контроля, планирования, обеспечение как оперативного так и стратегического управления»¹, тем не менее авторы подразделяют контроллинг на стратегический и оперативный. Многие авторы при описании стратегического и оперативного контроллинга оперируют терминологией П. Друкера «делать дело правильно» (оперативный контроллинг) и «делать правильное дело» (стратегический контроллинг). Оперативный контроллинг наделяется функциями координации процессов оперативного планирования, контроля, учета и отчетности в организации, оказание информационно-аналитической поддержки управлению, т.е. направлен на краткосрочный результат. В отличие от оперативного контроллинга, стратегический, по мнению авторов, направлен на создание потенциала успешной деятельности в будущем посредством анализа сигналов внешней среды, определение и развитие внутренних конкурентных преимуществ и разработке стратегии по достижению поставленных долгосрочных целей. При этом стратегический контроллинг призван обеспечить «координацию функций стратегического планирования, контроля и системы стратегического информационного обеспечения»², а оперативный «координирует процессы оперативного планирования, контроля, учета и отчетности на предприятии при поддержке современной информационной системы»³. По сути, авторы используют контроллинг как еще один уровень управления, «надсистему» стратегического и оперативного планирования.

Таким образом, с точки зрения практиков, несмотря на интеграционный характер контроллинга целесообразность его внедрения не только не очевидна, но и по сути, приводит к дублированию системы стратегического и тактического менеджмента, что ведет к раздуванию управленческого аппарата.

В то же время, систематизация подходов в контроллингу позволяет утверждать, что главной целью контроллинга является интеграция элементов как стратегического управления («управление будущим»⁴, «эффективная работа в долгосрочной перспективе»⁵, «поддержание гармоничных отношений с окружающей средой»⁶ и др.), так и элементов тактического управления («итеративность циклов контроллинга»⁷, «оптимизация прибыли», «философия доходности»⁸). Под контроллингом предлагается понимать интеграционный механизм систем стратегического и тактического управления, обеспечивающий в условиях турбулентности среды достижение противоречивых и динамично изменяющихся целей организации посредством адаптации бизнес-процессов, организационного дизайна и корпоративной культуры в их взаимосвязи и взаимообусловленности.

Одним из факторов, который может привести к снижению эффективности контроллинга, является негативное отношение менеджмента и работников к самому наименованию позиции специалиста, который будет внедрять и развивать в организации систему контроллинга – «контроллер». «Контроллер» созвучен общеупотребимому «контролер», специалисту в области проверки соблюдения какого-либо процесса или результатов деятельности. Использование паронима «контроллер» может привести к снижению доверия к его профессиональному суждению, снижению экспертной роли, узкому восприятию в качестве контролирующего субъекта. Необходимо такое наименование должности, которое указывает на характер выполняемой работы, объем полномочий и в конечном итоге на ответственность контроллера при принятии управленческих решений.

Согласно квалификационному справочнику должностей работник, который «осуществляет управление предпринимательской или коммерческой деятельностью организации, направленной

¹ Маркина И.А., Таран-Лала О.М., Гунченко М.В. Контроллинг для менеджеров. URL: http://studbooks.net/54348/finansy/kontrolling_dlya_menedzherov (дата обращения 29.09.17).

² Там же.

³ Там же.

⁴ Теплякова Т. Ю. Контроллинг: учеб. пособие. Ульяновск: УлГТУ, 2010. 143 с.

⁵ Кочнев А. Ф. Система контроллинга – инструмент целевого управления компаний [Электронный ресурс] // GAAPRU Теория и практика управленческого учета <http://gaap.ru/articles/Systema-controllinga-instrument-celevogo-upravleniya/>

⁶ Уткин Э. А. Контроллинг: Российская практика. М.: Финансы и статистика, 1999. 271 с.

⁷ Карминский А. М., Фалько С. Г., Жевага А. А., Иванова Н. Ю. Контроллинг: учебник / под ред. А. М. Карминского, С. Г. Фалько. М.: Финансы и статистика, 2006. 336 с.

⁸ Там же.

на удовлетворение нужд потребителей и получение прибыли за счет стабильного функционирования, поддержания деловой репутации и в соответствии с предоставленными полномочиями и выделенными ресурсами. Исходя из стратегических целей деятельности предприятия, учреждения, организации планирует предпринимательскую или коммерческую деятельность»¹ называется менеджером. Поэтому предлагается использовать сложно сочиненное название позиции, одной из составных частей в котором будет менеджер, а вторая будет указывать на что именно направлена деятельность менеджера. Соответственно, основным субъектом контроллинга в организации станется «менеджер по эффективности» / «служба поддержки управления», основные задачи которых заключаются в следующем:

- ранняя диагностика дисфункций (предпосылок их возникновения) в каких-либо организационных процессах (организационных патологий), проведение корректирующих мероприятий, профилактика их возникновения;
- выявление скрытых, неявных причин каких-либо отклонений от нормы, планируемых значений, анализ этих причин и установлении взаимосвязей между причинами отклонений в текущей оперативной деятельности;
- оценка влияния выявленных отклонений на достижение стратегических целей;
- определение точек и механизмов корректирующих воздействий с целью приведения состояния организации к заданным параметрам²;
- выявление проявлений разрывов между системами оперативного и стратегического управления устранение и профилактика причин их возникновения.

Таким образом, внедрение системы управления на основе контроллинга позволит устранить проблему разрыва между системами стратегического и тактического управления, гармонизировать организационные процессы, нивелировав/предотвратив негативные влияния организационных патологий, сформировать ключевую компетенцию организации – способность быстро реагировать на изменение рыночной ситуации путем интеграции систем стратегического и тактического управления.

Литература

1. Блеск и нищета стратегического менеджмента [Электронный ресурс] // Деловой мир: 2012. URL: <https://delovoyumir.biz/2012/04/16/blesk-i-nischeta-strategicheskogo-menedzhmenta.html> (дата обращения: 03.11.16).
2. Маркина И. А., Таран-Лала О. М., Гунченко М. В. Контроллинг для менеджеров. URL: http://studbooks.net/54348/finansy/kontrolling_dlya_menedzherov (дата обращения: 29.09.17).
3. Теплякова Т. Ю. Контроллинг : учеб. пособие. Ульяновск : УлГТУ, 2010. 143 с.
4. Кочнев А. Ф. Система контроллинга – инструмент целевого управления компанией [Электронный ресурс] // GAAPRU Теория и практика управленческого учета <http://gaar.ru/articles/Systema-kontrollinga-instrument-celevogo-upravleniya/>
5. Уткин Э. А. Контроллинг: Российская практика. М. : Финансы и статистика, 1999. 271 с.
6. Карминский А. М., Фалько С. Г., Жевага А. А., Иванова Н. Ю. Контроллинг : учебник / под ред. А. М. Карминского, С. Г. Фалько. М. : Финансы и статистика, 2006. 336 с.
7. Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/180422/#ixzz4uUckDLks> (дата обращения: 04.10.17).
8. Анискин Ю. П., Павлова А. М. Планирование и контроллинг: учебник. 2-е изд. М. : Омега-Л, 2005. 280 с.



РАЗРАБОТКА АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ БИЗНЕС-МОДЕЛИ

Никифорова Л. Е., Цуриков С. В.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

В статье рассмотрен методический подход к разработке антикризисной стратегии организации, который позволяет до констатации ухудшения финансовых показателей ее деятельности выявить слабые сигналы о неэффективности действующей бизнес-модели. Методика предполагает анализ стратегического соответствия динамики развития ключевых организационных компетенций скорости изменения конкурентного

¹ Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/180422/#ixzz4uUckDLks> (дата обращения: 04.10.17).

² Анискин Ю. П., Павлова А. М. Планирование и контроллинг: учебник. 2-е изд. М.: Омега-Л, 2005. 280 с.

ландшафта, в том числе ключевых факторов успеха. На основе оценки доступности стратегических ресурсов, устойчивости стержневых (ключевых) компетенций и конкурентных преимуществ предлагается формировать конкурентный профиль (кривую ценности) игроков рынка, что позволит выявить стратегические разрывы и оценить рациональность бизнес-портфеля организации. Разработка стратегических альтернатив антикризисной стратегии, их оценка и выбор предпочтительной альтернативы осуществляется по критерию повышения финансовой устойчивости в краткосрочной перспективе.

Представлены результаты применения разработанной методики в практике управления торговых организаций, что позволило обосновать направления изменения бизнес-портфеля и повышения финансовой устойчивости.

Ключевые слова: антикризисная стратегия, бизнес-модель, стратегический разрыв, ключевые компетенции.

DEVELOPMENT OF ANTI-CRISIS STRATEGY OF AN ORGANIZATION BASED ON THE ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF THE CURRENT BUSINESS MODEL

Nikiforova L. E., Tsurikov S. V.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The article considers methodical approach to the development of anti-crisis strategy of an organization, which allows identifying weak signals about the ineffectiveness of the current business model long before stating the fact of worsening of company financial results. The methodology involves the analysis of the strategic correspondence of dynamics of the development of the key organizational competencies to the rate of change of the competitive landscape, including key success factors. Based on the assessment of the availability of strategic resources, sustainability of core (key) competencies and competitive advantages it is proposed to form a competitive profile (value curve) of market players that will help to identify strategic gaps and assess the rationality of the business portfolio of the organization. Development of strategic alternatives of anti-crisis strategy, their evaluation and selection of the preferred alternative is carried out by criterion of financial stability increase in the short term.

The results of application of the developed technique in management of trade organizations, which allowed justifying the direction of change in the business portfolio and financial stability improvement, are presented.

Key words: anti-crisis strategy, business-model, strategic gap, key competencies.

Каждая организация в процессе своего функционирования сталкивается с различными видами кризисов. Одни из них обусловлены объективными факторами, прежде всего, связанными с переходом организации на следующую стадию своего жизненного цикла (так называемые «кризисы роста»), другие предопределены негативными воздействиями внешней среды и недостаточными потенциалом и ключевыми компетенциями для противостояния угрозам, третьи являются следствием ошибочных управленческих решений. Банкротство организации, как результат неспособности менеджмента справиться с кризисной ситуацией (по крайней мере, своевременно реализовать стратегию ухода с рынка с минимальными потерями), является, прежде всего, свидетельством системных ошибок в управлении.

По данным Единого Федерального реестра сведений о банкротстве [3], в 2016 г. в России признано банкротами 12,6 тыс. компаний, что на 14 % ниже, чем в 2015 г., и всего на 4 % больше, чем в 2013 докризисном году (рис. 1). Несмотря на динамику снижения количества компаний, признанных банкротами, в каждом конкретном случае закрываются рабочие места, возникают негативные социально-экономические и психологические последствия для всех участников процесса.



Рис. 1. Динамика количества предприятий-банкротов за 2013-2016 гг., тыс. ед.

В этом отношении в эпоху перманентных изменений актуализируется разработка сценариев развития негативных трендов в макроокружении и конкурентном ландшафте, формирование

системы управления по слабым сигналам и управления в условиях неожиданных изменений. Поэтому менеджмент должен понимать, что кризисные состояния являются неотъемлемой составляющей современного управления, их невозможно предотвратить, но возможно прогнозировать их появление и предпринимать проактивные меры, чтобы не только выйти из этой фазы с наименьшими потерями, но и перевести организационную систему на качественно новый уровень развития. В противном случае, выход из кризиса, по мнению Э.М. Короткова, не будет связан с позитивными последствиями: возможен переход в состояние нового кризиса, еще более глубокого и продолжительного [5]. Именно поэтому в организации должна быть создана система антикризисного управления (для предотвращения негативных кризисных явлений), а менеджмент организации должен обладать компетенциями в области разработки и реализации антикризисной стратегии. Более того, широко известный метод системного анализа внешней и внутренней среды организации – SWOT-анализ – предполагает как стратегию усиления позиций на рынке (за счет сильных сторон и возможностей внешней среды), так и комплекс антикризисных мер с целью предотвращения получения отрицательного синергетического эффекта от сочетания слабых сторон организации и внешних угроз.

В этом отношении следует выделить предложенный Н.Ю. Кругловой комплексный механизм регулярного управления, который содержит экономические, мотивационные, организационные, правовые и политические механизмы [6]. Изменение роли отдельных элементов указанных механизмов призвано, с одной стороны, решить системную проблему на предкризисной фазе, а с другой, – максимально использовать весь потенциал организации, включая потенциал ее взаимодействия с заинтересованными сторонами, эффективно провести процедуры оздоровления.

Следует отметить, что в научной и учебно-методической литературе по антикризисному управлению практически отсутствует схема процесса разработки антикризисной стратегии. Практически во всех источниках указывается, что «реализация стратегии предполагает выполнение следующих задач: обеспечение соответствия антикризисной стратегии и целей, на достижение которых она направлена; более широкое доведение идей новой стратегии и содержания цели до работников для вовлечения их в процесс реализации антикризисной стратегии; приведение ресурсов в соответствие с реализуемой антикризисной стратегией; принятие решений по совершенствованию организационной структуры и всей системы управления» [5, с. 268].

По мнению М.С. Шаминой, методика формирования антикризисной стратегии управления торговой организацией (оптовой) основана на 4-х взаимосвязанных моделях, которые отражают все бизнес-процессы организации и включают перспективное планирование деятельности [8]:

- 1) методика определения типа и приоритетности проекта;
- 2) модель учета изменений в процессе развития;
- 3) методика оценки потенциальных направлений развития с точки зрения эффективности;
- 4) методика экспресс оценки и прогнозирования деятельности организации.

Данная методика подразумевает учет трех групп рисков, с которыми тесно связана деятельность торговых организаций:

- 1) риск изменения влияния на организацию факторов внешней среды;
- 2) риск изменения влияния на организацию факторов внутренней среды;
- 3) риск неудачной реализации нового проекта (запуска инновации).

Отличительные особенности антикризисной стратегии, обуславливающие дополнительные сложности при ее формулировании – междисциплинарность и обеспечение скоординированных действий во всех направлениях и сферах деятельности организации [4]. Кроме того, она призвана минимизировать риски, которые свойственны всем другим стратегиям – финансовой, маркетинговой, производственной и т.д.

Процесс разработки антикризисной стратегии направлен на оптимизацию цепочек ценности и модернизацию бизнес-модели, максимально полную реализацию ключевых организационных компетенций (например, на основе VRIO-анализа [2]: ценность (value); редкость (rarity); имитируемость / воспроизводимость (imitability); организованность (organization)), формирование уникального конкурентного профиля за счет изменения факторов конкурентоспособности (упразднения части факторов, усиления, снижения влияния, создания новых факторов).

Учитывая, что одной из ключевых причин кризисного состояния являются «стратегические разрывы», т.е. отклонение фактического состояния параметров организации от целевых, то в качестве специфического инструмента анализа, необходимого для разработки антикризисной стратегии, предлагается использовать методологию GAP-анализа. На его основе устанавливается желаемая «высота планки» стратегических притязаний и выясняется, что будет с организацией, если топ-менеджмент не будет предпринимать воздействий и не инициирует изменения. Результаты

его применения позволяют топ-менеджменту выявить стратегические несоответствия и предпринять своевременные действия для их устранения [7]. Ключевые этапы предлагаемого процесса разработки антикризисной стратегии представлены на рис. 2.



Рис. 2. Этапы разработки антикризисной стратегии организации

Предлагаемый методический подход к разработке антикризисной стратегии позволяет скорректировать направление и базовую стратегию развития, т.к. ориентирован на анализ конкурентоспособности отрасли на мировом рынке, оценку соответствия созданных конкурентных преимуществ влиянию движущих сил отрасли, согласование выбранной бизнес-модели или ключевым факторам успеха, или уникальному конкурентному профилю организации.

По данным Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, почти более 60% всех банкротств I квартала 2016 г. сосредоточены в трех отраслях: оптовая и розничная торговля, строительство и операции с недвижимостью. Причем, первое место (713 банкротств) приходится именно на торговлю [1]. Поэтому разработка антикризисной стратегии является очень важным аспектом деятельности торговых организаций [8].

Проиллюстрируем результаты использования предлагаемой методики на примере новосибирской организации, осуществляющей оптовую и розничную торговлю инструментом (в розницу реализуется режущий, слесарно-монтажный, измерительный, абразивный инструмент, электроинструмент; оптом – режущий, слесарно-монтажный, измерительный, абразивный и пневматический инструмент). В результате оценки платежеспособности, финансовой устойчивости и деловой активности выявлена негативная тенденция показателей на протяжении 2015-2016 гг. Если на конец 2015 г. наблюдались симптомы улучшения экономической ситуации в организации и всех финансово-экономических показателей, что свидетельствовало о формировании предпосылок к выходу из кризисного состояния, то по состоянию на конец 2016 г. наблюдалась отрицательная динамика показателей и возврат к ситуации 2014 г. Организация крайне зависима от кредиторов, ее финансовая устойчивость низка. Структура баланса является неудовлетворительной, дебиторская задолженность возросла, отмечается недостаток денежных средств. Рентабельность активов низкая, как и уровень доходности, а капитал используется неэффективно. Анализ показал, что вероятность банкротства велика.

Основной движущей силой оптовой торговли инструментом является поддержка государством отечественной промышленности, выражающаяся в финансировании промышленных предприятий в рамках реализации государственных программ; в розничной торговле отмечаются принципиальные изменения за счет ИТ в системе маркетинга и продвижения продуктов. В качестве КФУ для организаций оптовой торговли инструментом выделены: наличие надежных и стабильных поставщиков инструмента; обеспечение высокой скорости и безопасности доставки груза; широта географии поставок; репутация надежного игрока рынка. КФУ в розничной торговле – развитая сбытовая сеть, широкий ассортимент инструмента; высокий уровень консультационных услуг. В целом оценка внешней среды показала отсутствие принципиальных изменений во внешней среде до 2020 г, что создает возможность выхода организации из кризисного состояния и обеспечение стабильного функционирования.

Ввиду резкого роста дебиторской задолженности в 2016 г. по сравнению с 2015 г. проведен анализ взаимодействия организации с оптовыми заказчиками, который показал, что существующий механизм взаимодействия с заказчиками утратил свою эффективность.

В целях финансового оздоровления организации разработаны мероприятия, включающие внесения коррективов в типовый договор с оптовыми заказчиками (на основе прямых поставок), реализация которых, по прогнозу экспертов, обеспечит сокращение дебиторской задолженности, а высвобожденные денежные средства следует направить на погашение краткосрочных обязательств, а также достижение в 2017-2019 гг. оптимального уровня оборачиваемости дебиторской задолженности. Повышение конкурентоспособности розничной торговли основано на развитии интернет-торговли, так как веб-сайта в условиях информационного общества является неотъемлемым атрибутом торговой организации.

Таким образом, антикризисная стратегия в современных условиях является обязательным атрибутом (компонентом) базовой (конкурентной) стратегии организации, независимо от того, насколько успешен бизнес в текущий момент времени. Целесообразно схематично определять действия организации на случай неожиданных изменений по принципу «если..., то...», что позволит формировать обучающиеся организации в условиях российской практики менеджмента.

Литература

1. Банкротства юридических лиц в России: основные тенденции I квартал 2016 г. [Электронный документ]. URL: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Analytics/PROM/2016/Bnkrpc-1-16.pdf
2. Бек Н.Н., Сарычев А.Е. Методика VRIO-анализа. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gigabaza.ru/doc/80538.html> (дата обращения 01.07.2017 г.).

3. Единый федеральный реестр сведений о банкротстве [Электронный ресурс]. URL: <http://bankrot.fedresurs.ru/NewsCard.aspx?ID=833>
4. Коношенко Л.А. Концептуальная модель механизма антикризисного управления торговой организацией // Проблемы современной экономики. 2011. № 5. С. 148–155.
5. Коротков Э.М. Антикризисное управление: учебник для бакалавров. М.: Юрайт, 2014. 406 с.
6. Круглова Н.Ю. Хозяйственное право: учеб. пособие / 5-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2011. 885 с.
7. Никифорова Л.Е., Цуриков С.В., Разомасова Е.А. Инструментарий современного стратегического анализа: учебное пособие. Новосибирск: НГУЭУ, 2017. 250 с.
8. Шамина М.С. Разработка методики формирования антикризисной стратегии управления оптовой торговой организацией // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2011. Т. 18. № 6. С. 151-157.

—♦♦♦—

СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ МОНИТОРИНГ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Савельченко И. А.

ОО «Новосибирский» АКБ «НООСФЕРА» (АО),
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Никифорова Л. Е.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

В статье обосновывается место социально-трудового мониторинга в системе управления интеллектуальным капиталом организации как элемента организационного (структурного) капитала. Уточняется цель, принципы организации и сущность социально-трудового мониторинга, обеспечивающего оценку уровня развития человеческого капитала организации и работников в контексте выбранного вектора развития и реализуемых стратегий, а также прогнозирование ключевых факторов, определяющих направления и скорость изменения человеческого капитала и его элементов. На основе анализа действующих методов оценки человеческих ресурсов и применяемых показателей эффективности их использования, обоснована необходимость учета мотивационной и ролевой модели работника, типа личности и другие параметры, позволяющие реализовать матричные формы организационной структуры, способствующие повышению гибкости и адаптивности организации.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, человеческий капитал, социально-трудовой мониторинг.

SOCIAL AND LABOUR MONITORING AS A PART OF MANAGEMENT SYSTEM OF COMPANY'S INTELLECTUAL CAPITAL

Savelchenro I. A.

The branch in Novosibirsk of the Bank «Noosfera»,
Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

Nikiforova L. E.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The article explains the social and labour monitoring in management system of company's intellectual capital as a part of organizational (structural) capital. It is clarified the purpose, organizational principles and the essence of social and labour monitoring, which provides assessment of the human capital development's level of a company and employees in the context of the selected vector of development and ongoing strategies as well as forecasting of the key factors determining the direction and rate of change of human capital and its elements. Based on the analysis of existing methods of human resources assessment and indicators of efficiency of their use, the author explains necessity of accounting for motivational and a role model of employee, personality type and other parameters, allowing to implement a matrix form of organizational structure, the resilience and adaptability of the organization.

Key words: intellectual capital, human capital, social and labour monitoring.

Формирование и развитие ключевых компетенций организации, уникальность бизнес-модели и адекватность ее динамично изменяющейся среде определяются эффективным управлением нематериальными активами, интеллектуальным капиталом хозяйствующего субъекта, которые

становятся приоритетными объектами управления. Система менеджмента, базирующаяся на триаде «интеллектуальный капитал – инновации – конкурентоспособность организации», обеспечивает идентификацию различного вида интеллектуальных ресурсов, их мониторинг, оценку перспектив использования в различных формах, обоснования вектора изменения организационной системы, разработку и реализацию механизма использования и развития интеллектуальных ресурсов.

В структуре интеллектуального капитала в теориях и школах общего и стратегического менеджмента подходы к структурированию интеллектуального капитала существенно отличаются от подходов, реализованных в методиках и системах бухгалтерского учёта (Международные стандарты финансовой отчётности (МСФО), Российские положения по бухгалтерскому учёту (РПБУ), US GAAP (Общепринятые принципы бухгалтерского учёта в США, от англ. Generally Accepted Accounting Principles) и др.), в которых компоненты интеллектуального капитала представлены обособленно в виде интеллектуального (организационного) капитала, человеческого капитала и социально-репутационного капитала [9]. В контексте теории стратегического менеджмента в структуре интеллектуального капитала принято выделять человеческий, структурный (организационный), рыночный (отношенческий, социальный) капитал. Поскольку фундаментом интеллектуального капитала организации является система знаний (явных и неявных, краткосрочных и знаний, использующихся продолжительное время, и др.), то именно индивид / группа индивидов, работающих в организации, являются генератором новых идей и знаний [8].

Процесс трансформации данных в информацию, знания, индивидуальные и далее организационные компетенции является крайне сложным, нелинейным процессом, поскольку на него влияет большое число и взаимоусиливающих, и разнонаправленных факторов. Так, например, большое влияние на генерирование новых продуктов и технологий оказывает наличие не только продуктивного изобретателя (новатора), но и экспертов, способных оценить потенциал нового знания, патентоведов, способных при осуществлении патентной защиты сохранить ноу-хау, менеджеров, способных управлять инновационными проектами, специалистов, обеспечивающих информационную безопасность, и т.д. Возникающие в процессе социально-трудовых отношений (как компонент производственных отношений) взаимодействия между работниками, между работниками и менеджментом, в том числе между работниками и другими внешними и внутренними стейкхолдерами, требуют постоянного внимания со стороны руководства для своевременного предотвращения потерь человеческого капитала, обеспечивающего реализацию стратегии, оценки эффективности действующих подсистем отбора и подбора кадров, мотивации, развития человеческих ресурсов и др. Этот комплекс управляющих воздействий, по сути, является элементом структурного капитала, а привлекательность организации как работодателя – важным элементом рыночного капитала (привлечение «нового» человеческого капитала).

Таким образом, ключевые компетенции и устойчивость конкурентных преимуществ организации являются результатом *взаимодействия и взаимовлияния* человеческого, структурного и рыночного капиталов, что обеспечивает точность предвидения изменений и высокую скорость адаптации к ним, а также принятие проактивных мер. Учитывая наличие в этой системе такого активного элемента как индивид, эффективное управление развитием человеческого капитала, как элемента структурного капитала, предполагает осуществление *социально-трудового мониторинга*, на основе которого возможно произвести всестороннюю оценку эффективности управляющих воздействий и их последствий.

Как правило, понятие «социально-трудовой мониторинг» используется при описании различных процессов на макро- и мезоуровне. т.е. в широком смысле это понятие трактуется как система слежения за экономическими и социальными изменениями, происходящими в стране / регионе / отрасли. Так, в России с 1990-х гг. Всероссийский центр исследования общественного мнения (ВЦИОМ) ведет свою деятельность с осуществлением выборки (по различным критериям) среди: взрослого населения; работающего населения; разных категорий работников, включая их социальные категории, групп по отраслям экономики, размерам предприятий, территориальным группам; социально-демографическим группам. Министерством труда и социального развития РФ проводится мониторинг социально-трудовой сферы с целью оценки влияния проводимых реформ на положение хозяйствующих субъектов различных отраслей национальной экономики. Помимо блока индикаторов общеэкономической деятельности показатели мониторинга характеризуют движение и подготовку кадров, использование рабочего времени, изменения уровня оплаты труда, его условий и охраны, уровня жизни работников и их семей, отношений между работниками и работодателями [10]. Указанные виды мониторинга позволяют органам государ-

ственной власти и органам местного самоуправления находить «болевые» точки и прогнозировать социально-экономические последствия принимаемых решений.

Для уточнения содержания понятия социально-трудового мониторинга на микроуровне и обоснования организационно-методического механизма его реализации проведен анализ подходов к трактовке понятия «мониторинг» (от лат. monitor – напоминающий, надзирающий, предупреждающий) (табл. 1).

Таблица 1

Анализ подходов к трактовке понятия «мониторинг»

Мониторинг как:	Ключевой критерий	Подход
Определенный тип процесса	Непрерывный	Непрерывное наблюдение за экономическими объектами, анализ их деятельности как составная часть управления» [6]. Система непрерывного сбора, обработки, накопления, анализа и интерпретации информации [10]
	Периодический	Периодически проводимые массовые опросы, дающие объективную информацию об изменениях изучаемого объекта [10]. Периодическая оценка (анализ) наличия, размещения и использования финансовых ресурсов предприятия [7]
	Системный	Систематическое отслеживание, изучение состояния социальных явлений и процессов [8]. Процесс систематического сбора информации о параметрах сложного объекта или процесса [1]
Элемент функции контроля	Наблюдение и анализ	Наблюдение за состоянием объекта с целью его контроля, прогноза и охраны [2]. Непрерывное наблюдение за экономическими объектами, анализ их деятельности как составная часть управления» [6]
	Оценка	Интегрированная (компетентностная и ролевая) оценка индивидуального труда субъекта управления [4]
	Контроль	Контроль состояния управляемого объекта и (или) внешней среды в режиме реального времени [11]

Принципиальными различиями в подходах к определению сущности понятия «мониторинг» являются:

- характер процесса: непрерывный, периодический (в привязке к календарному периоду), систематический (в привязке к процессам функционирования объекта мониторинга и действию факторов, влияющих на этот процесс);
- элементы мониторинга как процесса: наблюдение; контроль (наблюдение за контролируемыми параметрами, фиксация их значений, выявление отклонений от заданного уровня, анализ причин отклонений).

Такое различие обусловлено, с одной стороны, спецификой объекта наблюдения и принимаемых управленческих решений, а с другой – наличием возможности установления конечного числа параметров объекта мониторинга, которые в течение определенного периода времени не изменяются, а также необходимостью обеспечения эффективности мониторинга как с экономической точки зрения, так и с точек зрения социальной, временной и т.д.

В системе кадрового менеджмента как таковой мониторинг отсутствует, а осуществляется контроль деятельности работников и организации по использованию трудовых ресурсов по формализуемым параметрам: уровень образования, стаж работы, отработанное время, производительность труда и другие, в том числе установленные требованиями государственной статистики.

В системе управления персоналом вышеуказанный формализованный контроль дополняется системой оценки персонала, т.е. целенаправленным процессом установления соответствия количественных и качественных профессиональных, личностных и поведенческих характеристик персонала требованиям должности (рабочего места), структурного подразделения и организации в целом. Цель оценки – систематическая проверка уровня квалификации работника и его деловых качеств, определение уровня его профессиональной подготовки и соответствия занимаемой должности [3].

Таким образом, мониторинг персонала предполагает учет специфики деятельности на каждом рабочем месте по наиболее существенным параметрам, включает стандарты и критерии оценки результативности и эффективности, методику и процедуры оценки, порядка разработки

мер, принимаемых по результатам оценки. На практике традиционные системы оценки персонала предоставляют статическую оценку, вне контекста решения стратегических задач, поскольку ограничивается в большинстве случаев выявлением соответствия/несоответствия работника занимаемой должности для решения тактических задач.

Когда объектом мониторинга выступает человеческий капитал, то требуется комплексная система наблюдений, оценки и прогноза изменения как собственно параметров, характеризующих человеческий капитал каждого работника, их реакцию на различные управляющие воздействия, так и условий его роста / сокращения за счет непосредственных и опосредованных взаимодействий работников в трудовом процессе. Соответственно, управление человеческим капиталом требует определенного вида ТОП-компетенций, обеспечивающих саморазвитие субъекта управления. Благодаря таким ТОП-компетенциям в организации создаются следующие подсистемы: управление знаниями, управление взаимодействием с внутренними и внешними заинтересованными сторонами, управление развитием организационной культуры и др.

Поэтому если рассматривать оценку персонала как систему периодической проверки труда работников за отчетный период (месяц, квартал, год) с учётом целей и нормативов для данной должности с целью соизмерения характеристик работника и требований должности или рабочего места, то социально-трудовой мониторинг отличается непрерывным характером наблюдения процессов создания, передачи, диффузии новых знаний и ликвидации устаревших и оценки той роли, которую индивид играет в каждом из подпроцессов. *Целью социально-трудового мониторинга*, по мнению авторов, является выявление субъективных факторов, влияющих на воспроизводство триады «интеллектуальный капитал – инновации – конкурентоспособность организации», в том числе факторов, ускоряющих процесс материализации и диффузии знаний, а также факторов, порождающих социальную напряженность в различных формах, и определение критических пределов этой напряженности. Это тем более актуально, что человек-новатор, способный решать неструктурированные проблемы, генерировать новые знания, воплощающиеся в новых продуктах, нестандартных управленческих решениях и т.д., требует особых подходов к оценке его компетенций, планировании и организации труда, разработке KPI и т.д.

Человеческий капитал организации целесообразно оценивать с позиции:

- сохранения ключевых организационных компетенций (например, возможности дальнейшего использования уникальных знаний в случае ухода работника из организации);
- создания новых ключевых компетенций за счет развития индивида.

Социально-трудовой мониторинг, как элемент системы управления интеллектуальным капиталом организации, позволяет установить стратегический разрыв между совокупностью компетенций и личными качествами индивидов и процессами их трансформации в ключевые компетенции (например, при уходе из организации ключевого специалиста – инженера-изобретателя, финансового аналитика, инженера-технолога и т.д.) и потенциал развития уникальных организационных компетенций по мере развития человеческого капитала.

Исходя из этого, предлагается выделить следующие области (процессы), в разрезе которых осуществляется социально-трудовой мониторинг:

- деятельность работников организации как носителей человеческого капитала и генератора новых знаний;
- текущая деятельность персонала с учетом зоны ответственности;
- функционирование собственно системы управления человеческими ресурсами и ее взаимодействие, и взаимовлияние с другими подсистемами менеджмента.

Оценка результатов производится по каждой области в соответствии с показателями и индикаторами, характеризующими состояние, уровень развития и динамику изменений человеческого капитала как компоненты интеллектуального капитала на организационном уровне и уровне индивида (табл. 2).

Реализация по предлагаемым направлениям социально-трудового мониторинга позволит, с одной стороны, выявить работников, компетенции которых оказывают непосредственное влияние на развития ключевых организационных компетенций, и с другой стороны, адаптировать систему управления по результатам (KPI) на принципах персонализации и персонификации, что в определенной мере обеспечит соблюдение принципов теории справедливости при реализации мотивационных систем.

**Направления социально-трудового мониторинга
в системе управления интеллектуальным капиталом организации**

Области оценки	Показатели и индикаторы	
	на уровне организации	на уровне индивида
1. Оценка работников организации как носителей человеческого капитала и генератора новых знаний	<p>Степень соответствия будущих потребностей в человеческих ресурсах динамично изменяющемуся рынку труда.</p> <p>Доля работников, предлагающих новые идеи.</p> <p>Доля проектов, выполненных в установленные сроки с заданным уровнем качества в пределах выделенных ресурсов.</p> <p>Доля персонала, участвующего в проектной деятельности.</p> <p>Доля инновационных форм обучения</p> <p>Количество идей, идентифицированных как: опцион, источник новых ключевых компетенций / конкурентных преимуществ.</p> <p>Другие</p>	<p>Количество новых идей и предложений.</p> <p>Количество идей, идентифицированных как опцион.</p> <p>Доля признанных и реализованных идей, масштабы и частота использования знаний.</p> <p>Уровень вовлеченности в реализацию проектов.</p> <p>Ролевая модель личности по И.Адизесу (производитель, генератор идей, интегратор, администратор).</p> <p>Тип личности.</p> <p>Ценностно-мотивационный профиль</p> <p>Степень готовности к наставничеству, передаче новых знаний.</p> <p>Индекс здоровья.</p> <p>Другие</p>
2. Оценка эффективности и результативности деятельности персонала с учетом зоны ответственности (в контексте разработанной стратегии)	<p>Количество (доля) идей, реализация которых обеспечила «прикрытие» стратегии (в соответствии с моделью «5П» стратегии).</p> <p>Доля структурных подразделений, выполняющих КРІ.</p> <p>Среднее время на обучение вновь принятого работника.</p> <p>Доля работников из кадрового резерва, повысивших свой статус в организации.</p> <p>Доля менеджеров, являющихся лидерами.</p> <p>Доля специалистов, компетенции которых соответствуют «Т-модели».</p> <p>Другие</p>	<p>КРІ как индикаторы успешности деятельности и личного вклада в успех организации.</p> <p>Уровень квалификации работника.</p> <p>Доля смежных задач, решаемых работником на рабочем месте.</p> <p>Показатель абсентеизма.</p> <p>Уровень исполнения трудовой дисциплины.</p> <p>Другие</p>
3. Оценка эффективности системы управления человеческим капиталом как компонентом интеллектуального капитала	<p>Динамика роста производительности труда и фонда заработной платы.</p> <p>Динамика движения и текучести кадров.</p> <p>Средний уровень заработной платы в сопоставлении в среднем по отрасли / рынку / региону.</p> <p>Степень сбалансированности половозрастной, профессиональной, квалификационной структуры персонала.</p> <p>Удельная стоимость подбора и адаптации персонала на рабочем месте.</p> <p>Удельные инвестиции/затраты на персонал.</p> <p>Степень соответствия организационной культуры (и субкультур структурных единиц) стратегии и организационной структуре.</p> <p>Репутация организации как работодателя.</p> <p>Скорость заполнения вакантных мест.</p> <p>Уровень социальной ответственности организации.</p> <p>Уровень лояльности к организации уволившихся работников.</p> <p>Доля работников, участвующих в разработке стратегии / реализации программы стратегических изменений.</p> <p>Другие</p>	<p>Лояльность работника к организации.</p> <p>Потенциальный уровень конфликтности.</p> <p>Число проявлений конфликтности за период работы в организации.</p> <p>Степень удовлетворенности системой стимулирования.</p> <p>Степень удовлетворенности условиями труда.</p> <p>Степень удовлетворенности стилем руководства.</p> <p>Степень удовлетворенности инфокоммуникационным процессом.</p> <p>Другие</p>

Литература

1. Бабурин А., Грызенкова Ю. Технология управленческого мониторинга // Кадровик. Кадровый менеджмент. 2010. № 8. С. 24-29.
2. Большой энциклопедический словарь / 2-е изд., перераб. и доп.; глав. ред. А.М. Прохоров; Научное издательство «Большая Российская энциклопедия. СПб.: Норинт, 2004. 752 с.
3. Заика М.М., Стрельцова Н.Т. Формирование корпоративной системы управления знаниями и компетенциями на основе взаимодействия организации со стейкхолдерами // Сибирская финансовая школа. 2012. № 5. С. 65-73.
4. Макринова Е.И., Григорьева В.В., Шамрина И.В. Содержание и методический инструментарий социально-трудового мониторинга в системе менеджмента промышленной организации // Экономические науки. Фундаментальные исследования. 2014. № 9. С. 2740-2744.
5. Никифорова Л.Е., Цуриков С.В. Инновационное развитие организации: человеческий капитал в структуре интеллектуального капитала // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. № 2. С. 438-448.
6. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2005. 227 с.
7. Свердина Е.Б. Мониторинг финансового состояния организации // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2010. № 3. С. 154-159.
8. Современный социоэкономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2009. С. 629.
9. Стандарты интегрированной отчетности. URL: http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2015/03/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf (дата обращения: 10.10.2017).
10. Труд и социальное развитие: словарь. М.: ИНФРА-М, 2001. С. 266.
11. Управление организацией. Энциклопедический словарь / по ред. чл.-кор. РАН, проф. А.Я. Кибанова, проф. В.Н. Гунина. М.: ИД Инфра-М, 2001. С. 622-623.
12. Усманова О.С. Раковская В.С. Мониторинг функционирования системы социально-трудовых отношений: необходимость его применения в России // Российское предпринимательство. 2011. № 10. С. 48-52.



УПРАВЛЕНИЕ КАК СИСТЕМА СОЦИАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ: СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ

Арлашкина О. В.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Автор рассматривает процесс формирования модели управления как системы социального взаимодействия с точки зрения структурно-функционального подхода. Предлагаемая модель включает в себя пять основных структурных элементов: субъекты, деятельность, средства, результаты, среда, которые взаимосвязаны между собой и играют определенную роль в социальном взаимодействии. Субъекты осуществляют специфическую деятельность и выбирают средства взаимодействия. Деятельность и выбранные средства формируют результаты взаимодействия. Среда оказывает свое влияние на характеристики субъектов, их деятельность, выбранные ими средства и результаты взаимодействия. Каждый элемент имеет определенные социологические характеристики, которые позволяют провести их эмпирическую интерпретацию и операционализацию.

В соответствии со структурой модели формулируется авторская трактовка понятия управления. Управление рассматривается как находящаяся под влиянием среды система целенаправленного социального взаимодействия организационных субъектов, реализующих соответствующие своим статусам и ролям функции, выполнение которых приводит к достижению значимых для данной системы результатов. В рамках такой системы социального взаимодействия возможно создать схему управления организацией, которая представляет собой определенным образом структурированную совокупность элементов социального взаимодействия, представленных в проекции организационного поля.

Ключевые слова: управление, социальное взаимодействие, структурно-функциональный подход, системный подход, модель управления.

MANAGEMENT AS A SYSTEM OF SOCIAL INTERACTION: STRUCTURAL-FUNCTIONAL MODEL

Arlashkina O. V.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The author considers the process of forming a management model as a system of social interaction from the point of view of the structural-functional approach. The proposed model includes five basic structural elements (actors, activities, means, results, environment), which are interrelated and do specific functions in social interaction system. Actors carry out their activities and choose means of interaction. Activities and chosen means form the results of interaction. The environment exerts its influence on the characteristics of actors, their activities, the means chosen by them, and the results of interaction. Each element can be described empirically in the process of interpretation and operationalization.

In accordance with the structure of the model, the author's interpretation of the concept of management is formulated. Management is viewed as a system of targeted social interaction of actors the activities of which correspond to their status and roles, lead to the relevant results and are influenced by environment. Within the framework of such a system of social interaction, it is possible to create a model of management as a structured set of elements of social interaction, represented in the projection of the organizational field.

Key words: management, social interaction, structural and functional approach, system approach, management model.

Управление как целенаправленная упорядоченная деятельность, включенная в определенные организационные структуры, довольно часто рассматривается в русле структурно-функционального подхода, несмотря на отмечаемое Дж. Ритцером состояние упадка структурного функционализма после 60-х г. прошлого века [8, с. 85-86]. Так, в России структурно-функциональный подход к анализу управленческих процессов и построению моделей управления в течение последних десяти лет применялся в исследованиях С.В. Белоусовой [2], А.А. Борзунова [3], А.Е. Киселева [4], Ф.В. Лидера [6], О.Ф. Морозовой [15], В.В. Спивака [10], О.С. Сухарева [11] и других, что демонстрирует междисциплинарный характер использования данного подхода и его актуальность для российских исследователей.

Исследования управления в рамках структурно-функционального подхода за рубежом встречаются гораздо реже, однако продолжают оставаться востребованными. Здесь стоит упомянуть работу исследователей Мичиганского университета (F. Morgeson и др. [14]), посвященную изучению лидерства в командах, а также исследование ученых из Южной Кореи (Young-Chan Lee and Sun-Kyu Lee [13]), изучавших процессы управления знаниями.

В целом, применение структурно-функционального подхода к управлению носит скорее междисциплинарный, чем чисто социологический характер, что обусловлено спецификой самого предмета исследования.

Для вычленения структуры социального взаимодействия в управлении и основных функций его элементов мы считаем продуктивными некоторые аспекты концепции П. Сорокина (элементы взаимодействия) [9, с. 141-175] и положения структурно-функционального анализа Т. Парсонса (в частности, схема AGIL) [7]. В целом, количество, состав и характеристики субъектов взаимодействия, виды осуществляемой деятельности, выбираемые средства взаимодействия, социальные результаты и описание среды, в которой социальное взаимодействие протекает, все это, на наш взгляд, определяет его структуру и функции и может служить для анализа и описания управления как системы социального взаимодействия.

Согласно сложившемуся в социологии управления подходу мы полагаем, что социальное взаимодействие в управлении носит субъект-субъектный характер. В системе управления реализуется также целый ряд функций, формирующих специфические роли субъектов управления. В процессе исполнения ролей субъекты выбирают доступные им средства взаимодействия, которые определяют его характер и направленность. Это могут быть универсальные средства общения (дискурс, жесты, обмен движениями и т. д.) или присущие только организации (документы, организационные и функциональные символы, артефакты, каналы обмена информацией, такие как совещания, корпоративные газеты и т. д.).

Результаты управления как системы социального взаимодействия всегда являются общественно значимыми. Это могут быть определенные социальные характеристики, такие как: социальный климат, доверие, удовлетворенность, качество жизни, уровень развития человеческого потенциала и т. п.

Взаимосвязи между элементами управления как системы социального взаимодействия представлены на рис. 1.

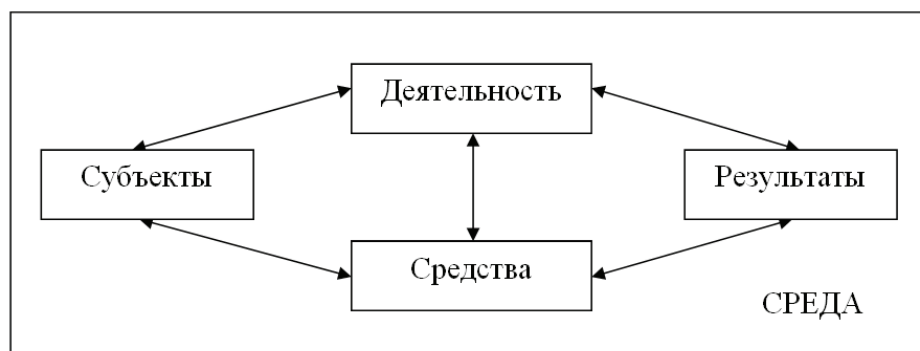


Рис. 1. Элементы управления как системы социального взаимодействия

Субъекты осуществляют деятельность и выбирают средства взаимодействия. Деятельность и выбранные средства формируют результаты взаимодействия. Среда оказывает свое влияние на характеристики субъектов, их деятельность, выбранные ими средства и результаты взаимодействия. Указанные элементы управления выполняют определенные функции в системе социального взаимодействия.

На наш взгляд, ключевыми для процесса управления являются воспроизводимые средой ценности и нормы. Исходя из этого, среда управления, по нашему мнению, представляет собой внутриорганизационное и внешнее пространство, включающее общественные структуры, которые воспроизводят ценности и нормы, а также условия конкретной социальной ситуации, влияющие на субъектов, их деятельность, средства и результаты взаимодействия.

Субъектов мы рассматриваем как однородные по статусу и роли группы работников организации, которые вступают во взаимодействие друг с другом с определенными целями и выполняют типичные действия (функции) в соответствии с данными целями (управляющие и управляемые субъекты).

Деятельность есть наиболее важный содержательный элемент управления как системы социального взаимодействия. В деятельности мы выделяем внешнюю (роли) и внутреннюю (цели, принципы и мотивы) структуру. Классическая структура деятельности (мотивы, цели и операции), сформированная А.Н. Леонтьевым [5, с. 58], дополнена нами с точки зрения социологии (роли) и управленческой деятельности (принципы). В целом, мы определяем деятельность в управлении как совокупность социально значимых действий управляющих и управляемых субъектов, обусловленных их целями, принципами и мотивами и воплощающихся в конкретных ролевых сценариях.

В отношении выбранного нами термина «средства» можно сказать, что это частичный синоним «проводников взаимодействия» П. Сорокина, но наша трактовка является более широкой. Средства управления рассматриваются нами как любые способы, обеспечивающие обмен действиями и информацией, они играют исключительную роль для коммуникационных и символических процессов в управлении.

Результаты обычно тесно связаны с целями, поскольку цель представляет собой желаемый, но не достигнутый результат, таким образом, результат является заключительной частью деятельности (Д.Н. Узнадзе [12]). Однако термин «результаты» мы вычленим из понятия «деятельность», чтобы подчеркнуть социальную значимость результатов как последствий принятых решений, их важную циклообразующую роль в процессе социального взаимодействия. Результаты управления определяются нами как внутренние и внешние изменения в субъектно-средовой системе взаимодействия, социально значимые события и личностные переживания, являющиеся следствием осуществленных интеракций. Значимы они не только для всей системы взаимодействия, но и для отдельно взятых субъектов.

Для каждого элемента управления как системы социального взаимодействия мы определили значимые характеристики, позволяющие осуществить дальнейшую эмпирическую интерпретацию и операционализацию управления в рамках предлагаемого методологического подхода (рис. 2).

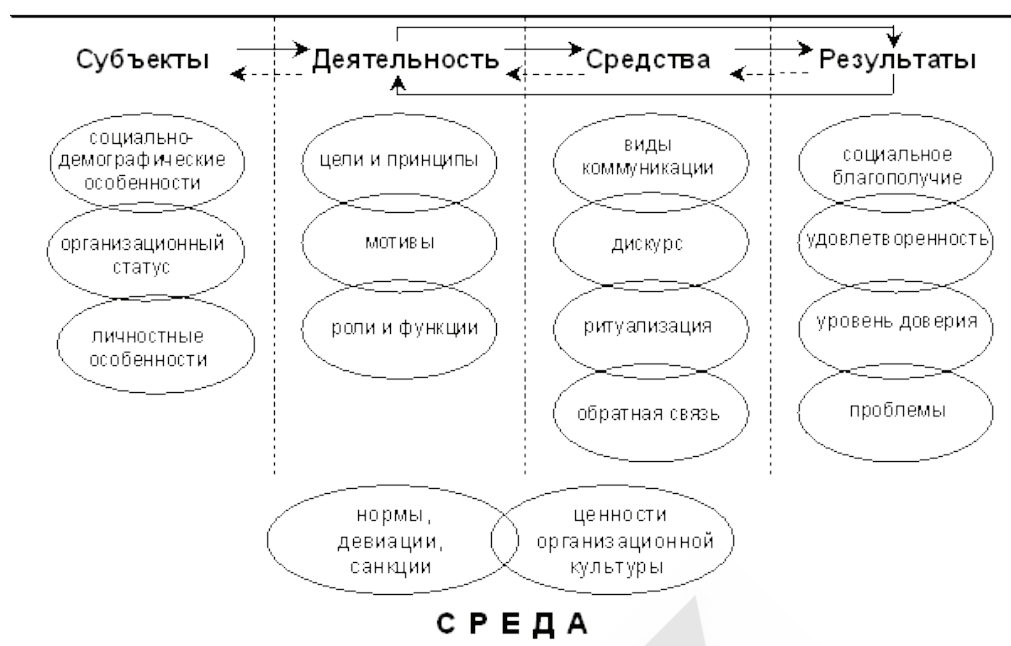


Рис. 2. Развернутая схема элементов управления как системы социального взаимодействия

Таким образом, мы рассматриваем управление как находящуюся под влиянием среды систему целенаправленного социального взаимодействия субъектов, статусная и ролевая деятельность которых приводит к достижению значимых для данной системы результатов.

Предлагаемый подход был реализован в рамках социологического исследования, проведенного автором на примере управления кадрами [1]. На базе проведенного исследования разработана организационная модель управления кадрами, позволяющая оптимизировать управленческий процесс в области кадрового администрирования.

Разработанный методологический подход к исследованию управления как системы социального взаимодействия может также применяться не только по отношению к функциональным разновидностям управления, но и в целях структурно-функционального анализа организационного управления в целом.

Литература

1. Арлашкина О. В. Управление кадрами: структура, характеристики, регулирование, Saarbrücken: LAP Lambert Academic Publishing, 2012. 220 с.
2. Белоусова С. В. Система управления общественным сектором в свете теорий управления социально-экономическими системами // Вопросы управления. 2015. № 6 (18). С. 135-148.
3. Борзунов А. А. Система управления кадровыми рисками на основе структурно-функционального подхода // Инновации и инвестиции. 2014. № 8. С. 98-101.
4. Киселев А. Е. Совершенствование классификации подходов к стратегическому управлению государственными корпорациями в современных условиях // Национальная безопасность / Nota bene. 2015. № 4. С. 591-599.
5. Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность [Текст] : учебное пособие. М.: Смысл: Академия, 2005. 346 с.
6. Лидер Ф. В. Особенности использования структурно-функционального подхода в управлении органами внутренних дел: социологический аспект: автореф. дис. ... канд. соц. наук [Электронный ресурс] // Официальный сайт ИС РАН. - 2012. URL: <http://www.isras.ru/publ.html?id=2417>
7. Парсонс Т. Понятие общества: компоненты и их взаимоотношения // THESIS. 1993. № 2. С. 94-122.
8. Ритцер Дж. Современные социологические теории. 5-е изд. СПб.: Питер, 2002. 688 с.
9. Сорокин П. А. Система социологии. В 2 т. Т. I. Социальная анатомия: Учение о строении простейшего (родового) социального явления. М., 1993. С. 141-175.
10. Спивак В. В. Государственное управление промышленностью: структурно-функциональный подход: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Валерий Владимирович Спивак. Иркутск, 2004. – 165 с.
11. Сухарев О. Дисфункции экономических систем, институтов и управления // Проблемы теории и практики управления. 2017. № 6. С. 157-163.

12. Узнадзе Д. Н. Общая психология / пер. с груз. Е.Ш. Чомахидзе; под ред. И.В. Имедадзе. М.: Смысл; СПб: Питер, 2004. 413 с.
13. Lee Young-Chan, Lee Sun-Kyu. Capabilities, processes, and performance of knowledge management: A structural approach. *Human Factors and Economics in Manufacturing & Service Industries*. Vol. 17, Issue 1, 2007. P. 21-41.
14. Morgeson Frederick P., DeRue D. Scott, Karam Elizabeth P. Leadership in Teams: A Functional Approach to Understanding Leadership Structures and Processes. *Journal of Management*. Vol. 36, Issue 1, 2010. P. 5-39.
15. Morozova O. F. Sociocultural approach to administration and alethiology. *Journal of Siberian Federal University. Humanities & Social Sciences*, 4 (2016 9). P. 1035-1048.

—♦♦♦—

ЖЕНЩИНА В БИЗНЕСЕ: СЛАГАЕМЫЕ УСПЕХА

Ильиных С. А.

Новосибирский государственный университет экономики и управления, Новосибирск, Россия

В статье рассматриваются актуальные проблемы развития женского предпринимательства в России. Анализируется то, что в XXI веке человечество вступило в эпоху глобализации мировых процессов, когда на первый план выдвигаются ценности субъектности человека. Уточняется, что реализация субъектности женщины в современном российском обществе возможна благодаря участию в бизнес-процессах. В статье рассматриваются факторы женского предпринимательства, индивидуальные особенности женщин, определяющие их мотивы повышения профессионального статуса в сфере бизнеса, их успешность. Автор акцентирует внимание на том, что существенным фактором в формировании карьеры женщин предпринимателей является высшее образование. В статье приводятся результаты эмпирического исследования женщин-предпринимательниц. На основании результатов этого исследования автором предлагается типология женщин, занимающихся бизнесом. В заключении делается вывод о том, что для развития женских бизнес-инициатив необходима перестройка деятельности государственных и муниципальных структур.

Ключевые слова: женское предпринимательство, бизнес, государственные и муниципальные структуры.

A WOMAN IN BUSINESS: THE INGREDIENTS OF SUCCESS

Ilinykh S. A.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

In the article the author considers the actual problems of the development of women's entrepreneurship in Russia. It is analyzed that in the 21st century mankind entered the epoch of globalization of world processes, when the values of human subjectivity are brought to the forefront. Author refines that the realization of the subjectivity of women in modern Russian society is possible through participation in business processes. The article examines the factors of women's entrepreneurship, the individual characteristics of women, which determine their motivation to improve their professional status in the business sphere, and their success. The author draws attention to the fact that higher education is an essential factor in shaping the career of women entrepreneurs. The article presents the results of an empirical research of women entrepreneurs. Based on the results of this study, the author suggests a typology of women engaged in business. In conclusion, it is concluded that the development of women's business initiatives requires the restructuring of government and municipal structures.

Key words: women's entrepreneurship, business, government and municipal structures.

В XXI веке человечество вступило в эпоху глобализации мировых процессов. Приоритетными становятся не только экономический рост, политическая стабильность, экологическая безопасность. Именно сейчас на первый план выдвигаются ценности субъектности человека, которую мы рассматриваем как возможность быть социальным субъектом жизнедеятельности в социальных отношениях владения, пользования, распоряжения и распределения, присвоения, потребления средств к жизни. Это находит свое выражение в уровне доходов, качестве материального и духовного потребления социальных благ, наличии собственности, занятости в сфере социально-трудовых отношений и статусной позиции.

Реализация субъектности женщины в современном российском обществе возможна благодаря участию в бизнес-процессах. Это объясняется тем, что в подавляющем большинстве женщины как социальные субъекты испытывают серьезные ограничения, а это означает, что они не могут полноценно реализовать свою индивидуальную и социальную субъектность. К примеру,

если очень кратко рассмотреть только показатель уровня доходов, то картина будет следующая. Уровень доходов для большинства индивидов в значительной степени определяется уровнем заработной платы. Соотношение же средней оплаты труда для женщин и мужчин много лет остается неизменным как 2:3. Так, согласно данным Росстата в 2016 г. средняя заработная плата мужчин-руководителей составила 70,6 тыс. руб., женщин этого же статуса – 49,7 тыс. руб. [4]. Как видим, разница существенная. Примерно те же пропорции сохраняются и для других статусов. Это отмечает вице-спикер Совета Федерации Г. И. Карелова на обсуждении проекта национальной Стратегии действий в интересах женщин на 2017-2022 годы [11]. В ее докладе указывается, что средняя заработная плата женщин в России практически повсеместно отстает от зарплаты мужчин и составляет 72 % от мужской.

Другие показатели, отражающие специфику субъектности человека, а именно качество материального и духовного потребления социальных благ, наличие собственности, занятость в сфере социально-трудовых отношений и статусная позиция, также свидетельствуют о неблагоприятной ситуации для женской общности.

Как один из возможных вариантов полноценной реализации своей индивидуальной и социальной субъектности в современном российском обществе является возможность непосредственного участия женщины в бизнес-процессах. Речь идет о возможности женщины участвовать в предпринимательстве или быть менеджером. Укажем, что Т. И. Заславская, анализируя состав бизнес-слоя российского общества, включает в него шесть групп. Это «классические предприниматели», «самозанятые», «бизнесмены-менеджеры», «менеджеры-совладельцы», «наемные менеджеры», «полупредприниматели» [5, 6]. Как нам представляется, состав бизнес-слоя сегодня мало изменился. Корректировка произошла лишь в процентном соотношении в группах. Как указывают Е. С. Гвоздева, В. И. Герчиков, в классическом понимании предприниматель – это собственник, владелец некоторого бизнеса, а менеджер-управляющий, нанятый владельцем для того, чтобы руководить бизнесом и приносить ему прибыль, главное отличие между ними порождается принципиальным различием выполняемых функций [2]. Задача владельца – обеспечить прибыльность капитала, поэтому для него конкретный вид бизнеса не очень важен. Он может переходить от одного вида бизнеса к другому, если тот сулит большую или более регулярную прибыль. Напротив, задача менеджера – обеспечить эффективное функционирование данного бизнеса. Менеджеры занимают промежуточное положение между владельцами и работниками. Ниже мы приведем примеры женщин-владельцев и женщин-менеджеров.

Женщина в бизнесе имеет гораздо большие возможности для самореализации, но при этом и большие физические, эмоциональные и иные затраты. Вместе с тем, вопрос «кто успешнее в бизнесе – мужчина или женщина» сегодня теряет свою остроту и актуальность. С нашей точки зрения, говорить нужно, скорее, о том, что нового привносят в стиль ведения бизнеса женщины. В 90-х годах XX века, выходя на бизнес-арену, женщинам важно было утвердиться в качестве равных партнеров с мужчинами, для чего они использовали модели и правила ведения бизнеса как мужской игры. Сегодня в этом уже нет необходимости.

У женщин-владельцев и женщин-менеджеров сформировался собственный стиль ведения бизнеса и особые черты руководителя, которые способствуют достижению успеха. Исследование феномена женского ведения бизнеса в связи с этим имеет существенную актуальность.

На решение вопроса о том, заниматься ли бизнес-деятельностью, влияет ряд факторов, которые необходимо вкратце рассмотреть. Существенным фактором в формировании карьеры женщин предпринимателей является высшее образование. Именно оно раскрывает горизонты бизнес-деятельности, создает основу для успешности ведения бизнеса, позволяет просчитать выгоду в неочевидном деле (см. работу [10]).

В целом, можно выделить две группы факторов женской бизнес-деятельности: внутренние и внешние. Внутренние факторы предопределяются мотивами, индивидуальными особенностями и социальными качествами женщины, о которых речь пойдет ниже. К числу внешних факторов можно отнести социально-экономические условия, социально-политическую обстановку, конкурентную среду, государственную поддержку бизнеса. Не касаясь внешних факторов, остановимся на внутренних факторах, поскольку они являются нередко определяющими в вопросе ведения бизнеса.

Итак, внутренние факторы связаны с мотивами женской бизнес-деятельности. Исследования показывают, что мотивы бизнес-деятельности у женщин сосредоточены в основном на следующих аспектах: самореализация, интерес, содержание работы, материальная надежность, забота о тех, кто рядом, профессиональный рост, самоутверждение [2]. Показательно, что эти мотивы тесно связаны с личностными качествами женщин-руководителей. Так, в исследовании, проведенном

автором в 2008-2009 гг., было выявлено, что 75 % респондентов отмечают у женщин-менеджеров наличие такого качества, как уверенность в себе (мотив – самоутверждение), 65,7 % – стремление к успеху (мотив – самоутверждение), 70 % – профессионализм (мотив – профессиональный рост) [7]. (В исследовании использовался двухступенчатый отбор: на первой ступени с помощью простого случайного отбора выбраны организации малого бизнеса и группы студентов, на второй ступени произведен систематический стратифицированный отбор респондентов. Выборочная совокупность составила 1354 респондента.)

При этом укажем, что до сих пор мало изучены социальные качества женщин-бизнесменов. Работы Л.В. Бабаевой, А.Е. Чириковой [1], С.А. Ильиных [7], Л. Ржаницыной, Г. Сергеевой [8], О.К. Самарцевой, Т.А. Фоминой [9], А.Е. Чириковой, О.Н. Кричевской [12] характеризуют становление женского бизнеса. Показательно, что впервые в 1997 г. Госкомстат России опубликовал статистический сборник, в котором была представлена информация, в том числе и в разрезе женской бизнес-деятельности [3].

К числу индивидуальных особенностей, социальных качеств женщин-владельцев и женщин-менеджеров можно отнести способность быть лидером. При ведении бизнеса недостаточно быть только профессионалом, важно быть лидером. Функции лидера состоят в объединении людей в коллектив, планировании и координировании их действий и осуществлении контроля над исполнением своих распоряжений. Важно то, что у лидера есть ясная цель, стремление к ее достижению и последователи. Отметим также, что сама структура большинства организаций предполагает лидерское структурное управление. Это управление ориентировано на задачу, поскольку для решения задач организация и создается. Кроме того, в силу кризисного положения в стране бизнес-организации часто оказываются в сложных, экстремальных ситуациях, когда необходимы немедленные, лидерские решения.

Еще одной индивидуальной особенностью женщин-владельцев и женщин-менеджеров является умение идти на риск. Об этом также свидетельствуют результаты приведенного выше исследования автора: примерно 50 % опрошенных отметили такое качество, как способность идти на риск в условиях неопределенности. Без этого в принципе невозможно ведение бизнеса. Считается, что женщина от природы более осторожна и более сдержана в принятии рискованных решений. Однако у женщин-предпринимательниц это свойство достаточно хорошо развито. Но при этом стоит добавить, что успех в бизнесе возможен только при наличии такого качества как проницательность женщины в деле видения бизнеса. История знает немало случаев успешного начинания дела и неудачного принятия решений, которые затем вели к поражению бизнеса. Именно сочетание рискованности и проницательности способствуют успешному ведению бизнеса.

Таким образом, подчиненные должны признавать бесспорный авторитет женщины-владельца или женщины-менеджера, которая способна видеть дальше и быть проницательнее любого из них, умеет брать на себя инициативу, признается арбитром в межличностных отношениях и не боится принимать рискованные решения.

Безусловно, женщины-менеджеры и женщины-владельцы чрезвычайно отличаются по способу ведения бизнеса, по типам принимаемых решений и т.д. Не претендуя на полноту, представим два полярных типа женщин, занимающихся бизнесом. Для иллюстрации типов приведем результаты эмпирического исследования женщин, занимающихся бизнесом, проведенном автором в апреле-мае 2017 г. в г. Новосибирске. В качестве основного метода было использовано интервью. В рамках представленной статьи приведем лишь часть результатов.

«Маскулинные». Женщины-владельцы и женщины-менеджеры этого типа уверены в себе, обладают более высоким самоуважением и самооценкой, сильной волей, независимостью. Эти особенности характера способствуют тому, что женщина-владелец может одновременно заниматься ведением двух-трех бизнесов, каждый из которых приносит хорошую прибыль. В качестве примера можно привести Е. (60 лет), которая в настоящее время является женщиной-владельцем. Она имеет серию бизнесов: производство и продажу строительных материалов, арендный бизнес, строительство. Е. руководствуется девизом «быстро сделали и пошли дальше». Дальше означает то, что она не задерживается на одном, ей нужно постоянное продвижение вперед. Как бизнесмен, она вполне успешна, поскольку даже в годы экономического кризиса ее предприятия оставались прибыльными. Е. легко расстается с персоналом, если он перестает отвечать ее требованиям. Один из сотрудников отметил, что «ее стиль руководства - жестко-авторитарный. Но у нее деловой подход – что выгодно, то хорошо».

Эмоциональная сфера у женщин этого типа недостаточно развита. В результате в отношениях преобладает жесткость. Так, Ю. (35 лет) представляет собой тип женщины-менеджера в сфере юриспруденции. Она успешно руководит юридической компанией. Имеет особое уважение у под-

чиненных за профессионализм. Но вместе с тем, в случае несоответствия качества выполняемой работы может легко уволить подчиненного. Такие же достаточно авторитарные отношения проявляет и с клиентами организации.

Хотя от подчиненных требуется жесткое выполнение приказов и поручений, выстроена строгая отчетность, но маскулинные женщины-владельцы и женщины-менеджеры охотно обсуждают с подчиненными возможности развития бизнеса. Свобода мнений подчиненных в деловом отношении приветствуется. Это является привлекательным для многих подчиненных, так как от них требуется выполнение понятных и заранее обозначенных правил, и в то же время подчиненные привлекаются к обсуждению ведения бизнеса.

Стоит отметить, что маскулинные женщины-владельцы и женщины-менеджеры довольно часто имеют семью. При этом отношения с близкими могут складываться по-разному. В одних случаях – достаточно благополучно, в других – не столь успешно. Примером благополучного взаимодействия с семьей является Н. (52 года). Она занимается медицинским бизнесом. Н. достаточно часто меняет врачей и медицинских сестер, так как у нее высокие требования к профессионалам и качеству работы. Постоянно сама учится на курсах повышения квалификации и требует этого от других. Семья для Н. достаточно значима, она имеет теплые отношения с семьей дочери. Но авторитарность не позволяет выстроить более гармоничные отношения с другими родными и близкими людьми.

В качестве примера второго типа можно привести Е. (60 лет), которая имеет двух взрослых замужних дочерей, с одной из которых не общается многие годы из-за испорченных отношений. Но при этом муж этой дочери является со-руководителем одного из бизнесов Е.

Прямой противоположностью «маскулинных» женщин-владельцев и женщин-менеджеров является «фемининный» тип. Эти женщины руководствуются «традиционно женской» системой ценностей: более тревожны, менее успешны в своем деле, более склонны винить себя в неудачах и менее самоуверенные. Женщина находится в более трудном положении: она должна отказаться или поставить на второй план личное счастье и заняться саморазвитием, учебой, построением своей профессиональной карьеры.

Иллюстрацией этого типа является О. (48 лет), владеющая бизнесом в сфере услуг. О. не совсем уверена в деле ведения своего бизнеса, хотя занимается им более 15 лет. Она достаточно женственна, не может критиковать и заставлять работников работать в полную силу. Она стремится избегать конфликтов и нередко сама берется за невыполненную работу. В случае неудач всегда ищет причину в себе. Но вместе с тем, О. отмечает, «для развития женского бизнеса необходима перестройка деятельности государственных и муниципальных структур, поддержка предпринимательниц на деле».

Фемининный тип ведения бизнеса имеет отличительные особенности и слабые позиции в сравнении с маскулинным типом, но именно этот бизнес приносит Надежде доход и позволяет иметь финансовое процветание в течение длительного времени.

Подведем итоги. Участие женщин в бизнес-процессах предопределяется тем, что именно здесь создаются максимальные условия для реализации индивидуальной и социальной субъектности. Но возможность этого участия связана с рядом мотивов и факторов. На основании внутренних факторов в статье представлены полюсные типы женщин-владельцев и женщин-менеджеров. Стоит особо подчеркнуть, что для развития женских бизнес-инициатив необходима перестройка деятельности государственных и муниципальных структур.

Литература

1. Бабаева Л. В., Чирикова А. Е. Женщины в бизнесе // Социологические исследования. 1996. № 3. С. 75-81.
2. Гвоздева Е. С., Герчиков В. И. Штрихи к портрету женщин-менеджеров // Социологические исследования. 2000. № 11. С. 36-44.
3. Женщины и мужчины России: Краткий статистический сборник. М.: Госкомстат России, 1997.
4. Женщины и мужчины России. 2016. Статистический сборник. М.: Росстат, 2016.
5. Заславская Т. И. Бизнес-слой российского общества: сущность, структура, статус // Общественные науки и современность. 1995. № 1.
6. Заславская Т. И. Авангард российского делового сообщества: гендерный аспект // Социологические исследования. 2006. № 5. С. 3-14.
7. Ильиных С. А. Женский топ-менеджмент с точки зрения социологии управления // Вестник НГУЭУ. 2012. № 4. Т. 2. С. 113-123.
8. Ржаницына Л., Сергеева Г. Женщины на российском рынке труда // Социологические исследования. 1995. № 7. С. 52-62.

9. Самарцева О. К., Фомина Т. А. Мужчина и женщина: менеджмент в сфере бизнеса // Социологические исследования. 2000. №11. С. 57-62.
10. Сорокин П. С., Эфендиев А. Г., Балабанова Е. С. Модели карьерного успеха руководителей в российских бизнес-организациях // XII Междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества. В 4 кн. Кн. 2. М.: НИУ ВШЭ, 2012. С. 76-84.
11. Средняя зарплата женщин в России составляет 72 % от мужской. URL: <https://ria.ru/society/20170131/1486870529.html> (дата обращения: 01.05.2017).
12. Чирикова А. Е., Кричевская О. Н. Женщина-руководитель: деловые стратегии и образ «Я» // Социологические исследования. 2000. № 11. С. 45-56.



ТРАДИЦИИ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ

Ровбель С. В., Куценко В. В.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Традиции социальной помощи исторически складывались как коллективная общинная защита человека от социальных рисков. Постепенно субъект социальной защиты становился все более четко определенным (князь, монастырское сообщество, благотворитель, государство, работодатель, некоммерческие организации). С течением времени социальная защита трансформируется в социальный институт, имеющий целью поддержку людей, неспособных в силу различных причин к самообеспечению. Государство, выполняя основную функцию в социальной защите населения, на уровне региона активно привлекает к партнерству организации некоммерческого сектора.

Ключевые слова: население, социальная защита, социальная политика, традиции помощи, управление социальной защитой.

TRADITIONS AND MANAGERIAL INNOVATIONS OF SOCIAL PROTECTION OF THE POPULATION OF THE TERRITORY

Rovbel S. V., Kutcenko V. V.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

Traditions of social assistance historically evolved as a collective community protection of a person from social risks. Gradually, the subject of social protection became more and more clearly defined (prince, monastic community, benefactor, state, employer, non-profit organizations). With the passage of time, social protection is transformed into a social institution aimed at supporting people who, for various reasons, are incapable of self-sustainment. The state, carrying out the main function in the social protection of the population, actively attracts to the partnership the organizations of the non-profit sector at the regional level.

Key words: population, social protection, social policy, traditions of assistance, social protection management.

Социальная защита отражает уровень социального развития общества, характер заботы государства о своих гражданах, в первую очередь, особо нуждающихся в социальной помощи и поддержке. Изменения социально-экономических отношений в государстве и обществе неизбежно влекут за собой реформирование социальной сферы. Сформированная система социальной защиты определяет степень и остроту социальной напряженности в обществе и устойчивость его развития. При этом происходит столкновение интересов, в том числе и противоположных, разных групп в обществе. Реальная социальная защита формируется участием государства в обеспечении удовлетворения основных потребностей большинства населения для его нормального функционирования, для снижения конфликтогенности общественных процессов.

Цель данной работы заключается в рассмотрении исторических традиционных подходов в организации социальной защиты населения в нашей стране и характеристики специфики формирования социальной защиты населения с учетом модернизационных процессов современной России. В качестве основного метода исследования выступает структурно-функциональный анализ.

На протяжении длительного периода развития социальной защиты она меняет структуру, субъект управления и реализации, направления помощи и поддержки, объект защиты, элементы и средства. В теоретических и прикладных исследованиях историческое развитие социальной за-

щиты рассматривается вариативно в рамках эволюции социальной работы, призрения и социальной добровольческой деятельности различных субъектов [см. 1, 3, 18].

Для исходного архаического этапа социальной защиты в нашей стране было свойственно широкое распространение социальной поддержки, социального вспомоществования в рамках семейной, родовой групп, общины. «У славян всегда почитали старших себя. Глава семейства был родоначальник или отец. Жена, дети, родственники и слуги повиновались этому главе беспрекословно. Великодушие славян было известно даже врагам, потому что самые враги могли найти приют, защиту и хлеб-соль в доме каждого славянина. ... Простой, безупречно честный народ, не положил на себя упрека, а между тем оставил и по сей час следы своего добродушия, словоохотности и хлебосольства» [13, с. 519]. В привычном образе жизни ответственность за социально слабых членов возлагалась на семью, мужчину - главу семьи (отца или мужа). В случае возникновения ситуаций, несущих угрозу физическому выживанию для отдельных людей, более широкая семейная группа, род, община использовали исторически сложившиеся механизмы социальной помощи, поддержки и реабилитации. К ним относились защита имущественного положения, социальная поддержка вдов и одиноких матерей.

Началом формирования религиозных основ системы социальной защиты населения можно считать 988 год. Традиции социальной помощи у славян нашли продолжение в периоде древнерусского государства, получившего официальное религиозное учение – христианство, которое призывало к любви, милосердию, состраданию. С принятием христианства основой социальной помощи и поддержки, определяющих сущность благотворительной деятельности, становится христианская этика служения ближнему. С X в. на протяжении нескольких столетий социальная защита носила преимущественно религиозный характер. Образование единого государства увеличивает роль централизованной власти в организации призрения бедным, социально слабым слоям населения. В Киевской Руси княжеская благотворительность не включалась в перечень обязанностей перед государством и была инициативными личными и «государственными» действиями отдельных лиц. В период княжения Владимира были построены первые храмы, учреждены первые лечебные заведения, заложены основы книжного дела, сформированы основы для возникновения прообраза образовательных учреждений. К правовым основам складывающейся в этот период системы социальной защиты может быть отнесен первый русский свод законов «Русская Правда», инициированный сыном Владимира Ярославом. В нем, по мнению В.О. Ключевского, «можно видеть выражение господствовавших житейских интересов, основных мотивов жизни старого киевского общества» [6, с. 312]. Так, отдельные нормы этого документа касались материального обеспечения детей, жен, вдов, представителей отдельных социально-экономических групп, то есть категорий населения, не обладающих полноценными имущественными правами на капитал.

В XII-XIII вв. инициативные благотворительные практики князей постепенно соединяются с монастырско-приходскими церковными формами призрения. Отмечается, что «благотворительность была не столько вспомогательным средством общественного благоустройства, сколько необходимым условием личного нравственного здоровья: она больше была нужна самому нищелюбцу, чем нищему» [5, с. 3]. Тем самым закладывались идеология призрения как основы системы социальной защиты в России.

С усилением влияния централизованной государственной власти в России увеличивается спектр полномочий формальных органов управления. Наряду с призрением как известной с давних времен формой частной благотворительности, постепенно возникает и наполняется содержанием общественное призрение как «организуемая государством система помощи неимущим, как проявление обязанности власти заботиться о своих гражданах» [19, с. 11-12]. Так, согласно компромиссным решениям Стоглавого Собора 1551 года, касающихся как церковно-религиозных, так и государственно-экономических вопросов жизни страны, в обязанность и православного царя, и князя, и архиерея, как высшего духовного лица, вменялась забота о больных, нищих, одиноких престарелых [9, с. 53]. Это означало систематизацию социальной помощи, более четкое определение ее субъекта, объекта, содержания.

На протяжении 17-19 вв. формируется государственная система общественного призрения. Наряду с кардинальным преобразованием основ государственного управления Петра I, включавшем постепенное формирование приказной, губернской и коллежской систем, реформаторские указы содержали положения о превентивных мерах в отношении отдельных категорий нуждающихся граждан (деление нищих на категории, взаимоувязывание предоставляемых видов помощи с конкретными жизненными условиями человека или семьи, регулирование частной благотвори-

тельности, формирование системы органов призрения). Было изменено отношение к призрению и благотворительности. «Считая необходимым заботиться о нищих, число которых неуклонно росло, царь настойчиво боролся, преследуя по законам нищих-промысловиков подчеркивалась. ... Устанавливалась ответственность местных властей, дворянства, помещиков, старост за распространение нищенства, то есть всех тех, кому принадлежали или в чьем ведении находились пойманные нищие» [10]. Екатерина II в указе от 7 ноября 1775 года «Учреждения для управления Всероссийской империей» предписала в каждой губернии открыть приказы общественного призрения и конкретизировала учреждения и должности, которые должны были в нем присутствовать [12, с. 259-269]. Постепенно выстраивалась упорядоченная система руководства народным образованием, богадельнями, сиротскими домами, домами для неизлечимых больных, иными подобными учреждениями. В конце XVII в. сформировалось одно из первых крупных благотворительных объединений в России – «учреждения императрицы Марии Федоровны», основными направлениями деятельности которых были помощь детям, вдовам, инвалидам, престарелым. В его составе числились в качестве государственных, находящихся под управлением членов царской семьи и вверенных лиц, ряд воспитательных и богоугодных заведений [15, с. 293-301]. С начала XIX в. дифференцируются субъекты управления в области общественного призрения и благотворительности. Например, созданному в рамках умеренно либеральной административной реформы министерству народного просвещения вменялись полномочия по координации благотворительной деятельности в сфере образования. Созданное в 1802 году Благотворительное общество в Петербурге финансировалось частными лицами и было фактически общественной благотворительной организацией, но его деятельность рассматривалась как «государственное благодеяние» [11, с. 142, 437, 442]. Александром I были приложены усилия для привлечения к решению социальных проблем в качестве благотворителей частных лиц и организаций.

В XIX в. наметилось разграничение понятий и практик общественного призрения и благотворительности. В связи с нарастающими трудностями финансового обеспечения системы общественного призрения оно было включено в сферу общественного самоуправления. Это привлекло к участию в социальной защите частных или ассоциированных жертвователей. Пожертвованные ими средства не обобщались, оставаясь именными, и направлялись на конкретные избранные направления использования, создавая основы современной адресной социальной помощи и поддержки. Таким образом, субъектом призрения являлось государство, которое реализовывало предписанные функции в формате организованной помощи. Благотворительность четко рассматривалась как инициативная негосударственная деятельность, субъектом которой является частный жертвователь. Общим для государственной системы общественного призрения и благотворительности оставались вариативность видов помощи и поддержки и объект воздействия – различные категории нуждающихся. Идея нищелюбия заменялась принципом адресности оказания социальной помощи и поддержки. Частная благотворительность становится более массовой, к благотворителям из высшего слоя общества активно присоединяются представители предпринимательского слоя общества (купцы, помещики, фабриканты).

В Российской империи во второй половине XIX – начале XX века активизируется социальная деятельность государственной власти. Признание прав личности рассматривалось в качестве обязательного элемента в разработке и реализации основных направлений политики государства в социальной сфере того периода. Так, один из ведущих российских социологов этого периода реформаторства М. М. Ковалевский формирование государства, его правовую деятельность, в том числе в социальной сфере, рассматривает как ответ на требование общественной солидарности, эволюции прав личности. Поэтому между ними не может быть противоречия. Государство признает «уже существующие в обществе нормы в форме положительного права, соблюдение которого обязательно для государства в целях самосохранения» [7, с. 169]. Либеральная модель государственной социальной политики Российской империи во второй половине XIX в. предполагала ответственность государства лишь за обеспечение минимально необходимых для воспроизводства человека доходов. Это означало сохранение условий для существования негосударственной социальной защиты нуждающегося населения. «В конце XIX века, под воздействием социально-экономических и политических факторов, отмечается переход от либеральной к консервативной модели государственной социальной политики, констатируя при этом неполный переход к консервативной модели с сохранением признаков обеих моделей социальной политики» [16, с. 10]. К концу XIX века в нашем государстве был накоплен значительный опыт организации и оказания социальной помощи и поддержки, что послужило ведущей исторической предпосылкой становления социальной работы как профессионального вида трудовой деятельности по работе

с нуждающимися. В рамках деятельности по совершенствованию государственного и общественного управления в Российской империи регулярно собирались статистические сведения, в том числе, о количестве учебных заведений, госпиталей, больниц, домов трудолюбия, дешевых квартир, ночлежных домах, общественной и частной благотворительной деятельности [20, с. 25-26]. Социокультурные традиции социальной помощи и призрения дополняются формами трудовой помощи и социального страхования.

Кардинальные социальные изменения в стране 1917 г. одним из результатов имели постепенное изменение организации и функционирования социальной сферы. После установления Советской власти в отдельный комплекс выделены вопросы социальной помощи и поддержки трудящихся и нуждающихся. В 1924 г. принятая Конституция Советского государства в рамках предмета ведения верхних органов власти СССР закрепила «утверждение единого государственного бюджета Союза ССР, установление общесоюзных налогов и доходов, а также отчислений от них и надбавок к ним, ...установление основных законов о труде; установление общих начал в области народного просвещения; установление общих мер в области охраны народного здоровья» и т. д. [8]. К 1927 г. увеличивается количество населения, полностью либо частично охваченного программой социального страхования. Число застрахованных достигает 8997,9 тысяч человек, выплаты по социальному страхованию в среднем на одного рабочего составили 2,57 рублей в месяц при средней заработной плате 41,68 рублей [4, с. 347–348]. Принятый в 1936 году основной правовой документ советского государства декларировал социальное обеспечение трудящихся, страхование по безработице (за счет работодателей и государства). К основным правам граждан СССР отнесены право на труд, на отдых, на материальное обеспечение в старости, в случае болезни и потери трудоспособности. Труд был центральной обязанностью всех граждан и определял наличие или отсутствие права на материальную поддержку со стороны государства [2, с. 125]. В социалистический период жизни нашей страны материальные ресурсы распределялись из единого центра. Также централизованно устанавливался список категорий граждан, охватываемых мерами государственной социальной защиты. Тем самым закреплялся признак принадлежности к категории, а не нуждаемости при оказании тех или иных видов социальной защиты.

После Великой отечественной войны, точнее со второй половины 50-х годов XX века система социальной защиты населения в нашей стране более выражено ориентируется на общие принципы гуманизма, что выражалось, в том числе, и в одинаковом доступе к организованной социальной помощи всем нуждающимся общественным группам. Система социального обеспечения, сформированная в СССР стране к середине 80-х годов XX века, охватывала широкие слои населения и предоставляла нуждающимся минимум социальных гарантий. Для сглаживания социальной разнородности общества и разностороннего удовлетворения потребностей людей социальными благами и услугами формировались и функционировали общественные фонды потребления, которые планомерно воздействовали на структуру расходов и потребления подавляющего большинства населения страны. Их средства направлялись на строительство и организацию деятельности образовательных учреждений, учреждений дошкольного образования, здравоохранения, социально-культурных учреждений. Показатель социальных выплат и льгот в расчете на душу населения свидетельствует о том, что большинство получателей социальной помощи, услуг либо находились за пределами трудоспособного возраста, либо по различным причинам не участвовали в производственной деятельности и могут быть отнесены к социально слабым слоям населения. Вместе с тем, несмотря на декларируемые социальные цели государства, финансирование плановых направлений деятельности в социальной сфере осуществлялось по «остаточному принципу». В этом варианте централизованно регулируемая социальная защита имела только один положительный момент – бесплатность социальных услуг для непосредственного получателя.

Переход к новому социальному устройству в нашей стране в конце 80-х годов XX века, начатый с отказа от господствующей политической идеологии, вызвал активные процессы трансформации социальной защиты как сферы социального воспроизводства и поддержания уровня жизни населения. Произошел отказ от централизованной системы социальной защиты населения, вследствие экономических трудностей стала невозможным функционирование в прежнем объеме ведомственной социальной защиты. Ухудшилось социальное положение и наиболее уязвимых групп населения, и значительной доли граждан страны, попавших в перманентное состояние «застойной бедности». Динамичная модернизация общества вызвала резкое снижение уровня и качества жизни большинства граждан. Численность населения России с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в 1992 году составила 33,5 процента, в 2014 году 11,2 процента [14, с. 117].

В настоящее время происходит изменение приоритетов социальной защиты населения, формирование новых социальных институтов и практик социальной помощи и поддержки. Уменьшение объема финансовой базы социальной защиты населения сделало неэффективными существовавшую систему перераспределения, формальное расширение социальных гарантий и списка категорий получателей социальной помощи и поддержки. Продолжая традиции социального призрения и благотворительности социально-помогающие практики усиливают нравственные основы человеческого взаимодействия, расширяют круг субъектов социальной защиты. Функции социальной защиты распределяются между государством, бизнес-структурами, органами местного самоуправления, семьей, системами благотворительной деятельности, самопомощью людей и взаимопомощью в коллективах. Общественные объединения граждан активно влияют на повышение социальной защищенности граждан, так как примерно половина из них осуществляет свою деятельность в социальной сфере. Социально ориентированные некоммерческие организации активно участвуют в решении социальных проблем, развитии гражданского общества в масштабе своей территории пребывания. Они могут выступать исполнителями общественно полезных услуг, в первую очередь, в сфере социального обслуживания, социальной поддержки и защиты граждан, реализовывать благотворительную деятельность, и на этой основе получать поддержку органов государственной власти и органов местного самоуправления [17]. В дополнение к государственному надзору и контролю, социологическим исследованиям, профессиональным рейтингам с 2013 года в нашей стране формируется система независимой оценки качества услуг в социальной сфере как новая форма общественного контроля деятельности учреждений здравоохранения, образования, социального обслуживания, культуры со стороны общественных организаций. Созданная нормативно-правовая база позволила с 2015 года начать реализацию данной системы во всех регионах страны. Участие в подобной деятельности усиливает воздействие общественных организаций, граждан на решения региональной исполнительной власти, руководителей учреждений социальной сферы в аспекте, прежде всего, оценки доступности и полноты информации об учреждениях и содержании их деятельности, комфортности предоставления услуг, доброжелательности, компетентности, вежливости персонала.

Литература

1. Агапов Е. П. Социальная помощь в дореволюционной России // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. Тамбов: Грамота, 2013. № 3. Ч. 1. С. 13-16.
2. Галмарины М. К. Было ли у советских людей право на помощь? Проблемы методологии, историографии и корпуса источников в изучении социальной помощи и прав человека в Советском Союзе в 1917–1953 гг. // Вестник Пермского университета. Серия: История и политология. 2009. Вып. 2 (9). С. 123-129. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_13104622_30524880.pdf (дата обращения: 27.06.2017).
3. Фирсов М. В. История социальной работы: учебное пособие. М.: КноРус, 2017. 395 с.
4. Итоги десятилетия советской власти в цифрах 1917-1927. Центральное статистическое управление СССР. М., 1928. 520 с. URL: http://istmat.info/files/uploads/38460/itogi_desyatiletiya_sovetskoy_vlasti_v_cifrah_1917_1927_gg.pdf (дата обращения: 06.07.2017).
5. Ключевский В. О. Добрые люди Древней Руси (Публичная лекция, читанная в 1891 году в пользу пострадавших от неурожая). М., 1907. 12 с.
6. Ключевский В. О. Курс русской истории. 3-е изд. М., 1908-1916. 3 т. Ч. 1. 1908. 464 с.
7. Ковалевский М. М. Учение о личных правах // Опыт русского либерализма. Антология. М.: Канон, 1997. С. 168–212.
8. Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик (утверждена II Съездом Советов Союза ССР от 31 января 1924 г.). URL: http://constitution.garant.ru/history/ussr-rsfsr/1924/red_1924/5508661/chapter/1/#block_100 (дата обращения: 25.06.2017).
9. О милостыни // Стоглав. Казань: Тп. Губернского правления, 1862. 454 с.
10. Павлова О. К. Политика общественного призрения и благотворительности в царствование Петра I // Вече. Журнал русской философии и культуры. 2003. № 15. URL: <http://philosophy.spbu.ru/userfiles/rusphil/Vechе%20%E2%84%9615-10.pdf> (дата обращения: 25.06.2017).
11. Полное собрание законов Российской империи. Собрание 1-е. СПб., 1802-1803. Т. 27(1830) № 20266, 20597, 20598. 1200 с. URL: <http://www.prilib.ru/history/619008> (дата обращения: 01.07.2017).
12. Российское законодательство X-XX веков. В 9-ти т. Т. 5. Законодательство периода расцвета абсолютизма. М.: Юрид. лит., 1987. 528 с.
13. Русский народ, его обычаи, обряды, предания, суеверия и поэзия. Собр. М. Забылиным. Репринтное воспроизведение издания 1880 года. М.: «КНИГА ПРИНТШОП», 1990. 625 с.

14. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2015: Стат. сб. / Росстат. М., 2015. 311 с. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/soc-pol.pd. (дата обращения: 26.06.2017).
15. Статистическое описание Российской Империи в нынешнем ее состоянии с предварительными понятиями о статистике и с общим обозрением Европы в Статистическом виде / Е. Зябловский. В 5 ч. Ч. 3. Санкт-Петербург: В Морской Типографии, 1815. 392 с. URL: http://istmat.info/files/uploads/18766/stat_1815_3.pdf (дата обращения: 27.06.2017).
16. Ташбекова И.Ю. Государственная политика Российской империи в социальной сфере: вторая половина XIX – начало XX века (историко-правовой аспект) : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. М., 2012. 52 с.
17. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2017). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8824/ (дата обращения: 03.07.2017).
18. Холостова Е. И. История социальной работы: учебное пособие для академического бакалавриата. М.: Юрайт, 2017. 137 с.
19. Чернецов Н.В. Генезис и эволюция социального призрения в России (X-XIX века): дис. ... канд. ист. наук: 07.00.02. М., 1996. 181 с.
20. Юбилейный сборник Центрального статистического комитета Министерства внутренних дел. Обзор деятельности Центрального Статистического Комитета по статистике, касающейся территории, населенных мест и населения в период 1863-1912 гг. Санкт-Петербург, 1913. 112 с. URL: http://istmat.info/files/uploads/23854/yub._ezh._1.pdf (дата обращения: 03.07.2017).

—◆◆◆—

ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В ЭКОНОМИКИ КИТАЯ НА ПРИМЕРЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Тарасова Г. М.

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия

Статья посвящена особенностям развития банковской системы Китая в условиях перехода к рыночным отношениям. Банковская система Китая имеет свои особенности. Первый уровень представляет Народный банк Китая, который проводит денежно-кредитную политику: умеренную, жесткую и умеренно-жесткую. Такая денежно-кредитная политика обеспечивает рост ВВП и низкий уровень инфляции.

Особый подход к акционированию коммерческих банков позволил снизить «плохие долги» у бывших государственных банков и создать устойчивую банковскую систему.

Ключевые слова: Народный банк Китая, коммерческие банки, филиалы иностранных банков, инструменты денежно-кредитной политики, ВВП.

TRANSFORMATIONS IN CHINA'S ECONOMY ON THE EXAMPLE OF BANKING SYSTEM

Tarasova G. M.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The article is devoted to the peculiarities of the development of China's banking system in conditions of transition to market relations. The banking system of China has its own characteristics. The first level is represented by the People's Bank of China, which pursues a monetary policy: moderate, rigid and moderately rigid. Such monetary policy provides for GDP growth and low inflation.

A special approach to the corporatization of commercial banks made it possible to reduce the «bad debts» of former state banks and create a stable banking system.

Key words: People's Bank of China, commercial banks, branches of foreign banks, instruments of monetary policy, GDP.

Банковская система Китая долгое время функционировала в рамках закрытой, плановой экономики. В условиях перехода к рыночным отношениям банковская система Китая находится в стадии развития.

Экономические реформы в Китае начались в 1978 г. Они создали основу новому этапу развития и формирования банковской системы. Первые попытки сформировать двухуровневую банковскую систему в Китае были предприняты в 1978-1993 гг. В тот период банковский сектор был выделен из Министерства Финансов и сформирован Центральный банк Китая (Народный банк Китая). Одновременно из одного государственного банка были выделены три специали-

зированных банка: сельскохозяйственный банк Китая, Банк Китая, Строительный банк Китая. Четвертый специализированный банк – Торгово-промышленный банк Китая был учрежден в 1994 г. Таким образом, за 15 лет в Китае удалось сформировать основу двухуровневой банковской системы, состоящую из государственного центрального банка, а также специализированных государственных банков. Специализированные банки занимались кредитованием отдельных отраслей хозяйства, которое осуществлялось единого кредитного плана, утвержденного Госсоветом. Госсовет определял базовые процентные ставки, размер процентной маржи и объемы кредитования. Одновременно Госсовет брал кредиты у Народного банка Китая и использовал кредитные средства для покупки правительственных ценных бумаг.

Кардинальная реформа банковской системы Китая началась в 1985 г., был принят 7-й пятилетний план. Основная задача пятилетнего плана – постепенное превращение государственных банков в коммерческие банки. В тот период стали появляться частные акционерные банки. Учрежденные банки как коммерческие на самом деле были государственными. Капитал этих банков принадлежал государственным предприятиям. В 1994-2002 гг. сформировалась нормативная база. Была сформирована правовая основа деятельности банковской системы. Приняты законы о Народном банке Китая и о коммерческих банках. В этот период в Китае были образованы политические банки. Цель их создания – управление «плохими» кредитами. За последние 8 лет была проведена реформа по коммерциализации банковской деятельности, которая была направлена на снижение банковских рисков. В 2001 г. Китай вступил в ВТО. Это позволило Китаю сделать свой рынок более открытым. В 2003-2008 гг. проводились реформы корпоративного управления. В этот период крупные коммерческие банки решили свои проблемы прошлых лет, банковский сектор активно развивался, были снижены риски.

Таким образом, в Китае сформировалась двухуровневая банковская система.

Первый уровень представлен двумя структурами: Народным банком Китая и Комиссией по регулированию банковской деятельности, которая представляла надзорный орган.

Народный банк Китая активно проводил монетарную политику, способствующую экономическому росту [3].

Таблица 1

Основные ориентиры роста ВВП

Пятилетка	Год	Рост реального ВВП, %	
		Ориентировочно	Фактически
9-я пятилетка	1996	8	10,0
	1997	8	9,3
	1998	8	7,8
	1999	8	7,6
	2000	8	8,4
10-я пятилетка	2001	7	8,3
	2002	7	9,1
	2003	7	10,0
	2004	7	10,1
	2005	7	10,4
11-я пятилетка	2006	8	11,6
	2007	8	13,0
	2008	8	9,0
	2009	8	8,7
	2010	8	10,3
12-ая пятилетка	2011	8	10,3
	2012	8	10,3
	2013	8	10,09
	2014	8	6,3
	2015	8	10,6

Таблица составлена по книге [1] и по наблюдениям автора.

В табл. 1 показаны высокие темпы роста ВВП.

Уже в 1996 г. Народный банк Китая начал проводить монетарную политику на основе показателя М2 (см. табл. 2).

Таблица 2

Динамика ВВП и прироста денежной массы

Показатели	2013	2014	2015	2016	2017
ВВП млрд юаней	56 884	63 646	67 670	74 400	82 711
Доля М2 к ВВП в %	194,5	193	205,7	209	202,8

Таблица составлена по статистическому справочнику Китая 2017

При осуществлении монетарной политики Народный банк Китая использует следующие инструменты:

- требует от кредитных учреждений размещения средств в депозитный фонд в определённом размере;
- предоставляет кредиты коммерческим банкам;
- осуществляет переучёт векселей;
- устанавливает базовые процентные ставки по депозитам и кредитам;
- покупает и продаёт государственные ценные бумаги на иностранную валюту на открытом рынке.

Банковская система Китая представляет собой универсальный кредитный механизм.

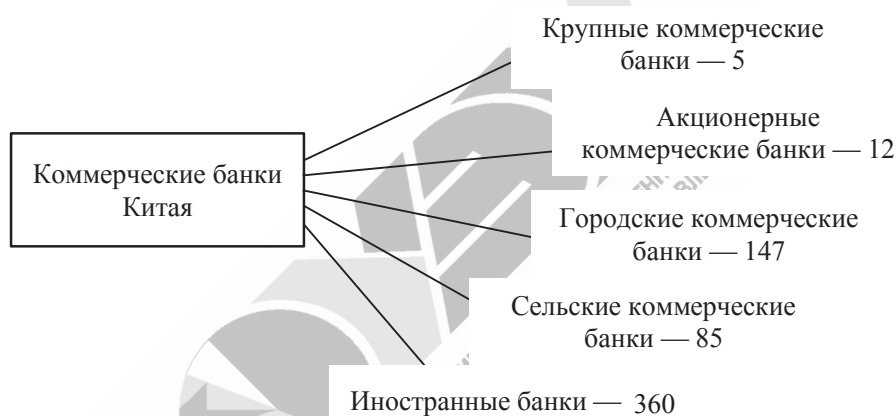


Рис. 1. Коммерческие банки в Китае

Крупных банков в Китае 5. К ним относятся Банк Китая, Сельскохозяйственный банк, Торгово-промышленный банк Китая, Строительный банк Китая, Банк коммуникации.

В 2010 г. все пять крупных коммерческих банков в Китае наращивали свои капиталы, путем включения выпущенных облигаций в целях внедрения стандартов Базеля II и Базеля III [2].

Вторая группа – это акционерные банки. На их долю приходится 15,6 % совокупных активов банковского сектора. Их деятельность ограничивается региональным и провинциальным уровнем.

Городские коммерческие банки расположены в крупных городах. Они обслуживают торговлю, городское хозяйство и мелкую промышленность.

Иностранные банки, их доля в совокупных активах составляет 1,83 %. Отдельные отделения иностранных банков действовали в Китае с дореволюционных времён. Следует отметить, что большая часть иностранных банков открыли свои представительства в конце 70-х – начале 80-х годов.

Дальнейшее развитие иностранные филиалы и банки получили в начале 90-х годов. Народный банк Китая устанавливал жесткие правила для головных иностранных банков. Их уставный капитал должен составлять не менее 20 млрд долл. США. Такие строгие ограничения не позволяли войти на рынок в Китае финансово-неустойчивым зарубежным банкам.

В условиях проведения экономической реформы в 1994 г. в Китае были учреждены три Государственных банка развития: Государственный банк развития Китая, Экспортно-импортный банк Китая и Банк развития сельского хозяйства Китая. Банки развития не принимали вкладов и депозитов. Они формировали свой капитал за счёт выпуска облигаций, бюджетных средств и кредитов Народного банка Китая. Их доля в структуре кредитного потенциала составляла 15 %.

В Китае развита сеть мелких и средних финансовых институтов. К ним относятся городские кредитные кооперативы, сельские кредитные кооперативы, последние имеют наибольшую значимость в обслуживании сельской местности. Они развили свою деятельность наиболее активно с 2000 г. На сегодня их количество составляет более 30 тысяч.

Создание высокоразвитой банковской системы в Китае позволило не только сформировать развитую экономику нового типа, но и стать второй экономикой в мире. Об этом говорят данные табл. 3 [4].

Таблица 3

Сравнительные показатели отдельных стран мира

Страна	2010		2015	
	ВВП	На душу населения	ВВП	На душу населения
США	14 964,4	48 374	11 064,7	8 069
Китай	6 100	4 561	18 036,6	56 116
Япония	5 700,1	44 508	4 383,1	34 524
Россия	1 524,9	10 675	1 331,2	9 093

Таблица составлена по World Bank Statistics [5]

Развитие Китайской экономики связано в значительной мере с грамотной перестройкой банковской системы. Банковская система Китая устойчива. Ее устойчивость позволила развить экономику и стать стабильной страной в мире.

Список литературы

1. Рудько-Силиванов В. В., Зубрилова Н. В. Межбанковское сотрудничество России и Китая в условиях глобализации мировой экономики. М.: Инфра-М, 2012. 335 с.
2. Суворов А.В. Реформирование банковской системы Китая // Аудитор. 2009. № 1. С. 22–30.
3. Чжан Кунь. Анализ экономических мероприятий китайского правительства по борьбе с экономическим кризисом // Экономические науки. 2010. № 3. С. 312–315.
4. Яновский К., Масло Д. О. О некоторых свойствах наблюдаемого экономического роста в Китае // Экономическая политика. 2009. № 6. С. 147–163.
5. World Bank Statistics, 2017.

ОБ АВТОРАХ

- Абызова Елена Владимировна**, канд. экон. наук, кафедра экономики, менеджмента, маркетинга и туризма, Московская международная академия, Москва, Россия. E-mail: aev_home@mail.ru
- Аверина Ирина Сергеевна**, канд. экон. наук, кафедра экономической теории и экономической политики, Волгоградский государственный университет, Волгоград, Россия. E-mail: averina-irina@mail.ru
- Авров Андрей Петрович**, канд. экон. наук, кафедра статистики и оценки, Казахский экономический университет имени Т. Рыскулова, Алматы, Казахстан. E-mail: andrejavrov@mail.ru
- Аврова Инна Андреевна**, канд. экон. наук, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Санкт-Петербург, Россия. E-mail: andrejavrov@mail.ru
- Айтпаева Айгуль Алдунгаровна**, канд. с.-х. наук, Астраханский государственный университет, Астрахань, Россия. E-mail: ecorai@mail.ru
- Акмаева Раиса Исаевна**, д-р экон. наук, профессор, кафедра менеджмента, Астраханский государственный университет, Астрахань, Россия. E-mail: ecorai@mail.ru
- Акулова Анастасия Григорьевна**, аспирант, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: a.g.akulova@nsuem.ru
- Алексеев Михаил Анатольевич**, канд. экон. наук, кафедра корпоративного управления и финансов, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: m.a.alekseev.nsuem.ru
- Амосова Елена Владимировна**, магистрант, Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, Санкт-Петербург, Россия. E-mail: amosova93@bk.ru
- Арлашкина Ольга Владимировна**, канд. социол. наук, кафедра социологии, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: o_arlashkina@mail.ru
- Афанасьева Лариса Сергеевна**, кафедра иностранных языков, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: slafanas@gmail.com
- Бернер Эрхард**, д-р, Институт социальных исследований, Роттердамский университет Эразма, Роттердам, Нидерланды. E-mail: berner@iss.nl
- Биякова Светлана Владимировна**, канд. филол. наук, кафедра переводоведения и лингвистики, институт филологии, медиакоммуникаций и иностранных языков, Кемеровский государственный университет, Кемерово, Россия. E-mail: lana-vl@yandex.ru
- Буленко Юлия Алексеевна**, бакалавр, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: orbit13750@mail.ru
- Бурцева Е. В.**, Новосибирский государственный технический университет, Новосибирск, Россия. E-mail: ohayo.itsme@gmail.com
- Волкова Ольга Сергеевна**, канд. хим. наук, кафедра информационных технологий, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: o.s.volkova@nsuem.ru
- Вранчан Елена Витальевна**, канд. филол. наук, кафедра философии и гуманитарных наук, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: e.v.vranchan@edu.nsuem.ru
- Газизулина Ирина Александровна**, канд. экон. наук, кафедра финансового рынка и финансовых институтов, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: i-gaziza@yandex.ru
- Гладкова Наталья Андреевна**, студент, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: vam_70@mail.ru

- Голдобина А. С.**, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: nastya-gold09@mail.ru
- Головина Наталья Анатольевна**, канд. экон. наук, центр СПО, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: n.a.golovina@nsuem.ru
- Гордина Елена Анатольевна**, кафедра иностранных языков, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: gordina.ea@gmail.com
- Грищенко Наталья Борисовна**, доктор экон. наук, профессор, Новосибирский государственный университет экономики и управления, Новосибирск, Россия. E-mail: natalia.b.grishchenko@gmail.com
- Громогласова Татьяна Игоревна**, канд. филол. наук, кафедра иностранных языков, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: t.i.gromoglasova@nsuem.ru
- Домашенко Галина Алексеевна**, канд. экон. наук, Московский финансово-промышленный университет «Синергия», Москва, Россия E-mail: gala10d@mail.ru
- Доме Ирина Николаевна**, кафедра корпоративного управления и финансов, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: i.n.dome@edu.nsuem.ru
- Дорогая Татьяна Валерьевна**, аспирант, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: atan0110@ngs.ru
- Ерохин Денис Владимирович**, кафедра финансового рынка и финансовых институтов, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: edv1991@rambler.ru
- Зайцев Алексей Сергеевич**, Сибирский университет потребительской кооперации, Новосибирск, Россия. E-mail: magokso@gmail.com
- Засыпко Анастасия Алексеевна**, магистрант, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: nastya_zasypko@mail.ru
- Заякина Раиса Александровна**, канд. филос. наук, кафедра конституционного и международного права, Новосибирский государственный технический университет, Новосибирск, Россия. E-mail: raisa_varygina@mail.ru
- Зленко Алиса Сергеевна**, магистрант, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: alisaserg@bk.ru
- Зырянова Алена Игоревна**, Федеральный арбитражный суд Новосибирской области; аспирант, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: hubina705@mail.ru
- Иванова Анастасия Игоревна**, Новосибирский государственный университет, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск, Россия. E-mail: anastasiya27111994@mail.ru
- Ильиных Светлана Анатольевна**, д-р социол. наук, кафедра социологии, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: ili.sa@mail.ru
- Исаева Ю. А.**, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: Isaeva.D.W@gmail.com
- Киселева Анна Александровна**, канд. экон. наук, независимый исследователь, Новосибирск, Россия. E-mail: kiseleva.aa@inbox.ru
- Климова Елизавета Н.**, студент, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: lk6514@mail.ru
- Клястер Алена Викторовна**, Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова, Абакан, Россия. E-mail: klauster2008@rambler.ru
- Колесова Ольга Владимировна**, лаборатория сравнительных исследований в урбанистике, Томский государственный университет, Томск, Россия. E-mail: kolesova@list.ru
- Колмакова Татьяна Борисовна**, кафедра маркетинга, рекламы и связей с общественностью, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: titovangtu@yandex.ru
- Колычева Валерия Андреевна**, канд. экон. наук, кафедра статистики, учета и аудита, Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург, Россия. E-mail: the-val@mail.ru

- Кононенко Наталья Александровна**, студент, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: natali.nata.kononenko@mail.ru
- Корнеева Елизавета Игоревна**, Экономический факультет, Южный федеральный университет, Ростов-на-Дону, Россия. E-mail: elkorneeva@sfedu.ru
- Краснова Ольга Александровна**, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: olga-krasnova-92@mail.ru
- Крейк Альфред Иосифович**, канд. социол. наук, кафедра социологии, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: alfredkreyc@mail.ru
- Кривошеина Юлия Вадимовна**, студент, Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, Россия. E-mail: ya.j-97@yandex.ru
- Кюскиева-Арабска Е. Д.**, Академия инноваций и устойчивого развития, Пловдив, Болгария. E-mail: para888@list.ru
- Куценко Виктор Васильевич**, канд. экон. наук, кафедра социологии, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: rovbels@mail.ru
- Лапшова Людмила Николаевна**, канд. техн. наук, кафедра корпоративного управления и финансов, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: 2718633@mail.ru
- Латышев Олег Юрьевич**, канд. филол. наук, Президент, Международная Мариинская академия им. М.Д. Шаповаленко, Москва, Россия. E-mail: para888@list.ru
- Лебединская Ольга Гурьевна**, канд. экон. наук, кафедра статистики, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Москва, Россия. E-mail: Lebedinskaya19@gmail.com
- Литвинова Надежда Петровна**, канд. экон. наук, кафедра корпоративного управления и финансов, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: uvr09@yandex.ru
- Люц Екатерина Викторовна**, Омский государственный университет имени Ф. М. Достоевского, Омск, Россия. E-mail: katarina55luz@gmail.com
- Малахова Ксения Алексеевна**, студент, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: malakhova-ksusha@yandex.ru
- Мамаева Жанна Геннадьевна**, канд. экон. наук, кафедра корпоративного управления и финансов, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: z.g.mamaeva@nsuem.ru
- Мананов Б. Б.**, Казахский экономический университет им. Т. Рыскулова, Алматы, Республика Казахстан. E-mail: andreyavrov@mail.ru
- Маркелов Вячеслав Анатольевич**, канд. техн. наук, кафедра региональной экономики и управления, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирская торгово-промышленная палата, Новосибирск, Россия. E-mail: mvva054@gmail.com
- Мартыанова Алина А.**, студент, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: alina_martianova@mail.ru
- Маслакова Веста Владимировна**, магистрант, Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева, Москва, Россия. E-mail: lenora-@mail.ru
- Маурер Варвара Юрьевна**, студент, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: maurer.varya2011@yandex.ru
- Микиденко Н. Л.**, канд. социол. наук, кафедра социологии, политологии и психологии, Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики, Новосибирск, Россия. E-mail: nl_nsk@mail.ru
- Микоян Анаита Петросовна**, Новосибирский государственный университет, Новосибирск, Россия. E-mail: nanulik19961@gmail.com
- Миллер Александр Емельянович**, д-р экон. наук, профессор, кафедра экономики и финансовой политики, Омский государственный университет имени Ф. М. Достоевского, Омск, Россия. E-mail: aem55@yandex.ru
- Миллер Надежда Викторовна**, канд. ист. наук, кафедра экономики и финансовой политики, Омский государственный университет имени Ф.М. Достоевского, Омск, Россия. E-mail: nvmler@yandex.ru

- Мирошниченко Евгения Борисовна**, «ВИММ-БИЛЛЬ-ДАНН», аспирант, кафедра корпоративного управления и финансов, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: eugy2002@inbox.ru
- Моринко Ирина Александровна**, магистрант, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: irina_morinko@mail.ru.
- Морозов Дмитрий Юрьевич**, студент, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: morozoff.dimasik@mail.ru
- Немцева Юлия Владимировна**, канд. экон. наук, кафедра корпоративного управления и финансов, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: nemtseva_july@mail.ru
- Никифорова Людмила Евгеньевна**, д-р экон. наук, профессор, кафедра корпоративного управления и финансов, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: cherednikova@ngs.ru
- Новикова Ольга Сергеевна**, канд. филол. наук, кафедра иностранных языков, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: ohayo.itsme@gmail.com
- Оплаканская Рената Валерьевна**, канд. ист. наук, кафедра истории России, Новосибирский государственный университет; кафедра мировой экономики, международных отношений и права, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: r.v.oplakanskaya@edu.nsuem.ru
- Осипов Роман Константинович**, студент, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: roman161196@mail.ru
- Осташенко Елена Геннадьевна**, канд. экон. наук, кафедра экономики и финансовой политики, Омский государственный университет имени Ф.М. Достоевского, Омск, Россия. E-mail: esopot.omgu@mail.ru
- Поликарпова Виктория Александровна**, студент, Рубцовский институт (филиал) Алтайского государственного университета, Рубцовск, Россия. E-mail: vika-280896@mail.ru
- Попов Е. А.**, кафедра финансового рынка и финансовых институтов, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: t.a.porova@edu.nsuem.ru
- Попова Тамара Александровна**, канд. экон. наук, кафедра финансового рынка и финансовых институтов, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: t.a.porova@edu.nsuem.ru
- Ровбель Светлана Владимировна**, канд. экон. наук, кафедра социологии, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: rovbel_s@mail.ru
- Романова Наталья Геннадьевна**, канд. экон. наук, доцент, кафедра философии и гуманитарных наук, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: n.g.romanova@nsuem.ru
- Румянцев Александр Сергеевич**, аспирант, кафедра статистики, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: alexandr130990@gmail.com
- Рыжков Олег Юрьевич**, канд. экон. наук, кафедра статистики, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: ory@ngs.ru
- Рябушкин Никита Николаевич**, Сибирский университет потребительской кооперации, Новосибирск, Россия. E-mail: bakster154@gmail.com
- Рязанова Наталья Валерьевна**, кафедра инноваций и предпринимательства, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: maslovanv87@gmail.com
- Савельченко Ирина Анатольевна**, ОО «Новосибирский» АКБ «НООСФЕРА» (АО); аспирант, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: 9139148055@mail.ru
- Сагандыкова А. Д.**, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск, Россия. E-mail: aliya1994@list.ru
- Самотой Наталия Вадимовна**, аспирант, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: Samotoy540042@ya.ru

- Свердлина Евгения Борисовна**, канд. экон. наук, кафедра экономики и финансовой политики, Омский государственный университет имени Ф.М. Достоевского, Омск, Россия. E-mail: eaomgu@mail.ru
- Семенцов Никита Сергеевич**, старший преподаватель кафедры корпоративного управления и финансов, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: sementsov_n@bk.ru
- Сергеев Дмитрий Антонович**, студент, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: sda894@yandex.ru
- Соловьев Василий Иванович**, канд. техн. наук, кафедра бизнес-информатики, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: solvi2@bk.ru
- Солодовникова Дарья Анатольевна**, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: disolod@mail.ru
- Солодовникова Арина Викторовна**, студент, Новосибирский государственный аграрный университет, Новосибирск, Россия. E-mail: arina2015sav@mail.ru
- Сторожева С. П.**, канд. культур. наук, кафедра социологии, политологии и психологии, Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики, Новосибирск, Россия. E-mail: sv.stor@yandex.ru
- Сурков Антон Александрович**, аспирант, Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия. E-mail: surkoff@inbox.ru
- Сухорукова Наталья Геннадьевна**, канд. социол. наук, кафедра социологии, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия, E-mail: snfi@mail.ru
- Тамбовская Д. В.**, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: kaf-fri-lab@nsuem.ru
- Тарасова Галина Михайловна**, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой банковского дела, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: bank1@nsaem.ru
- Тарасова Ольга Владиславовна**, канд. экон. наук, отдел территориальных систем, Новосибирский государственный университет, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск, Россия. E-mail: tarasova.o.vl@gmail.com
- Терешкина Наталия Евгеньевна**, канд. экон. наук, кафедра корпоративного управления и финансов, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: phd_76@mail.ru
- Терзиев Венелин**, д-р экон. наук, профессор, доктор военных наук, Национальный военный университет Василия Левского, Велико Тырново, Болгария. E-mail: rara888@list.ru
- Тимофеев Александр Гурьевич**, канд. экон. наук, кафедра информатики, Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, Москва, Россия. E-mail: rea101@mail.ru
- Тимофеева Анастасия Юрьевна**, канд. экон. наук, кафедра автоматизированных систем управления, Новосибирский государственный технический университет, Новосибирск, Россия. E-mail: a.timofeeva@corp.nstu.ru
- Тимофеева Галина Владимировна**, д-р экон. наук, профессор, Российская Академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Москва, Россия. E-mail: gv.timofeeva@migsu.ru
- Титова Наталья Александровна**, канд. экон. наук, кафедра маркетинга, рекламы и связей с общественностью, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: titovangu@yandex.ru
- Тренихина Анна Валерьевна**, студент, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: sonne7ann.96@mail.ru
- Тукмакова Оксана Петровна**, кафедра теории и практики перевода, Кемеровский государственный университет, Кемерово, Россия. E-mail: otukmakova@yahoo.com
- Федосов А. В.**, Чешский агротехнический университет, Прага, Чехия. E-mail: fedossof@gmail.com
- Фрейдин Ефим Олегович**, Архитектурное ателье «Рим», Омск, Россия. E-mail: roplakanska@mail.ru
- Фрейдина Елизавета Васильевна**, д-р техн. наук, профессор, научно-исследовательская лаборатория «Конвергентные технологии», кафедра корпоративного управления и финансов, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: freydina@socio.pro

- Хитренко Анастасия Игоревна**, аспирант, Российский государственный университет правосудия, Москва, Россия. E-mail: panchenko.89.red@mail.ru
- Хоменко Елена Владимировна**, канд. экон. наук, кафедра аудита, учета и финансов, Новосибирский государственный технический университет, Новосибирск, Россия. E-mail: homenko_ev@mail.ru
- Цуриков Сергей Витальевич**, канд. экон. наук, управление научной политики и исследований, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: s.v.tsurikov@nsuem.ru
- Чернышева Александра Алексеевна**, магистрант, Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, Санкт-Петербург, Россия. E-mail: chernyshevasash@mail.ru
- Чистяков В. Н.**, независимый исследователь. Новосибирск, Россия. E-mail: tulasi@ngs.ru
- Чистякова Дарья Павловна**, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: darya.chistyakova93@bk.ru
- Чистякова Валентина Ивановна**, канд. экон. наук, кафедра менеджмента, Сибирский университет потребительской кооперации, Новосибирский государственный аграрный университет, Новосибирск, Россия. E-mail: tulasi@ngs.ru
- Шаль Анна Викторовна**, канд. экон. наук, доцент, Экономический факультет, Южный федеральный университет, Ростов-на-Дону, Россия. E-mail: avshal@sfedu.ru
- Шобакова Милисса Арменовна**, студент, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: vam_70@mail.ru
- Шмырёва Александра Ивановна**, д-р экон. наук, профессор, кафедра финансового рынка и финансовых институтов, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: a.i.shmyreva@nsuem.ru
- Эльдьева Нина Александровна**, д-р экон. наук, кафедра статистики, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Москва, Россия. E-mail: ninaeld@mail.ru
- Якубко Яна Сергеевна**, Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, Россия. E-mail: yana.yakubko@yandex.ru
- Ярных Эльвира Аркадьевна**, д-р экон. наук, профессор, кафедра статистики, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Москва, Россия. E-mail: eyarnikh@mail.ru
- Ясин Либан Камиль**, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия. E-mail: Libanky55@gmail.com



МОГУЩЕСТВО СИБИРИ БУДЕТ ПРИРАСТАТЬ!?

Сборник докладов
международного научного форума
«Образование и предпринимательство в Сибири:
направления взаимодействия и развитие регионов»
Новосибирск, 12–13 октября 2017 года

Том 4

Подписано в печать 13.03.2018. Формат 60×84 1/8. Усл. п. л. 472. Тираж 500 экз.

Новосибирский государственного университета экономики и управления «НИНХ»
630099, г. Новосибирск, ул. Каменская, 56
Тел. (383) 224-27-10
E-mail: www.nsuem.ru