

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

ИЗВЕСТИЯ

**Юго-Западного
государственного
университета**

**Серия
Экономика. Социология. Менеджмент**

**№ 4 (17)
2015**

Курск



№4(17) 2015

Научный рецензируемый журнал

Основан в 2011 г.

Выходит четыре раза в год

Учредитель: ФГБОУ ВПО «Юго-Западный
государственный университет»

Журнал зарегистрирован Федеральной
службой по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых
коммуникаций (ПИ №ФС77-44617
от 15.04.11).

**Журнал «Известия Юго-Западного
государственного университета.
Серия Экономика. Социология.
Менеджмент»
включен в перечень ведущих
научных журналов ВАК Минобрнауки
России**

Редакционная коллегия

С. Г. Емельянов (главный редактор),
д-р техн. наук, профессор, ректор ЮЗГУ;
Ю. В. Вертакова (заместитель главного
редактора), д-р экон. наук, профессор, ЮЗГУ;
И. А. Асеева, д-р филос. наук, профессор;
А. В. Бабкин, д-р экон. наук, профессор;
Н. Г. Багаутдинова, д-р экон. наук,
профессор;
Б. Д. Беспарточный, д-р социол. наук,
профессор;
В. Г. Буданов, д-р филос. наук, профессор;
Е. Г. Гребенщикова, д-р филос. наук,
профессор;

ИЗВЕСТИЯ

ЮГО-ЗАПАДНОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА

Серия Экономика. Социология. Менеджмент

СОДЕРЖАНИЕ

Уважаемые коллеги!	8
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	11
<i>Дадашев Б. А., Костюченко Т. И.</i> Маркетинг территорий как фактор повышения конкурентоспособности курортного региона.....	11
<i>Клевцова М. Г., Положенцева Ю. С., Леонтьев Е. Д.</i> Ранговая оценка инновационной активности промышленных комплексов региона: отечественный и зарубежный опыт	15
<i>Мокрецова А. И., Рушкова А. В.</i> Управление стратегическим развитием территорий	23
ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ И ОТРАСЛЯМИ	33
<i>Бабич Т. Н., Вертакова Ю. В.</i> Развитие методов стратегического планирования сбытовой деятельности предприятия.....	33
<i>Пирогова О. Е.</i> Формирование системы факторов стоимости торгового предприятия на основе модели фундаментальной стоимости	41
<i>Федотова Г. В., Сибатулина Л. М.</i> Зависимость агропромышленного комплекса от экономического развития страны.....	50
ФИНАНСОВАЯ, НАЛОГОВАЯ И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА	55
<i>Власова М. С., Погостинская Н. Н., Васильев С. А.</i> Налоговый риск и устойчивость.....	55
<i>Суровнева К. А.</i> Сокращение количества кредитных учреждений как фактор устойчивости всей банковской системы Российской Федерации.....	65
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И МОДЕЛИРОВАНИЕ	74
<i>Барбышева Г. И.</i> Прогнозирование и планирование развития отрасли	74

В. М. Давыдов , д-р экон. наук, профессор, член-корреспондент РАН;	<i>Хаустов В. В., Черкашина Т. А., Хаустова Т. В.</i> О взаимообусловленности конъюнктуры фондового рынка и динамики современного рынка недвижимости 81
В. В. Зотов , д-р социол. наук, профессор;	<i>Мирошникова Т. К., Кучугин Н. Л.</i> Разработка модели оптимизации управления федеральной налоговой системы России 87
И. В. Минакова , д-р экон. наук, профессор;	СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА 99
В. А. Плотников , д-р экон. наук, профессор;	<i>Подгорный Б. Б.</i> Фондовый рынок: экономический и социологический подходы к изучению 99
Б. Г. Преображенский , д-р экон. наук, профессор;	<i>Крицкая О. А., Ляхов А. В., Вертакова А. Ю.</i> Изучение уровня критического мышления студенческой молодежи и образовательные технологии его формирования с целью решения социальных проблем занятости молодого поколения 105
И. Е. Рисин , д-р экон. наук, профессор;	<i>Беспарточный Б. Д., Спицына А. О., Черкашин М. Д.</i> Проблема сочетания духовности и рыночных отношений в современном российском обществе 113
О. А. Степичева , д-р экон. наук, профессор;	<i>Атанасова А. А., Георгиев М. Д.</i> Социальные предприниматели и маргинальные люди-медиаторы устойчивого развития 120
М. Л. Титаренко , академик РАН, д-р филос. наук, профессор;	<i>Зотов В. В., Фурман Е. Н.</i> Особенности кадровых процессов в органах местного самоуправления 125
И. А. Халий , д-р социол. наук, профессор;	<i>Крицкая О. А., Сапронов А. В.</i> Адаптация молодежи к требованиям рынка труда 130
А. В. Харламов , д-р экон. наук, профессор;	<i>Беспарточный Б. Д., Гречишников А. Л., Левин А. И., Левина Л. В.</i> Массовый спорт как фактор социального развития регионов на современном этапе 138
Е. В. Харченко , д-р экон. наук, профессор	ФИЛОСОФСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРИРОДЫ, ОБЩЕСТВА, ЧЕЛОВЕКА 143
 Адрес редакции: 305040, г. Курск, ул. 50 лет Октября, 94. Телефоны: (4712) 22-25-26 Факс: (4712) 50-48-00. E-mail: rio_kursk@mail.ru	<i>Боев Е. И.</i> Маркеры инновационного развития России: форсайт-исследование 143
 Оригинал-макет подготовлен О.В. Кофановой	<i>Каменский Е. Г.</i> Репликация коррупции: информационно-меметический подход (на примере высшего образования) 149
 Подписано в печать 25.11.15. Формат 60×84/8. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 24,2. Тираж 1000 экз. Заказ . Цена свободная. Юго-Западный государственный университет 305040, г. Курск, ул. 50 лет Октября, 94.	НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ 156
 Плата с аспирантов за публикацию не взимается.	<i>Цемба Н. М.</i> Оценка экономического потенциала предприятий, входящих в локальный молочный промышленный комплекс 156
 Подписной индекс журнала «Известия Юго-Западного государственного университета. Серия Экономика. Социология. Менеджмент» 44284 в объединенном каталоге «Пресса России»	<i>Колокольчиков Д. О.</i> Классификация организационных преобразований 159
	<i>Чулков Д. Н.</i> Противоречие между стандартной и уникальной составляющими в деятельности организации: природа и способы устранения 167

<i>Маякова А. В.</i>	
Философский и инновационный подходы к изучению категории «качество».....	176
<i>Муковнин М. А.</i>	
Тенденции развития института публичной власти.....	180
<i>Казельская А. В.</i>	
О возможности применения когнитивных технологий при управлении производственной мощностью предприятия..	185
<i>Комарова К. А.</i>	
Организационная структура ветеринарной службы: российский и зарубежный опыт	193
<i>Осипова И. В.</i>	
Разработка методики расчета показателей оценки эффективности внедрения нового оборудования	203
К сведению авторов	208



№4(17) 2015

Scientific reviewed journal

PROCEEDINGS

of the SOUTHWEST
STATE
UNIVERSITY
Economy. Sociology. Management

Published four times a year

CONTENT

ACTUAL PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF REGIONAL SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS	11
<i>Dadashev B. A., Kostyuchenko T. I.</i>	
Marketing Areas as a Factor in Improving the Competitiveness of the Resort Region.....	11
<i>Klevtsova M. G., Polozhentseva Yu. S., Leontyev E. D.</i>	
Rank Evaluation of Innovative Activity of Industrial Complexes of the Region: Domestic and Foreign Experience.....	15
<i>Mokretsova A. I., Ruscova A. V.</i>	
Managing the Strategic Development of Territories.....	23
PROBLEMS OF THE THEORY AND PRACTICE OF MANAGEMENT BY THE ENTERPRISES AND BRANCHES	33
<i>Babich T. N., Vertakova Yu. V.</i>	
Development of Methods of Strategic Planning of Marketing Activity of the Enterprise.....	33
<i>Pirogova O. E.</i>	
Formation of System of Factors of Cost of Trade Enterprise on the Basis of Model of Fundamental Cost.....	41
<i>Fedotova G. V., Sibagatulina L. M.</i>	
Dependence of Agriculture of Economic Development Country....	50
FINANCIAL, TAX AND MONETARY POLICY	55
<i>Vlasova M. S., Pogostinskaia N. N., Vasiliev S. A.</i>	
Tax Risk and Sustainability.....	55
<i>Surovneva K. A.</i>	
The Reduction in the Number of Credit Institutions as a Factor of Stability of the Entire Banking System of the Russian Federation.....	65
SOCIO-ECONOMIC FORECASTING AND MODELING	74
<i>Barbysheva G. I.</i>	
Forecasting and Planning of Industry Development.....	74
<i>Khaustov V. V., Cherkashina T. A., Khaustova T. V.</i>	
About Relational Stock Market Trends and Dynamics Modern Real Estate Mark.....	81

<i>Miroshnikova T. K., Kuchugin N. L.</i> Development of Optimization Model of the Federal Tax System of Russia.....	87
SOCIAL AND ECONOMIC PROBLEMS OF THE MODERN SOCIETY	99
<i>Podgornyi B. B.</i> Stock Market: Economic and Sociological Study Approaches.....	99
<i>Kritskaya O. A., Lyakhov A. V., Vertakova A. Yu.</i> Study Level Critical Thinking of Students and Educational Technologies of its Formation to Tackle Social Problems of Employment Young Generation	105
<i>Bespartochny B. D., Spitsyna A. O., Cherkashyn M. D.</i> Problem Combination of Spiritual and Market Relations in Modern Russian Society	113
<i>Atanasova A. A., Georgiev M. D.</i> Social Entrepreneurs and Marginal People-Mediators of Sustainable Development	120
<i>Zotov V. V., Fuhrman E. N.</i> Features of Personnel Processes in Municipal Authority	125
<i>Kritskaya O. A., Sapronov A. V.</i> Adaptation of youth to the labour market requirements.....	130
<i>Bespartochny B. D., Grechishnikov A. L., Levin A. I., Levina L. V.</i> Mass sport as a Factor of Social Development of Regions at the Present Stage.....	138
PHILOSOPHICAL RESEARCHES OF NATURE, SOCIETY, MAN	143
<i>Boev E. I.</i> Markers of Innovative Development in Russia: Foresight Studies	143
<i>Kamensky E. G.</i> Replication Corruption: Information-Memetic Approach (Case Study of Higher Education).....	149
SCIENTIFIC RESEARCHES OF YOUNG SCIENTISTS	156
<i>Tsemba N. M.</i> Assessment of the Economic Potential of the Enterprises in the Local Agricultural Sector	156
<i>Kolokolchikov D. O.</i> Classification of Organizational Transformations.....	159
<i>Chulkov D. N.</i> Contradiction Between Standard and Unique Activities: Nature and ways of Elimination	167
<i>Mayakova A. V.</i> Philosophical and Innovative Approaches to the Study Category «Quality».....	176
<i>Mukovnin M. A.</i> Trends of Development of the Institute of Public Authority.....	180

<i>Kaselskaya A. V.</i>	
About the use of Cognitive Technologies in the Decision about Modernization of Property Plant and Equipment	185
<i>Komarova K. A.</i>	
Organizational Structure of Veterinary Service: Russian and Foreign Experience.....	193
<i>Osipova I. V.</i>	
Development of the Method of Calculation of Indicators of the Assessment of Efficiency of Introduction of the new Equipment....	203
Information for Authors	208

Уважаемые коллеги!

Представляем Вашему вниманию очередной номер научного журнала «Известия Юго-Западного государственного университета. Серия Экономика. Социология. Менеджмент», в котором представлены статьи, отражающие результаты научных исследований ученых Юго-Западного государственного университета и наших партнеров по научно-образовательной деятельности. Уровень этих публикаций подтверждается высоким научным статусом нашего издания: в соответствии с Заключением Президиума ВАК Минобрнауки России от 25 мая 2012 г. № 22/49 научный журнал «Известия Юго-Западного государственного университета. Серия Экономика. Социология. Менеджмент» включен в Перечень российских рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук.

В настоящее время снижение цен на нефть, падение курса рубля напоминают о кризисах 1998 и 2008 гг. Помимо удешевления «черного золота» российская экономика испытывает на себе суровые последствия санкций западных стран. Годовая динамика ВВП в октябре 2015 г., по оценке Минэкономразвития России, снизилась на 3,7% против падения на 4,1% в III квартале соответственно. Главным негативным моментом октября 2015 г. остается снижение динамики розничной торговли, платных услуг населению, строительства. Сокращение производства и распределения электроэнергии, газа и воды в октябре замедлилось (-0,8% в сентябре, -0,2% в октябре). В потребительских отраслях замедлился рост в производстве пищевых продуктов, включая напитки, и табака, сократился рост в производстве кожи, изделий из кожи и обуви, продолжилось сокращение в текстильном и швейном производстве. Про-

изводство продукции сельского хозяйства с исключением сезонности снизилось в октябре на 0,5% по сравнению с предыдущим месяцем, который показал высокий темп прироста (1,7%).

На фоне снижения некоторых основных показателей социально-экономического развития России наблюдаются и положительные тенденции. В октябре 2015 г., по оценке Минэкономразвития России, рост промышленного производства в целом с исключением сезонной и календарной составляющих продолжился второй месяц подряд после сокращения в августе (сентябрь – 0,2%; октябрь – 0,1%). Продолжился рост в добыче полезных ископаемых (сентябрь – 0,2%; октябрь – 0,3%). В обрабатывающих производствах динамика стабилизировалась (сентябрь – 0,4%, октябрь – 0,0%). В отраслях инвестиционного спроса в октябре восстановился рост производства машин и оборудования, продолжился в производстве прочих неметаллических минеральных продуктов, в производстве транспортных средств и оборудования; сократилось производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования.

Все приведенные выше данные свидетельствуют о том, что, несмотря на падение курса рубля и некоторое замедление экономической активности, говорить о возможности наступления дефолта в России пока рано. Страна имеет не слишком большой внешний долг, а её золотовалютные резервы вполне способны обеспечить поддержку экономике даже в самые сложные времена. В этой ситуации главными причинами кризиса остаются ослабление связей с Украиной, санкции ЕС, а также падение цен на нефть. Однако, по мнению экспертов, к 2017 г. Россия в состоянии сформировать не зависящее от этих факторов национальное хозяйство.

Актуальные проблемы развития региональных социально-экономических систем решены *Б. А. Дадашевым, Т. И. Костюченко* в работе «Маркетинг территорий как фактор повышения конкурентоспособности курортного региона», *М. Г. Клевцовой, Ю. С. Положенцевой, Е. Д. Леонтьевым* в исследовании «Ранговая оценка инновационной активности промышленных комплексов региона: отечественный и зарубежный опыт», *А. И. Мокрецовою, А. В. Рушковой* в работе «Управление стратегическим развитием территорий».

Проблемам теории и практики управления предприятиями и отраслями уделено особое внимание в трудах *Т. Н. Бабич, Ю. В. Вертаковой* «Развитие методов стратегического планирования сбытовой деятельности предприятия», *О. Е. Пироговой* «Формирование системы факторов стоимости торгового предприятия на основе модели фундаментальной стоимости», *Г. В. Федотовой, Л. М. Сибатулиной* «Зависимость агропромышленного комплекса от экономического развития страны».

Вопросам финансовой, налоговой и денежно-кредитной политики посвящены работы *М. С. Власовой, Н. Н. Погостинной, С. А. Васильева* «Налоговый риск и устойчивость», *К. А. Суровнею* «Сокращение количества кредитных учреждений как фактор устойчивости всей банковской системы российской Федерации».

Особенности социально-экономического прогнозирования и моделирования выявлены в исследованиях *Г. И. Барбышевой* при прогнозировании и планировании развития отрасли, *В. В. Хаустова, Т. А. Черкашиной, Т. В. Хаустовой* при изучении взаимообусловленности конъюнктуры фондового рынка и динамики современного рынка недвижимости, *Т. К. Мирошниковой, Н. Л. Кучугина* в процессе разработки модели оптимизации управления федеральной налоговой системы России.

Особая роль принадлежит исследованиям социально-экономических проблем современного общества. *Б. Б. Подгорный* («Фондовый рынок: экономический и социологический подходы к изучению»), *О. А. Крицкая, А. В. Ляхов, А. Ю. Вертакова* («Изучение уровня критического мышления студенческой молодежи и образовательные технологии его формирования с целью решения социальных проблем занятости молодого поколения»), *Б. Д. Беспарточный, А. О. Спицына, М. Д. Черкашин* («Проблема сочетания духовности и рыночных отношений в современном российском обществе»), *А. А. Атанасова, М. Д. Георгиев* («Социальные предприниматели и маргинальные люди-медиаторы устойчивого развития»), *В. В. Зотов, Е. Н. Фурман* («Особенности кадровых процессов в органах местного самоуправления»), *О. А. Крицкая, А. В. Сапронов* («Адаптация молодежи к требованиям рынка труда»), *Б. Д. Беспарточный, А. Л. Гречишников, А. И. Левин, Л. В. Левина* («Массовый спорт как фактор социального развития регионов на современном этапе»), решают различные проблемы социально-экономического развития.

Представленные в журнале исследования отражают не только экономические аспекты решения актуальных проблем, но и затрагивают философские исследования природы, общества, человека (*Е. И. Боев* «Маркеры инновационного развития России: форсайт-исследование», *Е. Г. Каменский* «Репликация коррупции: информационно-меметический подход (на примере высшего образования)»).

Свежий взгляд на развитие России представлен в исследованиях молодых ученых: *Н. М. Цемба* проводит оценку экономического потенциала предприятий, входящих в локальный молочный промышленный комплекс; *Д. О. Колокольчиков* классифицирует организационные преобразования; *Д. Н. Чулков* выявляет противоречие между стандартной

и уникальной составляющими в деятельности организации (природа и способы устранения), *А. В. Маякова* рассматривает философский и инновационный подходы к изучению категории «качество»; *М. А. Муковнин* определяет тенденции развития института публичной власти; *А. В. Казельская* рассуждает о возможности применения когнитивных технологий при управлении производственной мощностью предприятия; *К. А. Комарова* исследует организационную структуру ветеринарной службы, как в России, так и за рубежом; *И. В. Осипова* приводит разработку методики расчета показателей оценки эффективности внедрения нового оборудования.

Большое внимание редакционная коллегия уделяет не только расширению круга авторов, которые представляют различные научные школы России и зарубежных стран, но и аудитории распространения издания. Журнал включен в систему Российского индекса научного цитирования и доступен в онлайн-режиме

для зарегистрированных читателей. Предусмотрена свободная подписка на журнал. В «Известиях Юго-Западного государственного университета. Серия Экономика. Социология. Менеджмент» будут размещаться наиболее актуальные материалы, освещающие разностороннюю научную деятельность ученых и специалистов Юго-Западного государственного университета, а также высших учебных заведений, научно-исследовательских центров и институтов, органов власти, предприятий и организаций, с которыми у университета имеются партнерские связи. Мы приглашаем к сотрудничеству новых авторов (требования к статьям приведены на последней странице этого номера журнала) и выражаем надежду на интересное и продуктивное развитие отношений, направленных на совершенствование научного рецензируемого журнала «Известия Юго-Западного государственного университета. Серия Экономика. Социология. Менеджмент».

*С. Г. Емельянов, д-р техн. наук,
профессор, ректор ЮЗГУ,
главный редактор журнала*

*Ю. В. Вертакова, д-р экон. наук,
профессор, завкафедрой региональной
экономики и менеджмента ЮЗГУ,
зам. главного редактора журнала*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

УДК 332.14

Б. А. Дадашев, д-р экон. наук, профессор, Филиал МГУ им. М. В. Ломоносова в г. Севастополе (тел. +79788159097)

Т. И. Костюченко, канд. экон. наук, доцент, Институт экономики и права (филиал) образовательного учреждения профсоюзов высшего образования «Академия труда и социальных отношений» в г. Севастополе (e-mail: tmkua@yandex.ru)

МАРКЕТИНГ ТЕРРИТОРИЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КУРОРТНОГО РЕГИОНА

В статье проанализированы сущность и значение маркетинга территорий в формате новой системы отношений, которые складываются в масштабе государства, субъектов хозяйствования, населения, трансформирующиеся в новую институциональную теорию.

Ключевые слова: территориальный маркетинг, конкурентоспособность территории, имидж, курортный регион.

Обеспечение конкурентоспособности территорий в условиях рыночной экономики становится приоритетной задачей. В условиях рыночной экономики в России усиливается конкурентная борьба между различными корпоративными структурами в самых разных отраслях экономики, в том числе и в санаторно-курортной сфере. В отсутствие четкой государственной стратегии управления и финансовой поддержки курортов видится основная причина экономических проблем отрасли. Возникает проблема создания новой инфраструктуры курортного региона, способной обеспечить его эффективное развитие. Необходимость разработки эффективной государственной программы, ориентированной на расширение прав региона в области законотворческой инициативы, налоговых взаимоотношений с санаторно-курортными предприятиями и организациями, формирование новых собственников курортных организаций, является первостепенной задачей государства. В нормативно-правовой базе, как на федеральном, так и на региональном уровне, имеются серьезные недостатки, препятствующие динамичному экономическому росту курортной деятельности.

Сфера туризма является одной из отраслей мирового хозяйства, которая наиболее динамично развивается. Благодаря развитию этого вида деятельности достигается не только экономический эффект для принимающей страны в виде поступлений в бюджет, создание новых рабочих мест и общего развития экономики, но и осуществляется улучшение рейтинга и престижа государства на международном уровне. Также туризм характеризуется положительным социально-экономическим и культурным влиянием на развитие стран.

Однако развивать туризм без популяризации невозможно. Соответственно возникает вопрос исследования и использования научных достижений в области маркетинга территорий (туристических регионов) с целью дальнейшего использования в практике регионального управления туристической деятельностью.

Применение маркетинговых концепций (базирующихся на изучении и удовлетворении потребностей потенциальных туристов) в стратегии усиления конкурентных преимуществ курорта может стать ключевым фактором повышения конкурентоспособности региона и увеличения его доли в региональном и между-

народном туристском рынке, что должно активизировать приток туристов и повысить инвестиционную привлекательность региона, дав толчок его дальнейшему экономическому развитию.

Следовательно, перед каждым российским курортом встает проблема поиска таких методов и приемов маркетинга, которые позволили бы успешно интегрировать их в стратегию собственного развития и усиления позиций в конкурентной борьбе за распределение туристических потоков.

В научной литературе методологические подходы к изучению особенностей маркетинга в туристической сфере освещены в работах таких отечественных и зарубежных ученых, как: О. Джанджугазов, А. Дурович, Д. Исмаев, В. Квартальнов, В. Сапрунов, Ф. Котлер, Т. Ткаченко, Л. Шульгин и др. Среди ученых, исследующих территориальный маркетинг, можно выделить Ф. Котлера, А. Лаврова, С. Мартова, А. Панкрухина, А. Старостину, В. Сурнина и др. При этом в указанных исследованиях субъектом маркетинговой деятельности выступают преимущественно коммерческие корпоративные структуры, тогда как в доступной нам литературе встречалось лишь небольшое количество исследований, посвященных маркетингу в некоммерческой сфере и только единичные работы, касающиеся применения маркетинговых концепций к территориальным образованиям. Многие проблемы в отечественной теории и практике маркетинга территорий до сих пор не разработаны, а проблема применения маркетинга территорий в курортном регионе вообще не ставилась.

Рекреационная отрасль экономики, как и здравоохранение России в целом, испытывает в настоящее время кризис, поэтому возникла необходимость разработки мероприятий, направленных на повышение конкурентоспособности курортного региона.

Разработка новой инфраструктуры возможна в рамках концепции террито-

риального маркетинга, который представляет собой актуальное на сегодняшний день направление, позволяющее провести детальный анализ региона и создать грамотную и эффективную программу его дальнейшего устойчивого развития. Эффективное использование туристических ресурсов региона можно обеспечить путем создания действенной системы комплексного управления. Туризм является важной составляющей регионального развития, нуждается в государственной поддержке. Процесс формирования высококачественного туристического продукта, его продвижение на рынке осложняется отсутствием полной и актуальной информации об имеющихся ресурсах, конкурентных преимуществ национального туристического потенциала и целевых туристических рынков. Территориальный маркетинг позволяет обеспечивать развитие и устойчивый экономический рост туристической сферы.

Маркетинг территорий является необходимой составляющей стратегии развития каждого региона, которая направлена на повышение конкурентоспособности территории (страны, области, города или рекреационной местности, туристического объекта) в многомерном аспекте путем привлечения внешних и стимулирования внутренних инвестиций, развития туризма, привлечения профессионалов для работы, молодежи – для обучения, повышения уровня благосостояния жителей, улучшения репутации страны в целом.

Для маркетинга территорий решающую роль играют усилия по формированию привлекательности, престижа территории, повышение ее конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности, привлекательности для населения. Существенными факторами развития теории и стратегии маркетинга территории выступают объективные условия функционирования территории: природно-ресурсный потенциал и климатиче-

ские условия, геополитическое положение, инфраструктурный потенциал, финансовые, трудовые, организационные и другие ресурсы. Маркетинг территорий по своей сути является некоммерческим, для него не характерны конкретные акты купли-продажи, хотя важнейших опосредованных экономических результатов такого маркетинга можно назвать достаточно много.

По словам Ф. Котлера, потенциал территории меньше зависит от географического расположения, климата и наличия природных ресурсов, чем от человеческой воли, квалификации, энергии, ценностей и организации [1], т. е. важным аспектом маркетинга территорий являются люди. Их гостеприимство может повлиять на привлекательность территории. Следует также уделять внимание воспитанию жителей, предпринимателей и чиновников. Ориентация на удовлетворение нужд и потребностей именно населения, а не туристов и инвесторов, позволит территории выстоять в конкурентной борьбе. Причем населению следует принять характер «сообщества», основными ценностями которого будут местный патриотизм, самосознание, самоуправление, соответственно, достижение такого результата возможно только при условии роста уровня жизни, создании благоприятных условий жизнедеятельности населения территории в текущий период времени и в перспективе. Действует так называемое правило: «Чем меньше и отдаленная территория, тем более привлекательной она должна быть, тем профессиональнее должны быть ее руководители».

Согласно взглядам исследователя Г. Вули, именно местные жители являются «ключом» жизнеспособности территории [2]. Р. Макинтош и ряд других исследователей использовали понятие «мотивация», аргументируя это тем, что необходимо мотивировать население на совместную деятельность по принятию стратегических решений с учетом собствен-

ных мнений граждан по реализации конкретных вопросов, связанных с городской деятельностью, социально-экономическими программами и мероприятиями [3]. По мнению Ю. Н. Старцева, для повышения конкурентоспособности территории, в первую очередь, необходимо решать задачи по формированию ее положительного имиджа, а значит, создавать благоприятные условия для использования сосредоточенных на территории природных, финансовых, материально-технических, трудовых, организационных, социальных и других ресурсов, а также возможностей их реализации и воспроизводства [4].

Категория «маркетинг территории» представляет собой взаимосвязь двух независимых, на первый взгляд, компонентов – маркетинга и территории. Термин «маркетинг» означает: система методов и средств по продвижению товаров или услуг от производителя к потребителю, включающий анализ рынка, дизайн, разработку упаковки, систему сбыта, рекламу [5]. В свою очередь, под территорией понимается часть земной суши с ее недрами, а также космическое пространство и небесные тела, находящиеся в нем [6]. Итак, маркетинг территории – это деятельность, позволяющая в систематизированном виде, с помощью основных маркетинговых технологий, инструментов и стратегий разработать комплекс мер, направленных на наиболее эффективное и выгодное для территории использование имеющихся ресурсов с целью повышения ее конкурентоспособности и имиджа.

В общем маркетинг территорий является маркетингом в интересах территории, ее внутренних субъектов, а также внешних субъектов, в привлечении внимания которых заинтересована территория [7].

В более узком смысле маркетинг территорий – это достижение целей аудиторий, которые представляют данную территорию (населенный пункт) путем

правильного позиционирования территории, и формирование эффективного комплекса маркетинга территориального продукта. Сегодня распространены такие тенденции развития концепции маркетинга территорий, как:

- пропаганда и популяризация основных принципов маркетинга территорий;

- мотивация субъектов власти и бизнеса в создании территориального продукта территории (страны, города, села);

- разработка практических рекомендаций по внедрению основ маркетинга территорий для органов местной власти и территориального самоуправления;

- проведение бесплатных предварительных консультаций по проблемам маркетинга территорий;

- организация методично-практических конференций и тренингов по проблемам внедрения маркетинга территорий;

- рекомендация исполнителей предложенных мероприятий по дальнейшей практической реализации проектов в сфере маркетинга территорий;

- формирование базы данных и базы кейсов по реализации проектов маркетинга территорий.

Маркетинг территорий является совокупностью следующих составляющих:

- разработка для территории положительного имиджа и поддержания постоянной репутации;

- поставка продуктов и услуг в эффективной и доступной форме;

- пропаганда привлекательных и полезных качеств территории с целью полноценного информирования пользователей (жителей, студентов, рабочей силы, туристов, инвесторов) о ее преимуществах.

Таким образом, учитывая различные проявления маркетинга территорий, различия в потребностях целевой аудитории, т. е. понимая суть глобальной конкуренции мест за ресурсы, рынки сбыта, потребителей и т. д., нужно направлять уси-

лия на управление системой формирования репутации страны с целью создания в конечном итоге бренда.

Маркетинг территорий – понятие достаточно новое, но уже успело распространиться в двух сферах: коммерческой и общественной. Проблема в том, что маркетинг – это прерогатива бизнеса, а не государственных учреждений, общественных организаций, которые реализуют этот процесс менее эффективно. Именно поэтому нужно обеспечить симбиоз бизнеса и власти для улучшения репутации страны.

По словам специалистов, яркий визуальный имидж и хорошая репутация страны играют очень важную роль для создания прочного бренда на мировой арене и, соответственно, привлекают иностранных инвесторов и туристов [8]. Очень много развитых стран, а особенно молодых стран, вкладывают значительные средства в формирование бренда стран на государственном уровне, а также создают отдельные институты для таких задач. Ведь бренд страны – это ее стратегический капитал, от уровня которого зависит способность страны продвигать свою продукцию (идеи, товары, услуги, объекты интеллектуальной собственности) за рубежом и привлекать инвестиции из-за рубежа.

Предпосылкой успешного маркетинга территорий является диагностика и последовательное планирование, которые должны проводиться в сотрудничестве местных органов власти с деловыми кругами – предпринимателями. Не менее важным является систематический подход к продвижению культурных, исторических и других ценностей своего региона, страны. Местное население на всех уровнях должно проявлять патриотические чувства: быть гордым за свой город, гордиться своей страной, знать ее историю, традиции и обычаи, быть приветливыми к гостям.

Делая прогнозы, можно с уверенностью утверждать, тема маркетинга терри-

торий будет актуальной. Более того, она приобретет новые характеристики при разработке комплексных программ развития территорий и принятия эффективных решений в различных звеньях управления.

Список литературы

1. Kotler P., Haider D. H., Rein I. *Marketing Places: Attracting Investment, Industry, and Tourism to Cities, States, and Nations*. – New York: The Free Press, 1993. – 400 p.

2. Wooley H. *Town centre management awareness: an aid to developing young people's citizenship // Cities*. – 2000. – Vol. 17. – P. 453–459.

3. McIntosh R. W., Goeldner C., Ritchie J. R. B. *Tourism Principles, Practices, Philosophies*. – New York: Wiley, 1995.

4. Старцев Ю. Н. *Территориальный маркетинг*. – Челябинск: Челяб. гос. ун-т, 2004. – 285 с.

5. Merriam Webster's. *Collegiate Dictionary*. – Springfield, MA: Merriam Webster Inc., 1998. – 1600 p.

6. Словарь по естественным наукам [Электронный ресурс]. – URL: http://slovari.yandex.ru/dict/gl_natural (дата обращения: 20.09.2015).

7. Панкрухин А. П. *Маркетинг территорий*. – СПб.: Питер, 2006. – 416 с.

8. Князева И. В., Шевцова Е. В. *Маркетинг территорий*. – Новосибирск: СибАГС, 2007. – 200 с.

Получено 04.10.15

B. A. Dadashev, Doctor of Economic Sciences, Professor, Branch of Lomonosov Moscow State in Sevastopol (tel. +79788159097)

T. I. Kostyuchenko, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Institute of Economics and Law (branch) of the Academy of Labour and Social Affairs in Sevastopol (e-mail: tmkua@yandex.ru)

MARKETING AREAS AS A FACTOR IN IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF THE RESORT REGION

Analyzed the nature and importance of marketing areas in the form of a new system of relationships that develop on the scale of the state, entities, population, transforming into the new institutional theory.

Key words: territorial marketing, competitiveness of the territory's image, a resort region.

УДК 330.33

М. Г. Клевцова, канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет» (Курск) (e-mail: klevtsovam@mail.ru)

Ю. С. Положенцева, канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет» (Курск) (e-mail: polojenceva84@mail.ru)

Е. Д. Леонтьев, канд. экон. наук, ст. преподаватель, ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет» (Курск) (e-mail: leojin076@gmail.com)

РАНГОВАЯ ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ РЕГИОНА: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

В статье проведена сравнительная характеристика активности стран в инновационном развитии. Осуществлен анализ деятельности организаций, занятых внедрением технологических инноваций в межстрановом разрезе, выявлены страны-лидеры и страны-последователи. В работе осуществлена ранговая оценка инновационной деятельности регионов ЦФО. Сформированы три основные стратегии инновационного развития для предприятий промышленного комплекса: вариант инерционного импортоориентированного технологического развития; вариант догоняющего развития и локальной технологической конкурентоспособности; смешанная стратегия, акцентированная на поддержку государством.

Ключевые слова: инновации, промышленные комплексы, регион, инновационная деятельность.

Современный этап развития промышленных комплексов регионов и происходящие структурные сдвиги в мировой экономике связаны с изменениями технологического уклада развития производств, а также с повышением экономической роли инноваций. Развитие промышленности в развитых странах ориентировано на имеющиеся ресурсные возможности и инновационный потенциал территорий [1–3].

В странах с выраженной рыночной экономикой наблюдается ориентация на стимулирование инновационного поведения предприятий и организаций, а в странах со смешанной экономикой – на инновационную политику государства. При этом и в том и в другом случае промышленный комплекс является приоритетным направлением внедрения инноваций. Вместе с тем все более очевидной проблемой остается низкий уровень инновационной активности и инвестиционной привлекательности сферы научных исследований и технологических инноваций в регионах [4–8]. Развитие инноваций в промышленном комплексе развивающихся стран должно быть ориентировано на модернизацию и реализацию технологических инноваций в системе стратегического управления экономикой.

Среди зарубежных ученых анализом инновационного развития в теоретическом разрезе занимались такие ученые, как J. M. Duckles, E. J. Coyle, T. A. Kappel, R. Phaal, F. Svat, S. O. Bates, W. B. Dixon,

D. J. Haley, J. J. McCarthy, C. E. Stine, R. I. Sutton, R. Phaal, C. Farrukh, D. Probert.

Постоянно в мировом экономическом пространстве промышленные корпорации (особенно международные) сталкиваются со все более напряженной международной конкуренцией. Меняющаяся среда, обстоятельства, клиенты, продукты и цены заставляют менеджеров постоянно искать способы выживания и достижения наилучших результатов [9–11].

Основные трудности в реализации инновационного потенциала промышленного комплекса России связаны с нехваткой основных средств, ограниченностью бюджетного и внебюджетного финансирования у организаций [12]. В настоящее время почти половина ВВП России создается за счет экспорта сырья. Машиностроение, электроника и другие высокотехнологичные отрасли очень сильно отстают от зарубежных конкурентов. Также трудность перехода инновационной политики связана с кризисом российской науки, который проявляется в низком качестве образования, сокращении численности молодых научных исследователей в результате эмиграции их в другие страны.

При наличии достаточно высокого научно-технического потенциала Россия очень сильно отстает от мировых лидеров. Специфика сложившейся ситуации заключается в том, что НИОКР слабо ориентированы на развитие производства и других сфер деятельности (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика активности стран в инновационном развитии

Страны	Доля от мировых расходов на НИОКР, %	Доля научных исследований на 1000 занятых, %	Доля экспорта высокотехнологичной продукции, %
США	35	9,7	32
Япония	12	11,0	24
Россия	2	6,7	5

В промышленности реализуются идеи и результаты научных открытий, исследований и изобретений, а также новые материалы и высокие технологии. В данной отрасли занято около половины экономически активного населения России, инженерно-технических и научных работников. Промышленность служит основой периодического обновления материально-технической базы отраслей реального сектора экономики и социальной сферы, расширенного воспроизводства, обеспечивает конкурентоспособность экономики и, следовательно, условия для экономического роста, повышения уровня и качества жизни населения.

Несмотря на все эти проблемы в России за последние десять лет созданы реальные предпосылки к переходу экономики на инновационный путь развития. В настоящее время для развития инновационных процессов уже созданы технопарки, бизнес-инкубаторы. В Москве создан современный научно-технологический инновационный ком-

плекс «Сколково» по разработке и коммерциализации новых технологий, разработаны программы финансовой поддержки предприятиям, действует Российский фонд технологического развития, Федеральный фонд производственных инноваций и т. д.

Опираясь на результаты анализа деятельности организаций, занятых внедрением технологических инноваций в межстрановом разрезе, можно сделать вывод, что наиболее развитыми странами с точки зрения внедрения технологических инноваций, в том числе в промышленный комплекс, являются Германия и Канада (рис. 1), которые в качестве приоритета инновационного развития выделяют собственные исследования и развитие технологических инноваций (Германия), приобретение машин, оборудования и инструментов (Канада) (рис. 2). Развитие инноваций в РФ при сравнении с анализируемыми странами находится на очень низком уровне.

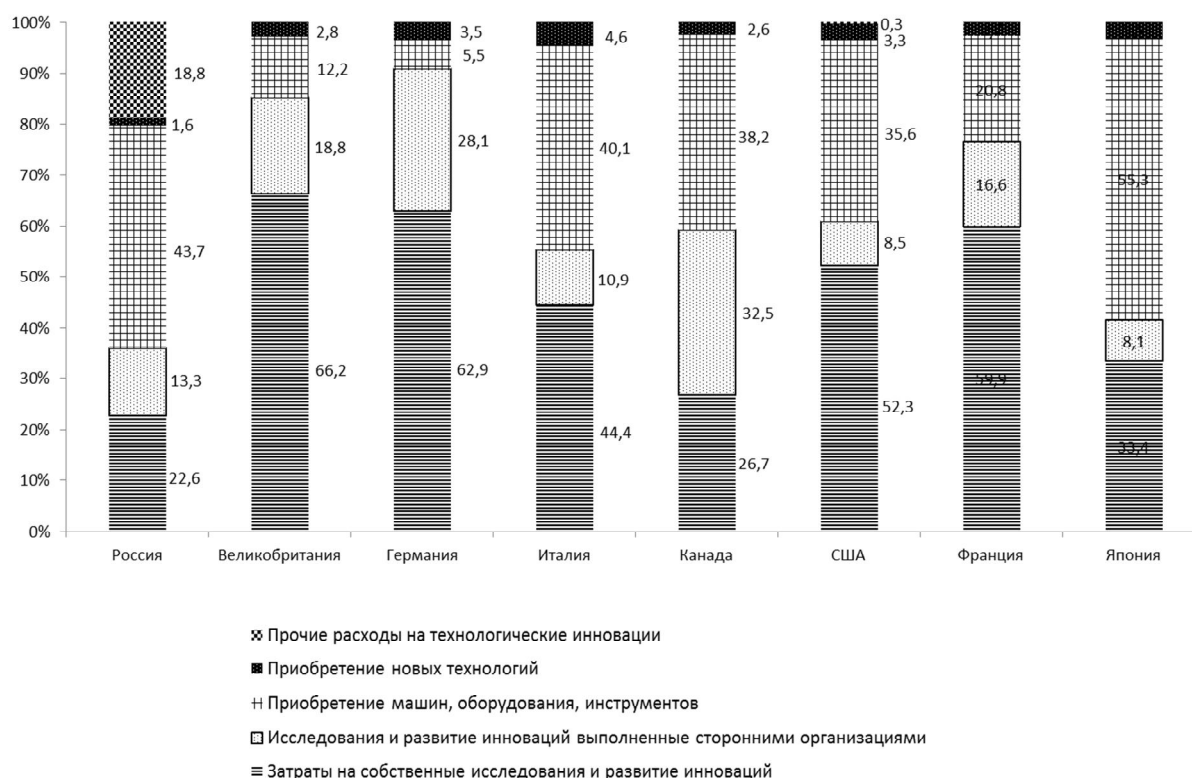


Рис. 1. Анализ различных видов инноваций в промышленном комплексе

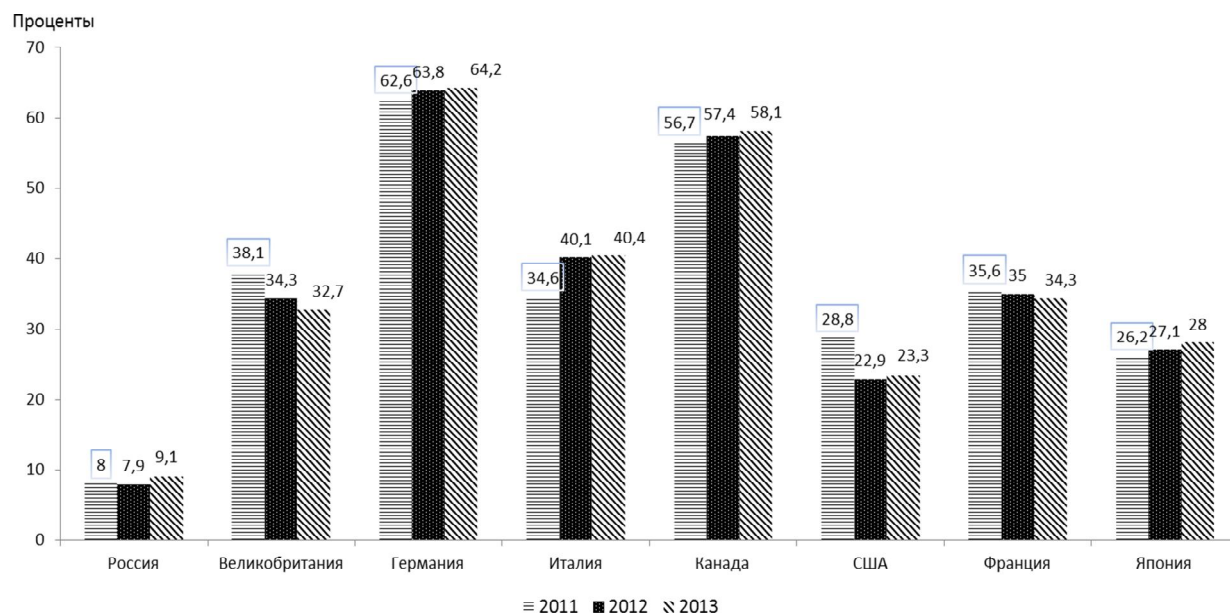


Рис. 2. Динамика инновационного развития

Инновационный потенциал промышленного комплекса является основным конкурентным преимуществом развитых стран, которые ориентированы на реализацию комплексного подхода к использованию инструментов поддержки инновационной деятельности предприятий и расширению практики государственно-частного партнерства с привлечением научных и образовательных организаций, предприятий и институтов развития.

В России разработана и реализуется национальная программа перехода промышленного комплекса к инновационной модели экономического роста. Предприятия-новаторы нацелены на развитие и тиражирование технологических инноваций, при этом активно используя имеющуюся инфраструктуру и современные формы кооперации и интеграции. Осознавая необходимость данного перехода предприятия промышленного комплекса, необходимо выработать сценарии взаимосвязи между инновационным макроэкономическим развитием и вовлечением в экономический оборот имеющихся ресурсов.

Промышленный комплекс способен сыграть важнейшую роль в инновационном обновлении экономики региона при условиях радикальной модернизации предприятий, проведения активной политики импортозамещения, привлечения эффективных инвесторов и стратегических партнеров. Механизм реализации инновационно-прорывного сценария развития промышленности будет строиться на началах инновационного партнерства органов государственной власти, науки и бизнеса.

Проведя анализ инновационной политики, определены основные направления инноваций, которыми являются: аграрный комплекс, экономическая и социальная сферы, сфера экологической безопасности и охраны окружающей среды, строительный комплекс, жилищно-коммунальное хозяйство, потребительский рынок товаров и услуг, а также машиностроительный комплекс. Для выбора территорий «точечного» стимулирования инновационного развития необходимо оценить инновационную активность и инновационный потенциал регионов РФ.

Проанализируем уровни инновационного развития регионов Центрального

федерального округа, включающего 17 областей. Из наших расчетов исключаем город Москву, т. к. этот субъект имеет особый статус и несопоставимо высокие показатели по сравнению с остальными.

В расчетах уровней инновационной деятельности регионов Центрального федерального округа применялись статистические показатели, характеризующие отдельные аспекты инновационного развития областей. Для вычисления уровней инновационной деятельности нами рассчитан обобщающий интегральный показатель, основанный на агрегировании частных показателей, взятых в ходе репрезентативной выборки: число организаций, выполнявших исследования и раз-

работки; число персонала, занятого исследованиями и разработками; внутренние затраты на исследования и разработки; число созданных передовых производственных технологий; число использованных передовых производственных технологий; инновационная активность организаций; затраты на технологические инновации; инвестиции.

Сгруппировав уровни инновационной деятельности (табл. 2), на основе полученных расчетных данных определяем ранг каждой области по годам; ранг определяется на основе величины инновационной деятельности, т. е. наивысшей величине присваивается ранг 1, наименьшей величине – 17.

Таблица 2

Ранговая оценка инновационной деятельности регионов ЦФО в 2008–2014 гг.

Субъекты РФ	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1. Белгородская обл.	<u>2,683</u> 1	<u>2,436</u> 7	<u>1,933</u> 7	<u>2,050</u> 7	<u>2,072</u> 10	<u>0,698</u> 13	<u>1,462</u> 12
2. Брянская обл.	<u>0,942</u> 17	<u>0,634</u> 16	<u>0,801</u> 15	<u>1,131</u> 13	<u>1,336</u> 13	<u>0,739</u> 14	<u>0,631</u> 16
3. Владимирская обл.	<u>2,18</u> 7	<u>2,551</u> 6	<u>1,879</u> 8	<u>1,786</u> 9	<u>2,238</u> 7	<u>0,763</u> 8	<u>1,891</u> 8
4. Воронежская обл.	<u>2,165</u> 8	<u>3,161</u> 5	<u>1,973</u> 6	<u>2,498</u> 6	<u>2,369</u> 6	<u>0,995</u> 6	<u>1,999</u> 6
5. Ивановская обл.	<u>1,09</u> 16	<u>0,413</u> 17	<u>0,772</u> 16	<u>0,698</u> 17	<u>0,532</u> 17	<u>0,916</u> 16	<u>0,486</u> 17
6. Калужская обл.	<u>4,377</u> 3	<u>4,811</u> 2	<u>3,848</u> 2	<u>5,312</u> 1	<u>4,942</u> 2	<u>5,985</u> 1	<u>4,673</u> 2
7. Костромская обл.	<u>1,802</u> 11	<u>1,255</u> 14	<u>0,697</u> 17	<u>1,081</u> 15	<u>0,908</u> 16	<u>1,559</u> 17	<u>0,759</u> 15
8. Курская обл.	<u>2,119</u> 9	<u>1,381</u> 13	<u>1,441</u> 11	<u>1,148</u> 12	<u>2,131</u> 9	<u>0,153</u> 11	<u>1,752</u> 10
9. Липецкая обл.	<u>1,673</u> 13	<u>2,148</u> 9	<u>2,743</u> 3	<u>2,859</u> 5	<u>3,183</u> 4	<u>0,800</u> 7	<u>3,248</u> 3
10. Московская обл.	<u>5,167</u> 2	<u>5,291</u> 1	<u>4,353</u> 1	<u>4,435</u> 2	<u>4,948</u> 1	<u>4,824</u> 2	<u>4,776</u> 1
11. Орловская обл.	<u>1,813</u> 10	<u>2,257</u> 8	<u>1,871</u> 9	<u>1,939</u> 8	<u>1,868</u> 12	<u>0,174</u> 10	<u>1,254</u> 13
12. Рязанская обл.	<u>1,379</u> 15	<u>1,529</u> 12	<u>1,079</u> 14	<u>0,898</u> 16	<u>1,237</u> 15	<u>0,159</u> 12	<u>1,711</u> 11
13. Смоленская обл.	<u>1,412</u> 14	<u>1,191</u> 15	<u>1,268</u> 13	<u>1,098</u> 14	<u>1,262</u> 14	<u>0,783</u> 15	<u>1,048</u> 14

Окончание табл. 2

Субъекты РФ	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
14. Тамбовская обл.	<u>1,785</u> 12	<u>1,846</u> 10	<u>1,773</u> 10	<u>1,686</u> 10	<u>1,988</u> 11	<u>2,059</u> 4	<u>1,959</u> 7
15. Тверская обл.	<u>2,437</u> 6	<u>1,714</u> 11	<u>1,369</u> 12	<u>1,680</u> 11	<u>2,182</u> 8	<u>1,035</u> 5	<u>2,371</u> 5
16. Тульская обл.	<u>2,586</u> 5	<u>3,399</u> 4	<u>2,247</u> 5	<u>2,903</u> 4	<u>2,399</u> 5	<u>0,756</u> 9	<u>1,761</u> 9
17. Ярославская обл.	<u>3,508</u> 4	<u>3,509</u> 3	<u>2,444</u> 4	<u>3,076</u> 3	<u>3,356</u> 3	<u>3,008</u> 3	<u>2,809</u> 4

Примечание. В числителе приведен сводный интегральный показатель инновационной деятельности регионов, в знаменателе – ранг.

В 2008 г. по инновационному развитию 1-е место занимала Белгородская область, 2-е место – Московская область, а 3-е место – Калужская область. К менее инновационно развитым областям относятся: Ярославская, Тульская, Тверская, Владимирская, Воронежская, Курская, Орловская.

Регионы с низким темпом роста инновационной деятельности: Костромская, Тамбовская, Липецкая, Смоленская, Рязанская, Ивановская, Брянская области.

По сравнению с 2008 г. в 2009 г. Московская и Калужская области улучшили свои показатели и поднялись, Московская область со 2-го места на 1-е, а Калужская с 3-е места на 2-е. Из менее инновационной области вырвалась Ярославская область, которая поднялась с 4-го места на 3-е. И уже к менее инновационным областям относятся: Тульская, Воронежская, Владимирская, Белгородская, Орловская, Липецкая, Тамбовская.

Регионы с низким темпом роста инновационной деятельности: Тверская, Рязанская, Курская, Костромская, Смоленская, Брянская, Ивановская.

В 2010 г. первые 2 места без изменений. Резко увеличила темп роста Липецкая область и заняла 3-е место, ранее была на 13-м и 9-м местах, тем самым Ярославская область оказывается на 4-м месте. Таким образом, состав субъектов РФ с меньшей инновационной деятельно-

стью почти не меняется, к этой группе добавилась Белгородская область.

С 2010 по 2013 г. ситуация с развитием инновационной деятельности кардинально не меняется.

В результате проведенного исследования можно сделать вывод, что сложившиеся тенденции развития промышленности региона позволяют выделить три возможных варианта внедрения стратегий инновационного развития для предприятий промышленного комплекса:

1) вариант инерционного импортоориентированного технологического развития;

2) вариант догоняющего развития и локальной технологической конкурентоспособности;

3) смешанная стратегия, акцентированная на поддержку государством инновационной политики предприятий промышленного комплекса.

Сегодня Россией принимаются значительные усилия, повышающие эффективность инновационного развития в регионах, принят ряд федеральных законов, постановлений по улучшению текущей ситуации, разработана стратегия инновационного развития. Однако тенденция инновационного поведения до настоящего времени не имеет устойчивой динамики.

Одним из основных направлений исследования инновационного развития яв-

ляется разница между странами в технологических и научно-исследовательских возможностях в секторах экономики. Инновации и экономический рост позволяют создавать новые продукты, открывают новые направления и рынки и в то же время стимулируют интеграцию научных исследований и промышленных потребностей.

Другой источник различий между странами относится к способности развития и поддержания тесных и непрерывных взаимодействий с высококвалифицированными работниками. Это особенно важно в случае инноваций в области станков и химикатов (а также в некоторых сегментах программного обеспечения и биотехнологии). В данном случае эффективна совместная инновационная деятельность фирм. Однако механизмы, связывающие спрос и инновационный потенциал, отличаются в зависимости от отрасли. Спрос может быть важным с точки зрения размера рынка: химическая, фармацевтическая отрасль, отрасль программного обеспечения; с точки зрения качества (станки в Европе, химическое машиностроение в США); в плане состава (программное обеспечение и станки в Европе); с точки зрения конкретных требований (станки в США и Японии, химическое машиностроение, телекоммуникации), с точки зрения доли инвестиций государства (биотехнологии в России и телекоммуникации в США). Размер рынка и степень его интеграции также могут быть благоприятными факторами успеха во многих отраслях. В соответствии с характеристиками отрасли различные рынки и неоднородные пользователи помогают европейским компаниям использовать стратегию лидера и быть впереди своих конкурентов благодаря их способности создавать индивидуальные продукты и разрабатывать технологические процессы.

Кроме технической и инновационной политики, важную роль в скорости инновационной деятельности играют ти-

пы используемых институциональных пакетов: IPR-систем, конкретных норм и законов, типов стандартов, продуктов, государственной поддержки и корпоративного управления. Политика защиты интеллектуальной собственности особенно важна для поддержки деятельности мелких технологических фирм и университетов.

Оптимальным вариантом инновационного развития для России является смешанная стратегия, включающая проведение инновационных исследований в различных направлениях на территории выделенных регионов. Проведение инновационных исследований возможно в таких областях, как аэрокосмическая отрасль, нанотехнологии и композитные материалы, атомная энергетика. В этих сферах Россия может претендовать на роль одного из мировых лидеров, обеспечивая решения по вопросам инноваций на высшем уровне, и в данном случае целесообразно использовать стратегию лидера. В других сферах следует ориентироваться на направления развития стран Азии (Япония, Корея, Сингапур и т. д.), импортируя и перенимая доступные передовые технологии – стратегия последователя. Очевидно, что чистая стратегия лидера слишком затратна и имеет высокую стоимость и может применяться лишь точно в отдельных регионах и сферах, где Россия традиционно сильна и имеет прочную основу. В других направлениях (например, автомобилестроение, строительство, услуги и т. д.) современные технологии будут заимствованы и адаптированы. Такой подход имеет свои преимущества в минимизации рисков, ускорении реализации инновационных проектов, возникновении положительного эффекта от общего улучшения технологического развития страны и децентрализации управления инновационным развитием.

Отметим, что экономический рост и темпы инновационного развития регионов и страны в целом взаимосвязаны. С

одной стороны, инновационное развитие должно выступать основным источником экономического роста через увеличение производительности всех факторов производства, повышение конкурентоспособности продукции, рост доходов населения и объемов потребления и т. д. С другой стороны, экономический рост расширит возможности для появления новых продуктов и технологий позволит государству увеличить инвестиции в человеческий капитал, фундаментальную науку, в поддержку инноваций, что окажет мультиплицирующее воздействие на темпы инновационного развития.

Стратегической задачей Российской Федерации является технологическое лидерство на фоне мирового экономического кризиса. России необходима конкурентная экономика, основанная на развитой технологической базе.

Исследование выполнено на основе государственного задания Министерства образования и науки Российской Федерации № 26.2671.2014 «Теоретико-методологические основы разработки и реализации кластерной политики на региональном уровне и научно-методическое обоснование инструментария прогрессивных структурных преобразований региональных социально-экономических систем».

Список литературы

1. Вертакова Ю. В., Клевцова М. Г., Положенцева Ю. С. Оценка эффективности регулирования пространственного развития региона в условиях поляризации // Вестник ОрелГИЭТ. – 2012. – № 4 (22). – С. 20–25.
2. Вертакова Ю. В., Плотников В. А. Перспективы импортозамещения в высокотехнологичных отраслях промышленности // Аналитический вестник Совета Федерации Федерального Собрания РФ. – 2014. – № 27. – С. 7–19.
3. Риски в инновационной деятельности / Д. Десятов, Н. Митина, Б. Преображенский [и др.] // Высшее образование в России. – 2003. – № 3. – С. 18–24.
4. Андросова И. В. Роль интерактивного бизнеса в формировании инновационно ориентированной экономики // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2013. – № 3. – С. 23–27.
5. Вертакова Ю. В., Леонтьев Е. Д., Плотников В. А. Развитие технической инфраструктуры обеспечения кластерного развития экономики // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2014. – № 5–1. – С. 322–331.
6. Положенцева Ю. С., Клевцова М. Г., Вертакова Ю. В. Макроэкономические условия формирования инновационной среды региона // Управленческое консультирование. – 2014. – № 10 (70). – С. 60–67.
7. Положенцева Ю. С. Исследование конкурентоспособности регионов на основе интегральной рейтинговой оценки потенциала // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2012. – № 2. – С. 84–89.
8. Крыжановская О. А. Инновационный подход к управлению изменениями в социально-экономических системах // Регион: системы, экономика, управление. – 2009. – № 4. – С. 38–46.
9. Положенцева Ю. С., Фоменко В. В., Литвинова О. В. Обоснование стратегических ориентиров развития промышленности региона // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2014. – № 2 (53). – С. 60–70.
10. Вертакова Ю. В., Положенцева Ю. С., Клевцова М. Г. Реализация инновационного подхода к мониторингу траекторий социально-экономического развития региона // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2014. – № 2. – С. 26–36.
11. Плотников В. А., Вертакова Ю. В. Российская промышленность: текущее

состояние и перспективы развития // Экономика и управление. – 2014. – № 5(103). – С. 39–44.

12. Согачева О. В., Симоненко Е. С. Алгоритм оценки эффективности функ-

ционирования малого инновационного предприятия на базе высшего учебного заведения // Наука и бизнес: пути развития. – 2014. – № 3 (33). – С. 135–140.

Получено 21.09.15

M. G. Klevtsova, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Southwest State University (Kursk) (e-mail: klevtsovam@mail.ru)

Yu. S. Polozhentseva, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Southwest State University (Kursk) (e-mail: polojenceva84@mail.ru)

E. D. Leontyev, Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer, Southwest State University (Kursk) (e-mail: leojin076@gmail.com)

RANK EVALUATION OF INNOVATIVE ACTIVITY OF INDUSTRIAL COMPLEXES OF THE REGION: DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE

In the article the comparative characteristics of the activity in the innovative development. The analysis of the activities of organizations engaged in technological innovation in the context of cross-country, revealed the country's leaders and followers of the country. The work carried out assessment of innovation rank regions of the Central Federal District. Formed three main strategies for the development of innovative enterprises industry: inertial version of import-oriented technological development; version of catch-up development and local technological competitiveness; mixed strategies focus on the support of the state.

Key words: innovation, industrial complexes, region, innovation.

УДК 332

А. И. Мокрецова, канд. экон. наук, доцент, Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского (e-mail: hjq@mail.ru)

А. В. Рушкова, аспирант, ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет» (Курск) (e-mail: reandm@rambler.ru)

УПРАВЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ТЕРРИТОРИЙ

В статье рассматриваются актуальные вопросы формирования и реализации государственной политики территориального развития, факторы дифференциации развития субъектов, процесс выравнивания регионов.

Ключевые слова: государственная политика, социально-экономическое развитие регионов, условия экономического развития территорий.

В условиях политической и экономической нестабильности кризисные явления настолько вредят и причиняют огромный ущерб развитию территорий, что приводят к необратимым процессам и негативным последствиям, в результате территория утрачивает свою жизнеспособность. Кризисные изменения за период 2008–2010 гг. показали необходимость своевременной и качественной разработки единой государственной политики стратегического развития территорий, включающей стратегические планы различных субъектов – предприятий, территорий. Назрела необходимость разработ-

ки методов управления стратегическим развитием территорий, способных особенно учитывать особенности каждой территории и оперативно корректировать при нежелательном сценарии изменений внешней и внутренней среды [1].

Экономическое развитие мирового сообщества, его передовой опыт свидетельствуют, что своевременное обновление производственных процессов способствует стратегическому развитию территорий быстро восстанавливаться в кризисных ситуациях. Региональная политика в федеративных государствах за счет разработки механизмов и реализации

особенностей территорий характеризует моделью федерализма: в Соединенных Штатах Америки – «дуалистический» федерализм; в Германии – «кооперативный» федерализм.

Процедура реорганизации территорий Западной Европы, включающей государства, «в Европу территорий» показывает вариант классического территориального развития территорий и интеграции, которая может развиваться в направлении к федеративному государству Европейского сообщества.

В Европейском сообществе уже в 1957 г. существовали рыночные отношения или общий рынок, который регулировался федеративно-государственным порядком. С 1993 г. европейские страны объединяли основные виды деятельности: экономические, социальные, политические, которыми управляли наднациональные и национальные органы власти. В Европейском союзе формируются: зона свободной торговли, общее экономическое пространство, рынок, таможенный союз, единая экономическая политика; все экономические процессы в данный период в регионах регулировались межгосударственной системой.

Целью европейской территориальной политики являлось преодоление диспропорций между регионами и социальной интеграции.

В основе концепции развития региональной политики Евросоюза лежат механизмы частного партнерства, субсидиарная поддержка, направленная на проведение мероприятий развития, которые всегда связаны с национальными проектами.

В странах Евросоюза существуют различные модели партнерства, которые зависят от направления расходования средств.

В настоящее время Россией также используются принципы частного партнерства и бюджетного субсидирования программ развития территорий, что дает свои положительные результаты.

Исследование подтверждает, что как в России, так и за рубежом большое вни-

мание уделяется программно-целевому управлению стратегическим развитием территорий.

Современным условием государственного регулирования развития политики территорий и участия в формировании и реализации различных новых направлений является образование таких направлений в бизнесе, как технополисы и технопарки (зоны, особо ориентированные на внедрение технически новых решений), а именно образование территорий, нацеленных на поиск и внедрение передовых технологий.

Анализ существующих подходов к стратегическому управлению ресурсным потенциалом позволил установить, что в научном обороте недостаточно раскрываются его основные характерные черты.

В этой связи обобщены и систематизированы в таблице 1 существующие подходы к стратегическому управлению ресурсным потенциалом [2].

В условиях рыночной экономики выбор, принятие и реализация стратегических решений являются жизненно важными для деятельности любого региона. Основной целью современной парадигмы является необходимость за более короткий временной период не только достигнуть уровня передовых стран, но и выработать стратегические направления развития ресурсного потенциала российских регионов, позволяющие сохранять стабильность состояния экономической системы, мобильность в управлении экономикой региона.

На современном этапе развития необходимо сделать серьезный шаг к росту результативности стратегии развития регионов. Однако большинство регионов практически не имеют эффективной долгосрочной стратегии развития. В связи с этим возникает необходимость разработки и внедрения инновационных методов управления ресурсным потенциалом российских регионов в целях выявления дополнительных возможностей развития территорий, а также активного вовлечения имеющихся ресурсов в экономические процессы.

Таблица 1

Основные подходы к стратегическому управлению ресурсным потенциалом

Название подхода	Автор	Сущность подхода
Концептуальный подход	Е. П. Смирнов	Идейным стержнем стратегии является концепция пространственного развития. Пространственное развитие является необходимым, но недостаточным для выработки целостной региональной политики. При всей важности пространственного подхода региональная политика должна быть сбалансированной и не будет полноценной без столь же тщательной проработки других позиций, связанных с управлением развития такого сложного объекта, как регион
	Н. М. Ульяницкая	Способствует разработке научно обоснованных и эффективных мер по долгосрочному социально-экономическому развитию регионов страны с учетом особенностей территорий
Программно-целевой подход	А. А. Бейсенбаев	Требует построения разноуровневой совокупности целей управления региональными социально-экономическими процессами. Такая совокупность содержит главную стратегическую цель системы управления, которая определяется на основе миссии (предназначения) объекта управления. Последняя строится только после определения стратегического видения социально-экономического развития региона
Кластерный подход	И. В. Бережная	Предусматривает выявление полюсов экономического роста, развитие которых способствует усилению экономического потенциала региона, концентрации финансовых, трудовых и административно-управленческих ресурсов в рамках региональных кластеров, а также развитию конкурентных преимуществ региона
	А. В. Дейнеко	Становление на рассматриваемой территории устойчивой «точки роста»; по мере совершенствования региональной экономики как науки и ее инструментария формирование территориально-производственных комплексов; а в современных условиях, при высоком уровне развития социальных факторов и институтов – образование кластеров. На основе анализа хронологической модели регионального воспроизводственного процесса и интеграции характеристик «пространство – время»

Для выбора стратегии развития экономических систем применяют различные подходы в зависимости от целей и задач проводимой региональной ресурсной политики. В то же время их несколько утилитарный характер не позволяет всесторонне оценить и реализовать все возможности ресурсного потенциала региона.

Ранее формирование стратегий развития социально-экономических систем проводилось без оценки обеспеченности ресурсами [3–5]. Авторами предлагается при формировании стратегии развития ввести показатель «индекс ресурсного потенциала» (IRP), который позволяет получить информацию о степени развития его составляющих и эффективности использования ресурсов, а также определить весомость «базовых» и «флагманских» видов ресурсов, способных изменяться с течением времени и ситуативно трансформироваться под влиянием внутри- и межсистемных взаимодействий.

На основе исследования сущности и содержания «стратегии» авторы предлагают новый подход к определению с точки зрения формирования результативной стратегии развития территорий с учетом трех сценариев, а именно: «стратегия успеха», «стратегия выживания», «стра-

тегия консервирования», которые позволяют адаптировать сценарные условия развития и спрогнозировать ожидаемый результат (табл. 2).

В данном случае стратегия развития территорий выступает как набор тактических приемов, позволяющих в самых критических ситуациях достичь поставленной цели.

Для интегральной оценки стратегии развития с учетом состояния ресурсного потенциала использован индекс ресурсного потенциала (IRP). Предлагаемая методика расчета этого индекса следующая:

1. Выделение частных показателей развития элементов ресурсного потенциала. Авторами выделено восемь элементов ресурсного потенциала, характеризующих состояние региональной экономической системы с учетом обеспеченности ее ресурсами.

2. Расчет частных показателей развития каждого отдельного элемента ресурсного потенциала региона (N_1 – производственный потенциал; N_2 – трудовой потенциал; N_3 – социальный потенциал; N_4 – информационный потенциал; N_5 – финансово-экономический потенциал; N_6 – инновационный потенциал; N_7 – инвестиционный потенциал; N_8 – природно-ресурсный потенциал).

Таблица 2

Формирование результативной стратегии развития территорий

Классификация стратегии	Сценарные условия развития	Прогноз и адаптация ожидаемого результата	Результат
Стратегия успеха	Достижение конкурентных преимуществ	Формирование набора тактических приемов, позволяющих в самых критических ситуациях достичь поставленной цели	Формирование результативной стратегии развития территорий
Стратегия выживания	Существует угроза выживания в конкурентной борьбе		
Стратегия консервирования	Потеря конкурентных преимуществ		
Флагманская стратегия роста	Обеспечивает развитие и эффективную реализацию ресурсных возможностей территорий		

Расчет параметра N_i выполняется путем нормирования его значения для конкретного региона относительно максимального значения в выборке (в данном случае федеральном округе). При этом учитывается тот факт, что изменение показателя ресурсного элемента может быть связано как с увеличением его значения (например, продолжительность жизни), так и с его уменьшением (например, заболеваемость). Поэтому при нормировании необходимо, чтобы увеличение значения оценочного индекса было благоприятным.

3. Расчет интегрального показателя ресурсного потенциала путем построения аддитивной взвешенной свертки рассчитанных на предыдущем шаге частных показателей.

Результаты интегральной оценки ресурсного потенциала регионов Центрального федерального округа (ЦФО) за 2011 г. представлены в таблице 3.

Весы, представленные в таблице 3, были получены экспертным путем с ис-

пользованием взвешенных балльно-рейтинговых оценок от 0 до 1.

На основе полученных результатов интегральной оценки ресурсного потенциала регионов можно сказать, что индекс ресурсного потенциала (IRP) наиболее высокий в следующих областях: Белгородская, Липецкая, Ярославская и Тверская. Проведенный анализ элементов ресурсного потенциала обеспечивает информационную базу о его реальном состоянии, что служит основой для разработки стратегии развития и достижения стратегических целей экономической системы [6–8].

Рейтинг регионов по отношению к стратегии развития представлен в таблице 4.

Установлено, что достижение целостности и устойчивости экономической системы обеспечивается путем усиления влияния «флагманских» видов ресурсов, в частности инновационного потенциала, способствующего реализации стратегии активного роста.

Таблица 3

Результаты оценки ресурсного потенциала регионов ЦАО РФ в 2011 г.

Ранг	Регионы (области)	IRP	N_1	N_2	N_3	N_4	N_5	N_6	N_7	N_8
1	Белгородская	216,02	70,00	23,42	53,99	39,11	2,67	2,99	14,79	9,05
2	Липецкая	199,44	51,33	19,27	47,65	36,88	-2,74	10,04	28,26	8,75
3	Ярославская	197,39	47,09	21,22	47,80	38,59	-4,9	7,8	21,64	18,15
4	Тверская	191,63	39,57	17,26	45,12	36,3	-2,04	7,23	22,35	25,84
5	Тульская	190,02	36,96	22,99	42,13	34,85	-1,01	18,26	20,61	15,23
6	Воронежская	189,53	40,23	24,64	43,87	36,2	1,21	3,75	22,41	17,22
7	Калужская	184,31	48,75	16,88	44,65	34,82	-0,96	2,18	28,38	9,61
8	Владимирская	183,43	37,46	20,84	49,22	39,69	0,44	5,66	18,36	11,76
9	Тамбовская	172,32	35,23	12,33	46,91	32,79	6,39	15,12	17,67	5,88
10	Курская	166,99	43,59	14,83	46,24	31,05	-0,67	4,44	19,21	8,3
11	Костромская	163,69	35,23	13,58	36,38	37,88	1,01	7,04	10,1	22,47
12	Смоленская	162,87	39,17	10,97	42,61	36,5	-0,17	2,74	19,49	11,56
13	Брянская	158,62	29,74	12,57	48,24	33,12	4,24	6,4	14,78	9,53
14	Рязанская	157,41	38,4	10,1	43,34	38,67	0,77	0,31	14,73	11,09
15	Ивановская	149,63	25,26	13,23	40,92	37,08	3,00	6,41	14,51	9,22
16	Орловская	144,48	35,08	10,94	38,52	33,46	2,96	2,8	13,9	6,82

Таблица 4

Рейтинг регионов по отношению к стратегии развития

Название стратегии	Рейтинг региона*
Стратегия успеха	1, 2, 3, 4
Стратегия выживания	5, 6, 7, 8, 9
Стратегия консервирования	10, 11, 12, 13, 14,
Флагманская стратегия роста	15, 16

* Рейтинг региона соответствует данным таблицы 3.

Результаты проведенного авторами анализа по трем сценариям привязки к уровню развития территорий «низкий», «средний», «высокий» на примере Брянской области показали, что только 26% территорий имеют «высокий сценарий» и могут оказывать прямое воздействие на повышение развития региона, 56% территорий имеют «средний сценарий», которые могут оказывать разностороннее воздействие на развитие региона и 18% территорий имеют «низкий сценарий» и могут оказывать влияние на понижение развития. Для поддержания территорий, способствующих повышению развития темпа роста макроэкономических показателей, авторами предлагается при формировании концепции ресурсной политики региона предусматривать фонд финансовой поддержки по воспроизводству ресурсов за счет программно-целевого подхода конкретной территории.

При формировании стратегии развития территории должна использоваться комплексная оценка стратегического эффекта любой инициативы, которая проводится на соответствие приоритетам и возможности ресурсов региона.

Для формирования институциональных основ (нормативно-правовое регулирование, экономическое стимулирование территорий за счет бюджетных средств, привлечения инвестиций и т. п.), регулирующих развитие территорий, необходимо обеспечить качественную информационную базу о реальном состоянии регионов. Процесс выравнивания регионов

имеет долгосрочный характер, т. к. при формировании и реализации единой государственной политики территориального развития достаточно сложно учитывать все факторы, в том числе и дифференциацию развития субъектов.

В постоянно изменяющихся политических и экономических условиях факторы, влияющие на процесс формирования и реализации государственной политики, носят динамичный характер. Обращаясь к исторически сложившемуся опыту, следует отметить, что основные этапы эволюции государственной политики развития территорий (дореволюционный, советский, постсоветский, современный) имеют характерные черты, которые присущи каждому отдельному этапу времени, и позволяют сфокусировать сложившиеся положительные стороны исторического опыта применительно к действующим условиям. Положительной стороной является формирование стратегических планов, что способствовало развитию и росту экономики, в первую очередь это создание полномасштабной сети транспортных и железных дорог.

Актуальность более эффективных элементов государственной политики, направленной на поиск новых путей развития «стратегии роста», на сегодняшний день возрастает. Ключевым звеном в настоящее время является Концепция развития РФ до 2020 года, которая предусматривает решение ряда немаловажных задач развития территорий, а именно: обозначены основные направления соци-

ального развития на долгосрочный период; обоснованы цели, указаны способы, направления и этапы ее реализации; обозначены формы и механизмы стратегического партнерства государства, бизнеса и общества; установлены целевые индикаторы, определены приоритеты развития территорий. Вместе с тем необходимо отметить, что в России далеко не все хозяйствующие субъекты имеют стратегические планы развития, а только ряд крупных и средних холдинговых корпораций и компаний. Проблема состоит в том, что многие предприятия не могут самостоятельно разработать стратегический план, а заказать не хватает собственных средств, т. к. данная процедура достаточно дорогостоящая.

Авторами предложен механизм разработки и реализации управленческих решений, направленных на достижение стратегических целей развития региона с выделением групп территорий опережающего развития «SUBURB» – группы роста с учетом активности воздействия основных ресурсных элементов, которые способствуют ускорению развития [9].

В этих целях предложено формирование карт ресурсного потенциала групп территорий опережающего развития экономической системы, что представлено на рисунке.

Комплексные аналитические процедуры, лежащие в основе предлагаемого механизма с выделением основных показателей модели стратегической карты развития экономической системы на каждом этапе ее реализации, позволяют определить структуру и объем необходимых ресурсов. Предлагаемый подход к формированию основных показателей модели позволяет обеспечить развитие региона и достижение поставленной цели в установленный срок.

Аналитические процедуры проводятся путем сравнения значимости элементов, что позволило:

- сформировать систему показателей по двум видам: «базовые» и «флагманские»;
- выявить ресурсный потенциал элементов;
- изучить их основные характеристики;
- выявить причины отклонений от заданного сценария развития региона;
- своевременно осуществить корректирующие меры по обеспечению необходимыми ресурсами, а при их недостаточности – привлечь дополнительные ресурсы.

Корректирующие меры, по мнению авторов, должны последовательно реализовываться на трех этапах разработки и реализации государственной политики экономического развития регионов:

1) научные исследования «флагманских» и «базовых» видов ресурсов в регионе (проводится распределение элементов по группам «флагманских» и «базовых», определяется их весомость, уровень использования и выявление скрытых резервов);

2) выбор стратегии роста и политики развития экономической системы (ускоренный приток новых «флагманских» ресурсов в регион для развития «базовых» ресурсов);

3) управление экономической системой (формирование групп территорий «SUBURB» – групп активного роста, развитие инвестиционной среды, формирование портфеля ресурсного потенциала).

Предлагаемый подход к формированию основных показателей модели позволяет обеспечить развитие региона и достижение поставленной цели в установленный срок. Разработка и формирование карт ресурсного потенциала обеспечивается путем создания информационных баз данных учета ресурсного потенциала и показателей результативности использования ресурса, создания новых его форм, что позволит провести оценку эффективности управления ресурсным потенциалом региона органами власти.

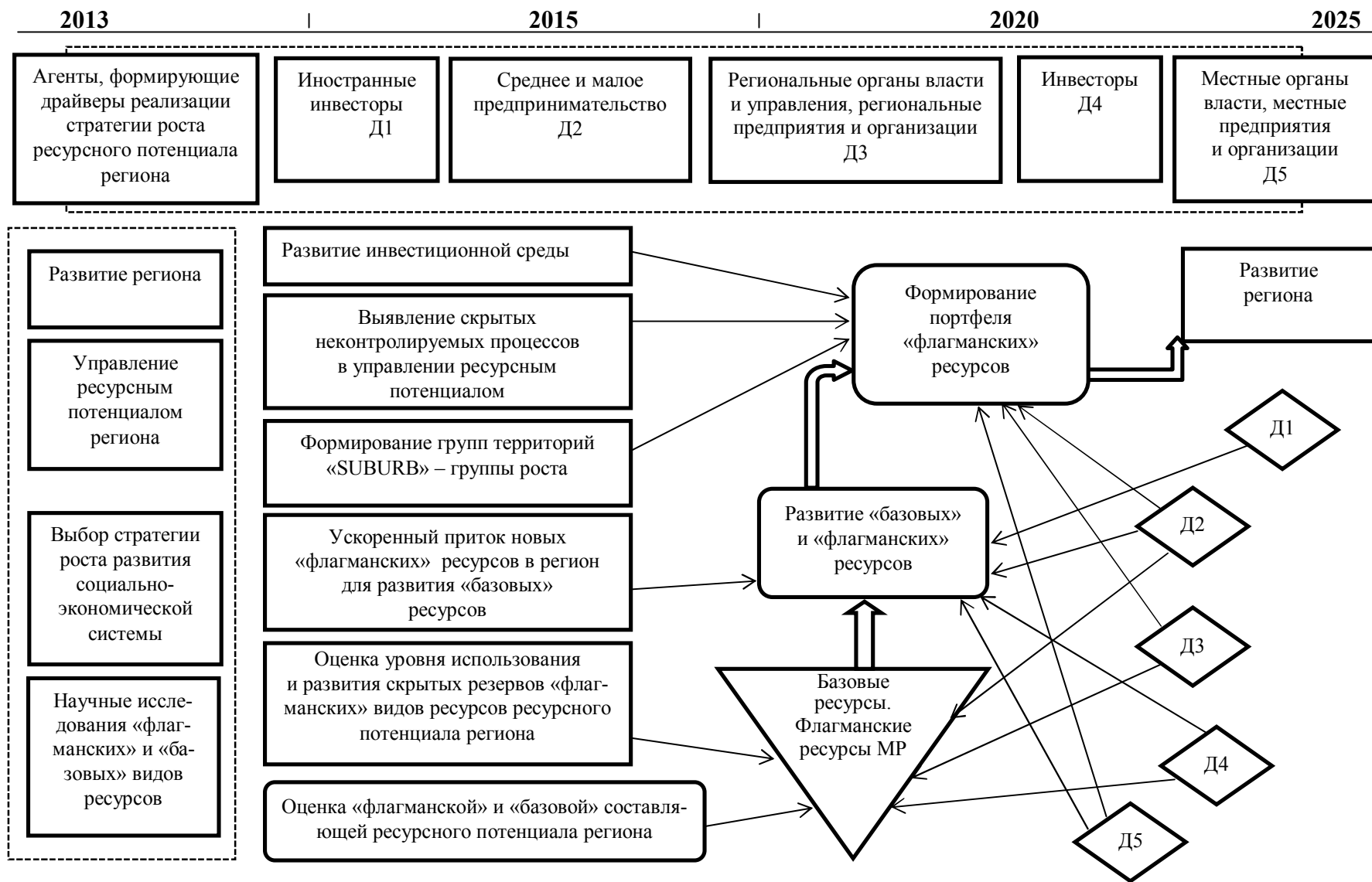


Рис. 1. Модель стратегической карты развития социально-экономической системы

Данная информация позволит сформировать более эффективные направления развития ресурсной политики региона, повысить количество и качество социально значимых услуг для населения, удовлетворить потребности непосредственных потребителей ресурсов в конкретном регионе.

В ходе проведенного авторами исследования выделены проблемы формирования и реализации государственной политики развития территорий: устаревший инструментарий формирования стратегических планов, необеспеченность ресурсным потенциалом стратегических планов, отсутствие действенного мониторинга по реализации эффективного использования ресурсных возможностей [10].

Предложены следующие механизмы реализации государственной политики развития территорий:

– формирование единой государственной и региональной базы стратегических планов, обеспечивающих интеграцию стратегических планов развития отдельных отраслей, регионов и государства в целом;

– принятие стратегических планов лишь в случае обоснованности конкретных источников финансирования реализации стратегии;

– обеспечение приоритетной государственной поддержки (льготные кредиты, лизинг оборудования, государственные гарантии по контрактам и т. п.) тем предприятиям, чьи стратегии вписываются в общегосударственные стратегические планы экономического развития, что позволит в должной степени согласовать процесс стратегического планирования на уровне государства и частных субъектов хозяйствования.

Список литературы

1. Якушкина Т. А. Формирование программ социально-экономического развития // Вестник университета (Госу-

дарственный университет управления). – 2011. – № 13. – С. 206–209.

2. Мокрецова А. И. Роль комплексной оценки ресурсного потенциала в развитии региона [Электронный ресурс] // Управление экономическими системами. – 2013. – № 9(57). – URL: <http://uecs.ru/regionalnaya-ekono-mika/item/2382-2013-09-27-08-40-25> (дата обращения: 15.08.2015).

3. Мокрецова А. И., Вертакова Ю. В. Управление экономической системой с учетом интегральной оценки ее ресурсов // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2013. – № 2. – С. 112–118.

4. Вертакова Ю. В. Стратегическое планирование устойчивого развития региона // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2005. – № 1. – С. 48–53.

5. Вертакова Ю. В., Клевцова М. Г., Положенцева Ю. С. Оценка эффективности регулирования пространственного развития региона в условиях поляризации // Вестник ОрелГИЭТ. – 2012. – № 4 (22). – С. 20–25.

6. Склад Е. Н., Якушкина Т. А., Мокрецова А. И. Управление развитием ресурсного потенциала региона: монография. – Брянск: Изд-во БГТУ, 2014. – 187 с.

7. Согачева О. В., Варфоломеев А. Г. Эффективное управление социальным развитием региона // В мире научных открытий. – 2014. – № 1.2 (49). – С. 980–1000.

8. Положенцева Ю. С., Фоменко В. В., Литвинова О. В. Обоснование стратегических ориентиров развития промышленности региона // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2014. – № 2 (53). – С. 60–70.

9. Якушкина Т. А. Формирование механизма управления развитием региона // Вестник Брянского государственного

университета. – 2012. – № 3(2). – С. 309–312.

10. Мокрецова А. И., Якушкина Т. А. Стратегия конкурентного развития регионов // Инновационные технологии орга-

низационного развития и стратегического управления предприятием: всерос. сб. науч. тр. – Брянск: РИО БГУ, 2011. – С. 135–140.

Получено 23.09.15

A. I. Mokretsova, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Bryansk State University n. a. academician I.G. Petrovskogo (e-mail: hjq@mail.ru)

A. V. Ruscova, Post-Graduate Student, Southwest State University (Kursk) (e-mail: reandm@rambler.ru)

MANAGING THE STRATEGIC DEVELOPMENT OF TERRITORIES

The article considers topical issues of formation and implementation of state policy of territorial development, the differentiation of development of the subjects, the alignment process of regions.

Key words: *government policy, socio-economic development of regions, economic development of territories, regional development.*

ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ И ОТРАСЛЯМИ

УДК 658

Т. Н. Бабич, канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет» (Курск) (e-mail: reandm@rambler.ru)

Ю. В. Вертакова, д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет» (Курск) (e-mail: reandm@rambler.ru)

РАЗВИТИЕ МЕТОДОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье обоснована необходимость проведения планирования на предприятии. Более подробно рассмотрен один из видов планирования – стратегический. Раскрыты особенности применения стратегического планирования в области сбыта. Обоснована необходимость проведения анализа потребителей продукции предприятия как одного из этапов разработки сбытовой стратегии. В качестве совершенствования данного процесса предложено расширить используемые методики анализа на основе оценки рейтинга надежности потребителей и оценки стилей покупок. Предложено определять рейтинг надежности исходя из оценки ритмичности закупок, длительности партнерских связей и платежеспособности потребителя. Стили покупок предлагается сопоставлять со стилем продаж исследуемого предприятия с целью формирования атмосферы покупок. Полученные рекомендации могут быть использованы при формировании сбытовой стратегии предприятия. Данные методики были применены на примере конкретного предприятия и его потребителей продукции.

Ключевые слова: планирование, стратегическое планирование, сбытовая стратегия, потребитель, надежность потребителя, стиль покупок, стиль продаж, атмосфера продаж.

Современные экономические условия, в которых функционирует предприятие, характеризуются неопределенностью внешней среды, ее изменчивостью и т. п. Поэтому остро встает вопрос адаптации предприятия к современным условиям на основе научного предвидения и регулирования, в том числе за счет планирования.

Планирование – это начальный этап управления. В России планирование имеет определенную историю развития – эволюцию. Следует отметить, что при разных формах экономических отношений планирование сохраняет свою основополагающую функцию управления и, несмотря на различие в теоретико-методологических, методических и практических подходах к ее реализации за разные периоды своего развития, данная функция менеджмента продолжает эволюционировать в соответствии с меняющейся управленческой практикой [1, с. 26].

В целом, планирование на микроуровне направлено на разработку меро-

приятий по достижению целей предприятия. В зависимости от горизонта данных целей система планирования в настоящее время состоит из стратегического, тактического и оперативного.

Стратегическое планирование также имеет определенную историю. Коротко рассмотрим основные вехи данного процесса. Вначале появилась долгосрочная система планирования, которая широко использовалась в практической деятельности как в России, так и за рубежом [2–4]. С конца 60-х – начала 70-х годов XX века на смену долгосрочному планированию пришло стратегическое, которое заняло основное место в деятельности передовых зарубежных компаний. В России в то время использовался термин «долгосрочное перспективное планирование». Главное отличие стратегического планирования от долгосрочного – его вариативность, проведение исследования внешней и внутренней среды предприятия, разработка альтернативных версий развития будущего компании [4; 5].

В настоящее время в России активно развивается планирование – происходит постепенное смещение акцентов от текущего планирования к стратегическому. Так, в современной Российской Федерации стратегическое планирование используется на всех уровнях управления: 1) на уровне государства в виде документов, наиболее общим из которых является Концепция развития РФ до 2020 г.; 2) на уровне регионов реализуется в рамках ряда отраслевых и региональных программ; 3) на уровне предприятий активно используются инструменты стратегического планирования, такие как SWOT-анализ, метод построения стратегических матриц, экспертные методы и др.

Стратегическое планирование нашло широкое применение в деятельности предприятия. Одним из направлений его использования является разработка бытовой стратегии.

Разработка бытовой стратегии имеет целью определение оптимальных направлений и средств, необходимых для обеспечения наибольшей эффективности процесса реализации товара. Это предполагает обоснованный выбор форм и методов бытовой деятельности, ориентированных на достижение конечных результатов.

При разработке бытовой стратегии необходимо проанализировать существующую бытовую систему в целом и отдельные ее элементы и оценить их эффективность. Объектами данного процесса являются количественные показатели объемов продаж по продуктам и по рынкам сбыта, весь комплекс факторов, оказывающих влияние на объемы сбыта (организация сбытовой сети, правильность выбора рынка, времени и способа выхода на рынок, в том числе и покупатели продукции) [6; 7]. Нами предлагается проводить оценку надежности потребителя и формирования атмосферы продаж как один из этапов разработки бытовой стратегии предприятия.

В самом широком понимании поведение потребителей определяется как

действия, непосредственно связанные с получением, потреблением и распоряжением товарами и услугами, включая процессы принятия решений, которые предшествуют и следуют за этими действиями. Именно от того, как эти действия предприятие-производитель оценит, и будет зависеть эффективность его деятельности.

Основными методами изучения требований потребителя в настоящее время являются типология потребителей и сегментация. Если сегментация имеет целью выявить различия в поведении потребителей по отдельным признакам, то типология призвана обнаружить скрытые сходства в потребительском поведении и сгруппировать их по наиболее существенным признакам. Наиболее распространенной является типология потребителей с учетом социально-экономических и демографических характеристик (доход, условия и место проживания, состав семьи, пол, возраст, занятие).

Следует отметить, что исследования по расширению методов оценки потребителей развиваются: появляются новые подходы, показатели и т. п. Нами предлагается рассмотреть оценку потребителя с позиции проблем бытовой деятельности. В результате на первый план выходит выбор надежного потребителя.

Под надежностью потребителя будем понимать возможность обеспечения бесперебойных покупок, необходимых для непрерывного функционирования производства, вероятность точного соблюдения условий поставок, а также имидж потребителя, который влияет на осуществление предварительных форм расчетов за поставляемую продукцию.

Для оценки надежности потребителя может использоваться рейтинг его надежности:

$$R_r = O_r \cdot O_d \cdot O_s, \quad (1)$$

где O_r – ритмичность закупок; O_d – длительность партнерских связей; O_s – платежеспособность потребителя.

Анализ деятельности потребителей проведем на примере данных конкретного предприятия А (г. Курск). Основными потребителями исследуемого предприятия А являются:

- 1) предприятие Б (г. Ухта);
- 2) предприятие В (г. Москва);
- 3) предприятие Г (г. Санкт-Петербург);
- 4) предприятие Д (г. Нарьян-Мар);
- 5) предприятие Е (г. Ярославль);

- 6) предприятие Ж (г. Москва);
- 7) предприятие З (г. Якутск);
- 8) предприятие И (г. Екатеринбург).

С помощью разработанной шкалы оценки изучим данных потребителей (табл. 1).

Используя формулу (1) и таблицу 1, проведем оценку надежности потребителей. Результаты оценки представим в таблице 2.

Таблица 1

Шкала оценки потребителей

Количество баллов	Оценка ритмичности закупок	Оценка длительности партнерских связей	Оценка платежеспособности потребителя
1	Закупки разовые, случайные	Случайные потребители	Задержка с оплатой до 30 дней
2	Неритмичные закупки в течение года	Потребители, работающие с предприятием А более 2 лет	Оплата по факту получения продукции
3	Закупки стабильные, раз в квартал	Длительные партнерские связи до 5 лет	Частичная предварительная оплата
4	Стабильные, ежемесячные закупки	Длительные партнерские связи более 5 лет	100% предварительная оплата

Таблица 2

Оценка надежности потребителя

Наименование потребителей	Оценка ритмичности закупок <i>Or</i> , балл	Оценка длительности партнерских связей <i>Od</i> , балл	Оценка платежеспособности потребителя <i>Os</i> , балл	Рейтинг надежности <i>Rr</i>
1. Предприятие Б (г. Ухта)	1	1	4	4
2. Предприятие В (г. Москва)	3	2	3	18
3. Предприятие Г (г. Санкт-Петербург)	1	1	4	4
4. Предприятие Д (г. Нарьян-Мар)	2	2	3	12
5. Предприятие Е (г. Ярославль)	4	3	2	24
6. Предприятие Ж (г. Москва)	2	1	4	8
7. Предприятие З (г. Якутск)	1	1	4	4
8. Предприятие И (г. Екатеринбург)	1	1	4	4

Интерпретировать полученные данные можно с помощью формирования политики отношений предприятия А с потребителями (рис. 1).

По горизонтали используется показатель «рейтинг надежности», а по вертикали – «удельный объем продаж» (Ув) – отношение объема продаж определенного потребителя на совокупный объем продаж предприятия по отдельному виду изделия.

Согласно рисунку 1 наиболее перспективным направлением развития деятельности предприятия А является установление партнерских связей и тесного сотрудничества с покупателем В (г. Москва). Эта организация должна быть основной в плане реализации продукции исследуемого предприятия. Также следует обратить внимание на потребителя Е (г. Ярославль) с целью увеличения удельного объема продаж. Дальнейшее сотрудничество с предприятиями Д (г. Нарьян-Мар) и Ж (г. Москва) может стать выгодным при повышении их

надежности и росте удельных объемов продаж. Предприятия Б (г. Ухта), Г (г. Санкт-Петербург), З (г. Якутск), И (г. Екатеринбург) попали в квадрант с низким уровнем объема и низким уровнем надежности. При сохранении сложившейся ситуации в длительном периоде или ее ухудшении исследуемое предприятие А должно отказаться от поставок продукции этим потребителям.

Значительное влияние на формирование сбытовой стратегии оказывает выбор продавцом стилей продаж, учета демонстрируемого клиентом стиля покупки и создания целостной атмосферы продаж. Любого продавца можно охарактеризовать по степени его заинтересованности в продаже и внимания к клиенту. Стили покупки потребителя охарактеризуем по показателям ритмичности покупок и удельному весу продаж. Для этого будем использовать матричный метод, который широко распространен в стратегическом планировании.

Удельный объем продаж Ув	Высокий	Повышать надежность и снижать Ув	Повышать надежность одно предприятие – Д (г. Нарьян-Мар)	Основа для планирования сбытовой деятельности предприятия одно предприятие – В (г. Москва)	$0,18 < Ув < 0,245$
	Средний	Повышать надежность одно предприятие – Ж (г. Москва)	Повышать надежность и увеличивать Ув	Увеличивать Ув одно предприятие – Е (г. Ярославль)	$0,115 < Ув < 0,18$
	Низкий	Повышать надежность или отказаться от поставок четыре предприятия: Б (г. Ухта); Г (г. Санкт-Петербург); З (г. Якутск); И (г. Екатеринбург)	Повышать надежность	Увеличивать Ув	$0,05 < Ув < 0,115$
		Низкий (3–10)	Средний (10–17)	Высокий (17–24)	
Рейтинг надежности Rг					

Рис. 1. Политика отношений предприятия А с потребителями

Для изучения стилей продаж, оценки степени заинтересованности в ней и внимания к клиенту использовались следующие факторы:

- 1) маркетинговые исследования для определения потребности клиента;
- 2) реагирование на рыночные изменения;
- 3) поддержание долгосрочных отношений;

- 4) сервисное обслуживание;
- 5) возможность доставки продукции;
- 6) проведение рекламной кампании;
- 7) предоставление скидок;
- 8) производство конкурентоспособной продукции.

Данные критерии не равнозначны. С целью оценки их влияния на рассматриваемый показатель использовался метод анализа иерархий (табл. 3).

Таблица 3

Оценка стилей продаж

Показатели степени заинтересованности	Факторы для оценки стилей продаж								Приоритет по МАИ
	1	2	3	4	5	6	7	8	
В клиенте	0,21	0,2	0,09	0,04	0,03	0,12	0,1	0,21	0,14
В продажах	0,09	0,17	0,16	0,04	0,08	0,11	0,1	0,25	0,15

Сопоставим полученные результаты по безразмерной шкале (табл. 4). Диапазон изменения безразмерных единиц зададим в диапазоне от 0 до 9. За оптимальную примем наибольшую сумму этих единиц. Для получения округленных значений по безразмерной шкале расширим диапазоны табличных значений.

В результате можно построить матрицу стилей продаж предприятия (рис. 2).

Согласно рисунку 2 исследуемое предприятие относится к категории «среднего продавца», что влечет изменение организации сбыта готовой продукции, чтобы перейти в категорию «хороший продавец». Аналогично проведем расчеты для построения матрицы «стилей покупок». Для этого проанализируем деятельность основных покупателей по показателям: «удельный объем продаж»; «ритмичность покупок». Значения этих

показателей сопоставим с безразмерной шкалой. Соответствие характеристик для оценки удельного веса продаж: 0,05 – это 1 балл; 0,075 – 2 балла; 0,1 – 3 балла; 0,125 – 4 балла; 0,15 – 5 баллов; 0,175 – 6 баллов; 0,2 – 7 баллов; 0,225 – 8 баллов; 0,25 – это 9 баллов.

Соответствие размерных и безразмерных характеристик для оценки ритмичности покупок:

- закупки разовые, случайные – 1–3 балла;
- неритмичные закупки в течение года – 3–5 балла;
- закупки стабильные, раз в квартал – 5–7 баллов;
- стабильные, ежемесячные закупки – 7–9 баллов.

Сопоставим соответствующие данные с безразмерной шкалой и построим матрицу стилей покупок (рис. 3).

Таблица 4

Соответствие размерных и безразмерных характеристик

Безразмерная шкала	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Степень заинтересованности в клиенте	0,02	0,04	0,06	0,08	0,1	0,12	0,14	0,16	0,18	0,2
Степень заинтересованности в продажах	0,02	0,04	0,06	0,08	0,1	0,12	0,14	0,16	0,18	0,2

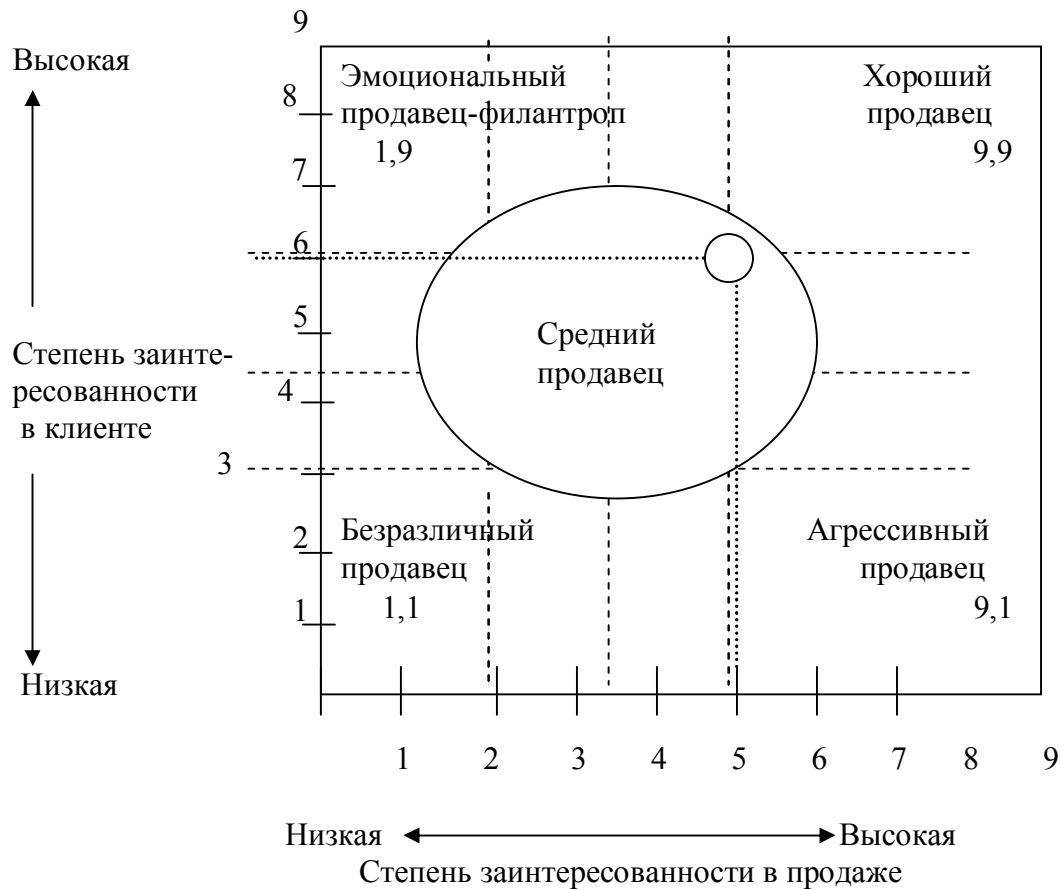


Рис. 2. Стиль продаж предприятия А

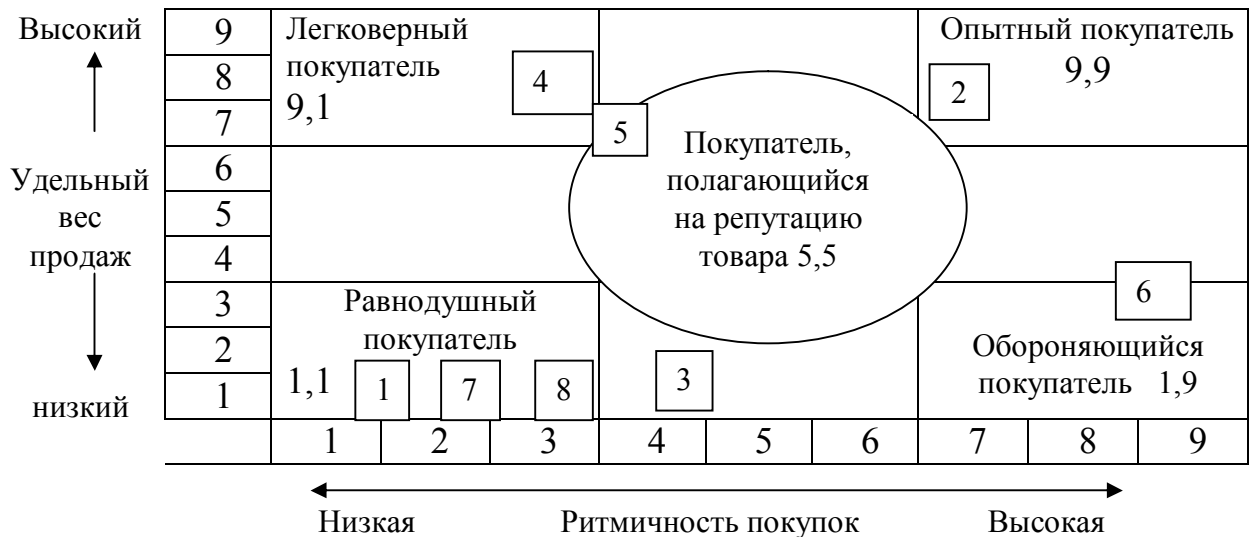


Рис. 3. Стили покупок потребителей исследуемого предприятия А

Итак, предприятие Д (г. Нарьян-Мар) относится к категории легковерных покупателей, В (г. Москва) – к категории опытных покупателей, Ж (г. Москва) придерживается стратегии обороны, Е

(г. Ярославль) полагается только на репутацию товара, остальные потребители относятся к процессу приобретения продукции нашего предприятия равнодушно.

Стили покупок рекомендуется соотносить со стилем продаж исследуемого предприятия. В результате формируется атмосфера продаж. Произведя необходимые расчеты (рис. 4), получили: Б, Г, З и И попали в квадрант «обман», свидетельствующий о ненадежности деловых отношений с данными покупателями. Поэтому исследуемое предприятие должно стремиться к улучшению сложившейся

ситуации (например, предоставлять скидки и учитывать индивидуальные потребности каждого покупателя). Остальные потребители попали в квадранты «относительного благополучия», но это не означает, что предприятие не должно уделять им внимания, а, наоборот, должно стремиться сохранять и улучшать деловое сотрудничество с ними.

		Стиль клиента				
		1,1	1,9	5,5	9,1	9,9
Стиль продавца	1,1	– Апатия	– Пассивность	– Уравновешенность	– Безразличие	– Разочарование
	1,9	0 Досадная потеря времени	+ Терпение и длительное время	+ Безмятежность, ленность	– Болтовня	0 Раздражительность
	5,5	– Обман Б, Г, З, И	– Трудность Сопrotивление Ж	0 Механический акт продажи Е	0 Обезличка Д	0 Комформизм В
	9,1	0 Зависимость	+ Сильная напряженность	+ Распуcценность	0 Мистификация	– Пререкание
	9,9	+ Академизм	+ Принуждение, непонимание	+ Легкость	+ Доверие	+ Удовлетворение

Рис. 4. Матрица оценки атмосферы продаж при формировании сбытовой стратегии:
+ возможно эффективно; – скорее неэффективно; 0 – среднее между эффективным и неэффективным

Таким образом, в статье предложены мероприятия по развитию стратегического планирования при формировании сбытовой стратегии предприятия. Обобщены основные подходы к изучению потребителей. Предлагается также производить их оценку с позиции сбыта. В результате одним из основных показателей для производителя продукции является надежность потребителя.

Надежность потребителя предлагается рассматривать комплексно с позиции оценки ритмичности закупок, длительности партнерских связей и платежеспособности потребителя. Именно значение этих показателей существенно влияет на сбытовую деятельность предприятия и

его стратегию в данной области. Нами рассмотрен процесс оценки надежности потребителя на примере конкретного предприятия-производителя и его восьми покупателей, что позволит исследуемому производителю выработать стратегию и тактику поведения с потребителями продукции.

Также в статье предлагается оценить стиль покупок и стиль продаж потребителя с целью определения атмосферы продаж, что позволяет более подробно рассмотреть процесс закупки у исследуемого предприятия и скорректировать конкретные его действия в данной области, например, кому предоставить скидку и в каком размере, чтобы не потерять

клиента, к кому необходим индивидуальный подход в процессе сбыта продукции и т. п., что, в целом, позволяет рационализировать разработку стратегии делового сотрудничества с потребителями продукции предприятия.

Список литературы

1. Бабич Т. Н. Взаимосвязь прогнозирования и планирования в современных условиях трансформации экономики // Приоритеты системной модернизации России и ее регионов : сб. ст. II Междунар. науч.-практ. конф. / редкол.: Е. В. Харченко (отв. ред.) [и др.]; Юго-Зап. гос. ун-т. – Курск, 2014. – С. 26–30.

2. Чиркова М. Б., Толстых Т. О. Планирование и управление потенциалом предприятий АПК // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. – 2012. – № 1. – С. 169–175.

3. Вертакова Ю. В., Клевцова М. Г., Непочатых О. Ю. Стратегическое управление регионом на основе ядробразования с использованием методов территориального таксонирования // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – № 10 (56). – С. 43–49.

4. Афанасьев Д. В., Крыжановская О. А. Совершенствование методики анализа влияния факторов внешней среды на возможность реализации стратегии организации // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2014. – № 2 (53). – С. 25–35.

5. Согачева О. В. Инструментарий стратегического менеджмента: организация аналитических и проектных работ в сфере стратегического управления предприятием // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2014. – № 3. – С. 318–322.

6. Белоусова Л. С., Мигунова Е. А., Бабич Т. Н. Компаративный анализ инструментария планирования на предприятии в процессе его эволюционного развития в России // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2014. – № 4. – С. 17–27.

7. Положенцева Ю. С., Фоменко В. В., Литвинова О. В. Обоснование стратегических ориентиров развития промышленности региона // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2014. – № 2 (53). – С. 60–70.

Получено 25.10.15

T. N. Babich, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Southwest State University (Kursk) (e-mail: reandm@rambler.ru)

Yu. V. Vertakova, Doctor of Economic Sciences, Professor, Southwest State University (Kursk) (e-mail: reandm@rambler.ru)

DEVELOPMENT OF METHODS OF STRATEGIC PLANNING OF MARKETING ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

The article substantiates the necessity of planning at the enterprise. More considered one of the types of planning – strategic. Features of application of strategic planning in sales. The need to analyze consumers as one of the stages in the development of sales strategies. How to improve the process proposed to expand the application of methods of analysis based on an assessment of the reliability rating and consumer rating style sales. It is proposed to determine the reliability rating based on the evaluation of the rhythm of procurement, duration of partnerships and the creditworthiness of the consumer. Styles shopping are invited to associate with the style of the sales made by the investigated company for the purpose of forming an atmosphere of sales. The recommendations received MO-gut to be used in the formation of the sales strategy of the company. These methods were applied on a concrete example of the enterprise and its consumers.

Key words: *planning, strategic planning, sales strategy, consumers, reliability of the consumer, style purchases, style sales, atmosphere of sales.*

УДК 338

О. Е. Пирогова, канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный торгово-экономический университет» (e-mail: kafedra17@ Rambler.ru)

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФАКТОРОВ СТОИМОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИ ФУНДАМЕНТАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ

На основе четырехуровневой модели фундаментальной стоимости, которая включает в себя балансовую составляющую, операционную составляющую, инвестиционную составляющую и составляющую динамической гибкости, в статье предлагается система факторов стоимости, учитывающая структуру фундаментальной стоимости торгового предприятия.

Ключевые слова: предприятие, управление на основе стоимости, виды стоимости, фундаментальная стоимость, система факторов стоимости, потенциал предприятия.

На современном этапе торговля представляет собой сложную организационно-экономическую систему рыночной экономики, которая находится в динамичном развитии, образуя единую целостную структуру, ориентированную на эффективное обслуживание всей цепи движения товаров от производителей до потребителей [1; 2]. Торговля является одной из важнейших отраслей экономики, т. к. именно она обеспечивает обращение товаров, их движение из сферы производства в сферу потребления. Базовым элементом торговой системы государства является торговое предприятие, которое осуществляет деятельность по купле-продаже товаров и оказанию услуг покупателям. Управление развитием торгового предприятия, построенное на основе системного и процессного подходов, позволяет обеспечить эффективное использование ресурсного потенциала системы. Вместе с тем выбор траектории развития требует осознанных действий [3; 4].

В настоящее время достаточно активно идет обсуждение вопросов, связанных с использованием показателей стоимости предприятия в управлении ее деятельностью и развитием. Новое направление, получившее в литературе ряд названий: «Управление на основе стоимости» («ValueBasedManagement»), «Ценностно-ориентированное управление» и т. д., все шире внедряется в практику деятельности организаций [5–7]. На пути практического применения указанных концепций лежит ряд проблем, в

числе которых следует отметить неготовность менеджмента отечественных предприятий использовать показатели стоимости за основу при принятии стратегических, оперативных и тактических решений, что обусловлено недостаточно глубокой проработкой вопросов оценки стоимости, а также отсутствием доступных процедур, технологий и методов управления. Не менее существенной является проблема выбора вида стоимости при формировании системы управления развитием торговых предприятий.

Как показал анализ работ отечественных и зарубежных авторов, в целях управления развитием торгового предприятия необходимо использовать наиболее емкое и сложное понятие, отражающее потенциальные возможности роста и развития торгового предприятия в будущем – фундаментальную стоимость. Понятие фундаментальной стоимости рассматривалось в работах А. Дамодарана [8], Т. В. Теплоевой [9], О. В. Чернозуба [10], М. В. Кудиной [13], В. Г. Когденко [11], О. А. Николаевской [6], А. С. Кокина, О. Р. Чепьюка [12], В. И. Бусова [13] и др. Обобщая предложенные выше подходы к определению фундаментальной стоимости, можно сформулировать следующие основные признаки фундаментальной стоимости как стоимости, используемой для формирования системы управления развитием торгового предприятия:

– фундаментальная стоимость должна применяться, прежде всего, в деятельности предприятий (компаний), в кото-

рых осуществляется действительное создание добавочной стоимости (реальный сектор);

– оценка фундаментальной стоимости должна проводиться для предприятия как действующего, продажа предприятия в ближайшей и среднесрочной перспективе не предполагается (в случае продажи предприятия должны применяться другие виды стоимости);

– фундаментальная стоимость должна отражать текущее состояние активов предприятия, способность его генерировать доход не ниже средневзвешенной стоимости капитала;

– фундаментальная стоимость должна отражать состояние ресурсного потенциала предприятия как его способности развиваться в альтернативных направлениях;

– фундаментальная стоимость должна отражать интересы собственника предприятия (получение доходности на вложенный капитал не ниже рыночного для вложений с аналогичным риском);

– фундаментальная оценка стоимости должна выполняться с учетом соблюдения интересов основных финансовых стейкхолдеров (кредиторов, инвесторов), а также нефинансовых стейкхолдеров.

С учетом представленных особенностей стоимостного управления развитием предприятия в качестве базового вида стоимости предлагается рассматривать фундаментальную стоимость, состоящую из четырех основных взаимодействующих слагаемых:

1) балансовая составляющая стоимости (т. е. бухгалтерская стоимость), отражающая состояние активов предприятия, а также особенности их финансирования (состояния капитала);

2) операционная составляющая стоимости, отражающей способность торгового предприятия генерировать свободный денежный поток либо экономическую прибыль (экономическую добавленную стоимость) на временном отрезке использования существующих активов предприятия, представляющую собой

дисконтированные к моменту принятия управленческого решения свободный денежный поток либо поток экономической прибыли (добавленной стоимости);

3) инвестиционная составляющая стоимости, отражающая способность торгового предприятия формировать и поддерживать в требуемом состоянии активы предприятия на основе трансформации инвестиций в активы, создающие дополнительные конкурентные преимущества, решающая задачи обычного и расширенного воспроизводства;

4) стоимость динамической гибкости, под которой подразумевается стоимость, заключающаяся в способности адекватно изменяться в зависимости от изменения внешних условий на основе существующего ресурсного потенциала торгового предприятия в заданном направлении с целью достижения нового состояния ресурсного потенциала, обеспечивающего положительный состав и прирост трех предыдущих составляющих в долгосрочной перспективе [7].

Принципиальная схема формирования фундаментальной стоимости предприятия представлена на рисунке 1. Предложенная иерархическая четырехуровневая модель фундаментальной стоимости, рассматривающая предприятие через призму механизмов создания экономической прибыли (добавленной стоимости) [14–16], позволяет выделить уровни фундаментальной стоимости, которые отражают развитие предприятия. В соответствии со схемой развитие предприятия отражается на уровне создания инвестиционной стоимости (в направлении решения задач расширенного воспроизводства) и на уровне составляющей стоимости динамической гибкости. Кроме того, структура фундаментальной стоимости, предложенная в работе [7], может служить основой для формирования системы факторов стоимости, без которой невозможно построение эффективной системы управления развитием торгового предприятия.



Рис. 1. Схема формирования фундаментальной стоимости предприятия

Внедрение системы стоимости невозможно без создания системы, которая бы позволяла управлять процессом создания стоимости. Менеджеры в процессе управления развитием торгового предприятия имеют в своем арсенале достаточный набор инструментов и методов, позволяющих не только добиться поставленной цели, но и повысить эффективность всего процесса управления, включая управление финансовыми и технологическими процессами, что в совокупности приводит к максимизации стоимости предприятия. Ключевое отличие системы управления на основе стоимости определяется тем, что она обращена в будущее предприятия – на создание условий непрерывного роста и развития. Одним из основных инструментов в системе стоимостного управления является система факторов стоимости. В случае применения стоимостной системы управления целесообразным представляется движение от общих, интегральных показателей к частным, при этом за основу должна приниматься стоимость, которая по своему экономическому смыслу должна раскладываться на несколько факторов.

Как отмечают В. Г. Когденко, М. В. Мельник: «Основная трудность при внедрении концепции управления стои-

мостью – это сложности в декомпозиции показателей стоимости на операционный уровень и трансформации стратегических целей в область оперативных задач. Кроме того, фактором, останавливающим внедрение управления стоимостью, является недостаточная поддержка со стороны руководства компании» [17].

Следует отметить, что в настоящее время отсутствует единая система взглядов на построение системы факторов стоимости в рамках стоимостного управления. Ряд причин, которые обусловили такое состояние проблемы, можно разделить на две большие группы – причины методологического плана и причины методического плана. Центральным понятием системы управления устойчивым развитием торгового предприятия на основе стоимости выступает «фактор». Зачастую авторы, говоря о факторах, не приводят их определения, что затрудняет их понимание и трактовку данного термина в контексте рассуждений. «Фактор – это момент, существенное обстоятельство в каком либо процессе, явления» [18]. Здесь понятие «фактор» трактуется достаточно широко, это позволяет использовать при построении системы управления устойчивым развитием на основе стоимости самый широкий спектр

характеристик деятельности торгового предприятия.

Как отмечают Р. П. Булыга и М. В. Мельник: «Ключевыми компонентами стоимостной цепочки являются следующие группы факторов создания стоимости (стратегии – в терминах теории управления): стратегия основной деятельности; стратегия управления человеческими ресурсами; информационная стратегия; стратегия нововведений; стратегия маркетинга, продаж и обслуживания; лоббирование интересов; финансовая стратегия. Под фактором создания стоимости бизнеса будем понимать любую переменную, влияющую на финансовые результаты деятельности фирмы, т. е. мельчайшую единицу сферы ее компетентности или условий внешней среды, от которой зависит прирост стоимости бизнеса» [19].

Еще одним термином, который широко используется в сфере управления стоимостью предприятия, является «драйвер стоимости». Драйверы стоимости – это такие критические факторы, оказывающие влияние на компоненты стоимости и их формирование, непосредственно определяемые и зависимые от принимаемых управленческих решений, способствующие анализу и контролю процесса создания стоимости предприятия. К драйверам стоимости можно отнести только некоторые факторы, на которые можно оказывать воздействие (управлять). Если для факторов основным критерием отнесения к классу является наличие взаимосвязи между показателем стоимости и фактором, то к драйверам стоимости предъявляются более жесткие требования. Драйверы стоимости предприятия должны соответствовать следующим критериям [20]:

- значимость воздействия на формирование стоимости предприятия;
- количественная измеримость;
- контролируемость на всех уровнях менеджмента;
- подчиненность принимаемым управленческим решениям;

– согласованность с корпоративными целями и задачами;

– корректируемость влияния.

Далее в совокупности определений, связанных с построением системы управления, следует «параметр». Параметр – некоторая величина, показывающая количественное значение того или иного фактора. Параметр позволяет ввести шкалу при оценке того или иного фактора. Здесь следует заметить, что влияние одного фактора может описывать несколько различных параметров, это дополнительно усложняет задачу формирования системы факторов стоимости.

Очевидно, что само по себе числовое значение фактора ничего не говорит менеджеру. Для того чтобы можно было сделать выводы, параметры должны трансформироваться в показатели. Показатель – это некоторая величина, которая составляется из значений параметров. Иногда значение параметра уже является показателем (например, товароборот по розничным ценам), однако более ценными представляются показатели, которые учитывают в своем составе несколько параметров. Для успешного управления каждому параметру необходимо поставить в соответствие критерий или условие, содержащее один или несколько критериальных значений параметра. На основе сравнения значения параметра с критериальными значениями уже можно делать выводы и принимать решения. Очевидно, что нет смысла разрабатывать критериальные значения для всех параметров, которые отражают воздействие факторов стоимости. Среди таких параметров необходимо выделить наиболее важные, которые получили название ключевых параметров, а именно ключевых параметров результативности (Key Result Indicators, KRI) и ключевых параметров эффективности (Key Performance Indicators, KPI) [21].

На основе анализа ключевых параметров менеджмент предприятия может принимать различные управленческие

решения. Взаимосвязь между основными понятиями, формирующими систему факторов стоимости и позволяющими на

их основе разрабатывать эффективную систему управления представлена на рисунке 2.

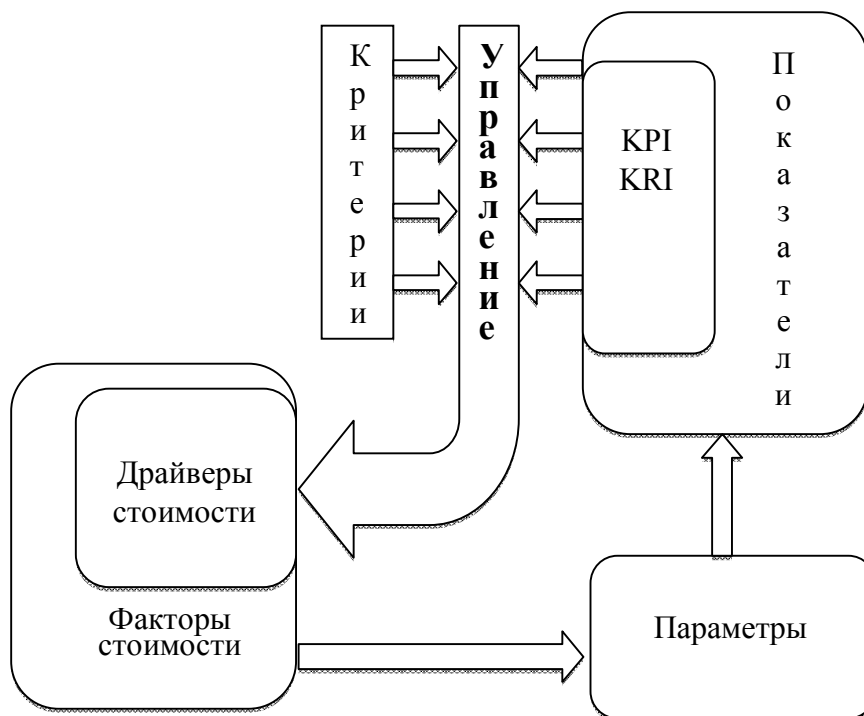


Рис. 2. Система взаимосвязи основных терминов в системе факторов стоимости

Достаточно универсальный подход по созданию расширенной системы факторов предлагается авторами сбалансированной системы показателей (BSC). В этом подходе авторы предлагают универсальную методику перехода от пространства целей к пространству показателей, с помощью которых формируется пространство оценочных критериев, позволяющих оценить степень достижения цели в разрезе основных направлений деятельности предприятия: финансы; клиенты; бизнес-процессы; обучение и развитие [21; 22].

Положительной особенностью предлагаемого подхода является всесторонний охват деятельности предприятия, а также наличие взаимосвязи между стратегической целью и показателями (критериями) ее достижения. Вместе с тем предлагаемая система не лишена недостатков. Основным недостатком системы BSC заключается в отсутствии четких

критериев по отбору показателей и необходимому минимальному количеству показателей для формирования системы по каждому блоку деятельности. Авторы отдают решение данной задачи на откуп менеджерам, которые разрабатывают и внедряют данную систему на предприятии.

Формализовать процесс выбора факторов и показателей позволяет подход, получивший название «дерево факторов стоимости» [21; 23; 24]. В соответствии с этим подходом все факторы выстраиваются в стройную логическую систему на основе единой математической формулы. Эта формула в итоге представляет собой итоговый показатель стоимости предприятия. Вместе с тем, если быть более точным, здесь речь идет не о факторах, а о показателях стоимости. Недостатком предлагаемого подхода, на наш взгляд, является некоторая ограниченность в выборе факторов, которая определяется математической конструкцией формулы для

определения стоимости. Так, например, известно, что подход, основанный на дисконтировании свободного денежного потока, не учитывает в явном виде стоимость собственного капитала предприятия, который является важным фактором при оценке стоимости и принятии решений о дальнейшем существовании предприятия. Кроме того, до сих пор дискуссионным остается вопрос, связанный с выбором основной модели для определения стоимости и измерения ее роста.

Ниже предлагается методология формирования структуры стоимости, основанная на учете всех перечисленных требований к построению системы факторов стоимости.

Основополагающей формулой в предлагаемой системе является равенство

$$V_{\Phi} = V_{\text{Б}} + V_{\text{О}} + V_{\text{И}} + V_{\text{ДГ}}, \quad (1)$$

где $V_{\text{Б}}$ – стоимость балансовой составляющей фундаментальной стоимости торгового предприятия; $V_{\text{О}}$, $V_{\text{И}}$, $V_{\text{ДГ}}$ – соответственно операционная составляющая, инвестиционная составляющая и стоимость составляющей динамической гибкости (потенциала) фундаментальной стоимости торгового предприятия.

На наш взгляд, такое представление фундаментальной стоимости торгового предприятия вполне допустимо, при условии, что инвестиционная деятельность предприятия выделяется в отдельную сферу, при этом в рамках инвестиционной деятельности рассматриваются и финансовые решения, связанные с финансированием инвестиционно-инновационной деятельности.

В случае если операционная и балансовая составляющие стоимости объединяются в одну составляющую, то получаем трехкомпонентную модель фундаментальной стоимости, предложенную в работе О. А. Николаевской [6]:

$$V_{\Phi} = V_{\text{О}} + V_{\text{И}} + V_{\text{ДГ}}. \quad (2)$$

В этом случае операционная составляющая фундаментальной стоимости рассматривается с точки зрения дисконтирования свободного денежного потока торгового предприятия. Для учета влияния балансовой стоимости, которая в модели выделяется в отдельную стоимость, предлагается использовать метод чистых активов. В этом случае операционная стоимость представляется в виде следующего равенства:

$$V_{\text{О}} = V_{\text{FCF}} = V_{\text{EP}}, \quad (3)$$

где V_{FCF} , V_{EP} – стоимость торгового предприятия, рассчитанная на основе метода дисконтирования соответственно свободных денежных потоков и экономической прибыли торгового предприятия при реализации стратегии дивестиций.

Стоимость, рассчитанная на основе свободных денежных потоков, определяется по следующей формуле:

$$V_{\text{FCF}} = (V_{\text{FCF}})_{\text{прогн}} + (V_{\text{FCF}})_{\text{ппр}} - D, \quad (4)$$

где $(V_{\text{FCF}})_{\text{прогн}}$, $(V_{\text{FCF}})_{\text{ппр}}$ – стоимость предприятия, определяемая на основе свободного денежного потока соответственно в прогнозный период и постпрогнозный период, когда темпы роста и структура капитала предприятия остаются неизменными; D – рыночная стоимость долга предприятия на начало прогнозного периода.

Слагаемые в выражении (4) определяются на основе следующих выражений:

$$(V_{\text{FCF}})_{\text{прогн}} = \sum_{i=1}^N \frac{FCF_i}{(1+WACC_i)^i}, \quad (5)$$

$$(V_{\text{FCF}})_{\text{ппр}} = \frac{FCF}{(1+WACC)^N} \frac{(1+g)}{WACC-g}, \quad (6)$$

где FCF – свободный денежный поток торгового предприятия при реализации стратегии дивестиций; g – темп роста инвестированного капитала торгового предприятия; $WACC$ – средневзвешенная стоимость затрат на капитал (ставка затрат на капитал).

Стоимость, рассчитанная на основе дисконтирования экономической прибыли, определяется на основе следующей формулы:

$$V_{EP} = (V_{EP})_{\text{прогн}} + (V_{EP})_{\text{ппр}} + E, \quad (7)$$

где $(V_{EP})_{\text{прогн}}$, $(V_{EP})_{\text{ппр}}$ – стоимость предприятия, определяемая на основе экономической прибыли соответственно в прогнозный и постпрогнозный периоды, когда темпы роста и структура капитала предприятия остаются неизменными; E – рыночная стоимость собственного капитала торгового предприятия на начало прогнозного периода.

Преобразуя уравнения (4) и (7), мы можем получить:

$$\begin{aligned} (V_{FCF})_{\text{прогн}} + (V_{FCF})_{\text{ппр}} &= \\ &= (V_{EP})_{\text{прогн}} + (V_{EP})_{\text{ппр}} + E + D = \quad (8) \\ &= (V_{EP})_{\text{прогн}} + (V_{EP})_{\text{ппр}} + IC. \end{aligned}$$

Следовательно, инвестированный капитал на начало прогнозного периода должен быть равен разности капитализированного свободного денежного потока и капитализированной экономической прибыли в прогнозном и постпрогножном периодах:

$$IC = \left((V_{FCF})_{\text{прогн}} + (V_{FCF})_{\text{ппр}} \right) - \left((V_{EP})_{\text{прогн}} + (V_{EP})_{\text{ппр}} \right).$$

Вместе с тем при реализации стратегии дивестиций за прогнозный и постпрогнозный периоды инвестированный капитал должен быть полностью замещен вновь создаваемой стоимостью. Необходимо заметить, что свободный денежный поток включает в себя амортизационные отчисления, поэтому отражает интенсивность замещения изношенных основных средств предприятия. Кроме того, свободный денежный поток определяется как разность чистой операционной прибыли и капитальных расходов, включающих вложения в основные средства для поддержания заданного уровня произво-

дительности и изменения в рабочем капитале (чистом оборотном капитале).

Таким образом, для балансовой составляющей стоимости представляется необходимым выделить следующие основные факторы, которые отражают состояние активов и пассивов торгового предприятия:

- общая балансовая стоимость активов – оборотные активы, основные средства;

- стоимость чистых активов (рыночная оценка стоимости активов, принадлежащих собственнику предприятия);

- показатели амортизационной политики предприятия – тип и норма амортизации;

- уровень капитальных вложений *CaPex*.

При этом необходимо постоянно проводить переоценку основных фондов, рассматривая их износ как физический, так и моральный. Таким образом, при построении системы факторов операционного уровня представляется уместным в качестве фундаментальных базовых показателей (показателей 1-го уровня) выделить следующие показатели, основанные на формулах расчета свободного денежного потока и экономической прибыли: размер инвестированного капитала; темп роста продаж; темп роста инвестированного капитала; структура капитала; средневзвешенные затраты на капитал; рентабельность инвестированного капитала.

Производными факторами от указанных показателей могут являться:

- 1) операционные показатели:

- соотношение между постоянными и переменными расходами;

- показатели деловой активности, включающие показатели оборачиваемости оборотных средств предприятия, а также их компонентов (запасов, дебиторской задолженности, денежных средств и краткосрочных финансовых вложений);

- оборачиваемость кредиторской задолженности и эквивалентов;

- уровень заработной платы;

- производительность труда;
- 2) финансовые показатели:
 - уровень ставки безрисковой доходности;
 - средняя доходность рынка в целом;
 - бета-коэффициент для торговых предприятий;
 - индикативная ставка предоставления краткосрочных кредитов (например, MosPrime);
 - индикативная ставка предоставления долгосрочных кредитов;
 - уровень инфляции;
 - ставка налога на прибыль.

В качестве дополнительных факторов при оценке средневзвешенной стоимости капитала могут выступать: поправки в кумулятивную формулу для ставки, включающие поправку (премия) на размер предприятия; отраслевая премия, премия за страновой риск.

Для составляющей инвестиционной стоимости в качестве факторов должны выступать показатели, связанные с реализацией инвестиционно-инновационных проектов. Целесообразным представляется выделение каждого из инвестиционно-инновационных проектов в отдельную статью с целью оценки. Следовательно, факторами, определяющими стоимость того или иного проекта будут: сроки реализации проекта; длительность прогнозного и постпрогнозного периодов получения положительного денежного потока от проекта; ставка дисконтирования проекта; индекс рентабельности;

В качестве факторов второго уровня могут выступать финансовые показатели и рыночные индикаторы, отражающие степень риска инвестиционного проекта по различным направлениям, а именно: страновой, отраслевой, инфляционный и валютный риски; индикативные ставки предоставления долгосрочных и краткосрочных кредитов.

Для стоимости динамической гибкости (потенциала) предприятия предлагается использовать модифицированный подход на основе оценки стоимости ре-

сурсного потенциала. Основные положения данного подхода изложены в работе О. А. Николаевской [6]. Суть подхода заключается в оценке стоимости финансового, инвестиционного потенциалов и стоимости деловой репутации предприятия. На наш взгляд, такой подход в некоторой степени представляется механистическим, т. к. не учитывает понимания сути самого термина «потенциал». По мнению одного из основоположников теории предприятия как обособленной хозяйственной единицы Г. Б. Клейнера [25], потенциал – одна из важнейших категорий предприятия. Потенциал – совокупность тех свойств и качеств предприятия, которые, с одной стороны, определяют перспективные возможности, а также границы его функционирования при тех или иных условиях, с другой стороны, являются относительно устойчивыми, т. е. не могут меняться за короткий срок. Вместе с тем, понижая все предприятие, понятие потенциала не тождественно ресурсам организации. Отнесение того или иного вида ресурса или его избытка к потенциалу зависит от состояния и динамики рыночной среды. Поэтому потенциал является условной категорией, т. е. при оценке потенциала необходимо оценить востребованность в перспективе того или иного ресурса. Анализ предприятия с точки зрения такой перспективы достаточно подробно представлен в работе [25]. Оценка ресурсного потенциала может быть проведена на основе оценки стоимости составляющих ресурсного потенциала с учетом оценки возможности реализации той или иной составляющей, например, на основе оценки стоимости реальных опционов.

Таким образом, в статье предлагается система факторов стоимости, основанная на четырехуровневой модели фундаментальной стоимости. Предложенная система факторов в дальнейшем может быть использована при формировании системы управления устойчивым развитием торгового предприятия.

Список литературы

1. Волкова А. А., Плотников В. А. К вопросу о стратегии развития региональных компаний (на примере предприятий сферы услуг) // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2014. – № 4 (55). – С. 38–43.
2. Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2015–2016 годы и период до 2020 года [Электронный ресурс]: утв. приказом Минпромторга России от 25 дек. 2014 г. № 2733. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Вертакова Ю. В., Леонтьев Е. Д., Плотников В. А. Оценка влияния конкурентной среды на эффективность стратегического управления развитием малого предприятия: методология и практика // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2015. – № 2 (15). – С. 30–36.
4. Пирогова О. Е. Проблемы учета кредиторской задолженности в структуре капитала торгового предприятия при оценке темпов роста стоимости // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2014. – № 6. – С. 42–47.
5. Кудина М. В. Теория стоимости компании. – М.: ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2010. – 368 с.
6. Николаевская О. А. Стоимостная оценка эффективности управления компанией: монография. – М.: ИД «БИБЛИО-ГЛОБУС», 2013. – 256 с.
7. Пирогова О. Е. Фундаментальная стоимость основа формирования системы управления развитием торгового предприятия // Экономика и управление. – 2013. – № 5. – С. 49–55.
8. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов: пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
9. Теплова Т. В. Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании. Практика российских предприятий. – М.: Вершина, 2008. – 236 с.
10. Чернозуб О. Жизнь после кризиса. Стоимостной подход к управлению частной компанией. – М.: Альпина Паблишер, 2009. – 246 с.
11. Когденко В. Г. Анализ показателей создания стоимости // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 19(184). – С. 26–33.
12. Кокин А. С., Чепьюк О. Р. Разработка стратегии развития компании на базе концепции управления стоимостью // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – № 12 (93). – С. 11–20.
13. Бусов В. И. Управление стоимостью компании. – М.: ГУУ, 2009. – 89 с.
14. Вертакова Ю. В., Положенцева Ю. С., Плотников В. А. Менеджмент организации / Юго-Зап. гос. ун-т. – Курск, 2011. – 234 с.
15. Виноградова Н. И. Эффективность деятельности предприятий розничной торговли и пути ее повышения: монография. – Курск: ООО «Учитель», 2013. – 82 с.
16. Пирогова О. Е. Исследование возможностей оптимизации структуры капитала торгового предприятия на основе учета риска банкротства // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2015. – № 1 (91). – С. 26–31.
17. Когденко В. Г., Мельник В. М. Управление стоимостью компании. Ценностно-ориентированный менеджмент. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 471 с.
18. Егерев И. А. Стоимость бизнеса. Искусство управления. – М.: Дело, 2003. – 480 с.
19. Булыга Р. П., Мельник М. В. Аудит бизнеса. Практика и проблемы развития. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 264 с.
20. Пирогова О. Е. Проблемы определения драйверов стоимости при разра-

ботке механизма управления развитием торгового предприятия на основе стоимостного подхода // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2014. – № 2. – С. 67–72.

21. Парфенова М. Д. Управление факторами стоимости в рамках сбалансированной системы показателей // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 45(300). – С. 40–48.

22. Анисимов Ю. П., Сироткина Н. В. Инновационные подходы к управлению промышленными объектами на основе системы индикаторов / Воронеж. ин-т инновационных систем. – Воронеж, 2008. – 156 с.

23. Кокин А. С., Чепьюк О. Р. Технология построения дерева факторов стоимости компании // Экономический

анализ: теория и практика. – 2007. – № 13(94). – С. 23–27.

24. Толстых Т. О. Формирование инфраструктуры для создания инновационных кластеров как инструмент конкурентоспособности промышленных предприятий // Организатор производства. – 2011. – Т. 51, № 4. – С. 86–91.

25. Клейнер Г. Б. Институциональная структура предприятия и стратегическое планирование на микроуровне // Вестник государственного университета управления. Институциональная экономика. – 2012. – № 1(2). – С. 91–103.

26. Клейнер Г. Б. От теории предприятия к теории стратегического управления // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 1. – С. 31–56.

Получено 18.09.15

О. Е. Pirogova, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, St. Petersburg State Trade and Economic University (e-mail: kafedra17@rambler.ru)

FORMATION OF SYSTEM OF FACTORS OF COST OF TRADE ENTERPRISE ON THE BASIS OF MODEL OF FUNDAMENTAL COST

On the basis of four-level model of fundamental cost which includes a balance component, an operational component, an investment component and a component of dynamic flexibility, in article the system of factors of cost considering structure of fundamental cost of trade enterprise is offered.

Key words: enterprise, management on the basis of cost, types of cost, fundamental cost, system of factors of cost, capacity of the enterprise.

УДК 338.43

Г. В. Федотова, канд. экон. наук, доцент, Волгоградский государственный технический университет (e-mail: g_evgeeva@mail.ru)

Л. М. Сибагатулина, студент, Волгоградский государственный технический университет (e-mail: sibag94@mail.ru)

ЗАВИСИМОСТЬ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ОТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

В статье рассматривается агропромышленный комплекс как один из самых важнейших комплексов национальной экономики, от нормального функционирования которого зависит и экономическое развитие в стране.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, экономическое развитие, экономический рост.

Агропромышленный комплекс (АПК) можно назвать одним из самых важнейших комплексов национальной экономики. Агропромышленный комплекс – это межотраслевой комплекс, который объ-

единяет разные отрасли, предназначенные для производства и переработки сельскохозяйственного сырья, получения и сбыта готовой продукции в соответствии с потребностями общества.

Значимость агропромышленного комплекса в экономике велика и с каждым днем она постоянно возрастает. Роль АПК можно определить не только удельным весом производимой продукции в валовом внутреннем продукте страны, но и необходимостью в обеспечении продовольственной безопасности государства; значительного повышения качества и уровня питания; существенного повышения уровня в сельском хозяйстве, его оснащение материальными и техническими ресурсами, а следовательно, развитие промышленности и сферы производственных услуг, создание большого количества рабочих мест, увеличение налогооблагаемой базы на региональном и федеральном уровнях. Также значимость агропромышленного комплекса можно определить и созданием условий, которые будут способствовать развитию инфраструктуры села, а следовательно, повышению занятости сельского населения и увеличения их доходов [1; 2].

Нормативно-правовое регулирование агропромышленного комплекса России осуществляется органами государственной власти РФ и субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, а также наднациональными субъектами регулирования: Организацией Объединенных Наций, ВТО, Евразийской экономической комиссией и др. Рамки российской правовой системы очерчены в ст. 15 Конституции РФ, в п. 4 которой установлен приоритет норм международного договора над национальным законодательством. Основная задача законодателя – сбалансировать публичные и частные интересы и тщательно просчитать последствия принимаемых решений.

Агропромышленный комплекс специализируется на производстве самой сельскохозяйственной продукции, а также ее переработке и хранении.

Стоит отметить, что АПК РФ находится в производственном, технологическом, социальном и экономическом единстве. Это основное условие для раз-

вития данного комплекса. Агропромышленный комплекс осуществляет воспроизводство продуктов питания и обслуживает сельскохозяйственное производство. Главная цель агропромышленного комплекса – качественное обеспечение продовольствием и сырьем сельского хозяйства страны.

На долю АПК приходится более 30% работников отраслей материального производства, 25% основных фондов. Уровень жизни населения напрямую зависит от стабильного функционирования аграрного сектора страны.

Сельское хозяйство как часть агропромышленного комплекса – это очень древний вид хозяйственной деятельности человека. Ученые определяют, что сельское хозяйство появилось в связи с переходом от присваивающего хозяйства (охота, собирательство и т. д.) к производящему (земледелие, животноводство).

В России сельское хозяйство развивалось аналогично Европе. Однако данный процесс в России происходил гораздо медленнее. Какое хозяйство вели в древности, зависело от особенностей мест, где проживали племена. Так племена, которые располагались на реках и у моря, занимались рыбным делом, кто жил в лесистой местности, занимались охотой, в южных частях преобладало скотоводство. Племена, жившие на землях-черноземах, развивали растениеводство, выращивали в основном зерновую культуру: пшеницу, рож, ячмень и др.

В период дореволюционной России (до 1918 г.) сельское хозяйство успешно развивалось, преобладало зерновое хозяйство. Около 89% были посева зерновых культур. Валовое производство за 1901–1900 гг. достигало в среднем около 4 млрд руб. при всей продукции полеводства в 5 млрд руб.

Зерно активно экспортировали из России, в 1913 г. экспортировали около 47% из 57% всего экспорта сельскохозяйственной продукции. В 1909–1913 гг. зерновой экспорт достиг максимальных

размеров – 11,9 млн т всех зерновых, из которых 4,2 млн т пшеницы и 3,7 млн т ячменя; 25% экспорта давала Кубань [3].

На мировом рынке зерновой экспорт из России составлял до 28,1% всего мирового экспорта.

Средняя урожайность зерновых культур сельского хозяйства в советский период составляла 7,5 ц/га. Агропромышленный комплекс во времена СССР был крупной межотраслевой структурой, в которой было занято 42,2 млн человек, т. е. более 33% работников материального производства. Однако аграрное развитие в 1960–80-е гг. носило противоречивый характер [3; 4].

Одной из важнейших долгосрочных целей экономической политики любого государства является стимулирование экономического роста, поддержание его темпов на стабильном и оптимальном уровне.

Экономический рост – одна из целей макроэкономического развития агропромышленного комплекса в стране. Так экономический рост – это увеличение объёма товаров и услуг, созданных за определённый период времени. Экономический рост является центральной проблемой уже долгое время, однако особое значение этой проблеме стали придавать именно в XX веке.

Йозеф Шумпетер является основателем теории экономического роста и развития, он первый определил, что может выступать в качестве движущей силы (инновации, предпринимательский ресурс), также он первый стал различать понятия «экономический рост» и «экономическое развитие».

Таким образом, экономический рост – это более простой количественный показатель, в отличие от экономического развития. Но экономический рост – это очень важный показатель, т. к. от него напрямую зависит продолжительность жизни в той или иной стране, качество этой жизни, уровень медицинского и образовательного развития и др.

Сегодня принято рассматривать экономический рост в качестве долгосрочной тенденции роста реального объёма производства. Если сказать иначе, экономический рост – увеличение способности экономики производить блага в течение длительного периода времени, глубокое движение всего хозяйственного комплекса.

Чтобы проанализировать экономический рост, изучаются его темпы и факторы. Существуют два пути развития сельского хозяйства: экстенсивный и интенсивный способ.

Экстенсивный путь ведения сельского хозяйства предполагает количественное увеличение факторов производства, например, вовлечение дополнительного труда, капитала, земли и т. д. При таком способе ведения сельского хозяйства техника и оборудование практически не применяются. Экстенсивными факторами определяют: увеличение количества факторов, рост числа работников, увеличение капитала, увеличение объёмов ресурсов и сырья, неизменяющаяся структура пропорций, застой в экономике, вероятность кризиса в экономике.

Интенсивный способ развития сельского хозяйства характеризуется увеличением масштабов выпуска продукции путем качественного совершенствования факторов производства. При данном способе ведения сельского хозяйства используется современная техника, оборудование, технологии, наука и т. д. Интенсивными факторами производства считаются: совершенствование качества факторов, повышение квалификации работников, использование научного прогресса, использование технического процесса, совершенствование качества продукции, правильное и рациональное использование сырья, улучшение организации труда, режим в экономике.

Сегодня, в условиях развития науки и техники, актуальным является использование интенсивного способа экономического роста.

Однако ярко выраженный тип экономического роста выявить сложно. Обычно используют смешанный тип, т. е. происходит одновременно увеличение объема производства, увеличение числа факторов производства и совершенствование техники и технологии.

Темпы роста – это отношение разницы между реальным ВВП текущего года и реальным ВВП базисного года к реальному ВВП базисного года, выраженное в процентах.

Развитие сельского хозяйства может происходить разными темпами (высокие, низкие и нулевые темпы роста). Для сельского хозяйства, как и для любой отрасли, самым лучшим является высокий темп роста, потому что при таком развитии общество сможет получить максимум продукции.

Оптимальными темпами считаются те, которые базируются на макроэкономическом равновесии национальной экономики. Они могут быть достаточно высокими, т. к. высокие темпы неизбежно ведут к инфляции.

Высокие темпы экономического роста характерны для стран с переходной экономикой (темпы роста до 15% – страны Юго-Восточной Азии). Развитые страны имеют темп роста 1–4%. Для России с 2000-х гг. характерен стабильный экономический рост в среднем 5–6% в год. Однако с января 2015 г. экономика России, находящаяся в условиях санкций и падения цен на нефть, откатилась более чем на два года назад. По оценке Минэкономразвития, спад экономического развития России составил 2,7%, а это значит, что все положительные результаты роста за 2013–2014 гг. были перечеркнуты.

Руководитель Центрального банка России Эльвира Набиуллина уже сделала прогнозы на 2016 год: «Экономика перейдет в положительную область, если мерить квартал к кварталу, к концу следующего года. Но в целом годовые темпы, по нашим прогнозам, будут отрицательными – до минус 1%». Глава Цен-

трального банка отметила, что регулярно делает все прогнозы, исходя из стоимости нефти на уровне около 50 долл./барр: «Если она будет выше, то мы можем перейти к экономическому росту и раньше» [5].

Известно, что 11 сентября 2015 г. Центральный банк опубликовал сценарий развития российской экономики в основных направлениях денежно-кредитной политики на 2016 год и период 2017–2018 годов. Там отмечается, что экономика России и денежно-кредитная политика до 2018 года определяется внешними факторами. Главный фактор – цена на нефть. Однако все сценарии прописаны при условии «сохранения санкций и действующих ограничений на ввоз отдельных видов импортных товаров» [6; 7].

По прогнозам регулятора, при реализации базового сценария в этом году ВВП сократится на 3,9–4,4%, в следующем – на 0,5–1% и начнет расти в 2017 г. Центральный банк РФ ожидает перелома негативной тенденции в экономике России во второй половине 2016 г. «В отечественной экономике идут процессы адаптации к новым внешним условиям, к значительному сокращению доходов от внешнеэкономической деятельности, эта адаптация займет определенное время», – заявила Э. Набиуллина. Если оценивать прошлый базовый сценарий развития экономики России, который был опубликован в ноябре 2014 г., можно сделать вывод – сценарий не совпал с реальностью. Предполагали, что среднегодовые цены на нефть в 2015 г. составят 95 долл., рост ВВП будет равен нулю, а инфляция достигнет к концу года 6,2–6,4%. По оценкам Минэкономразвития в 2015 г. среднегодовая цена на нефть составила около 55 долл./барр. Вместе с тем ВВП, по оценкам, сократится на 3,3%.

В агропромышленном комплексе также наблюдаются отрицательные показатели. На данный момент аграрии выделяют ряд основных причин:

– колебание курса рубля;

– удорожание импорта;
 – высокие ставки по кредитам;
 – высокий уровень проблемных долгов;

– проблемы поставок из-за рубежа.

Все эти проблемы вполне понятны и доказывают спад экономического роста в Российской Федерации в 2015 г.

Таким образом, необходимость экономического роста определяется двумя факторами:

1) рост потребностей человечества. У человека с каждым годом увеличиваются потребности, это может быть связано с национальными, историческими, географическими, социальными факторами. Конечно, потребности человека являются толчком для производства. Цель любого производства – удовлетворить потребности общества при помощи выпуска определенных благ. Однако случаются случаи обратные, когда производство, улучшая свои услуги или товары, рождала новые потребности;

2) демографический фактор, т. е. увеличение числа населения на планете. В нашем мире все взаимосвязано: если увеличивается рост населения, то увеличивается и число потребителей, нуждающихся в определенных товарах и услугах. Поэтому масштабы любого производства нужно развивать, т. к. при неизменном масштабе будет происходить падение уровня жизни.

Список литературы

1. Клевцова М. Г., Положенцева Ю. С., Крыжановская О. А. Анализ влияния инвестиционной составляющей на уровень конкурентоспособности региона // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2012. – № 2. – С. 54–58.

2. Крыжановская О. А., Вертакова Ю. В. Стратегические ориентиры развития конкурентоспособных отраслей промышленности региона // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2011. – № 6 (39), ч. 1. – С. 59а–68.

3. О продовольственной безопасности России [Электронный ресурс]: доклад группы экспертов Изборского клуба под руководством академика РАН С. Ю. Глазьева. – URL: <http://www.izborsk-club.ru/content/articles/1725/> (дата обращения: 17.12.2015).

4. Чиркова М. Б., Толстых Т. О. Планирование и управление потенциалом предприятий АПК // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. – 2012. – № 1. – С. 169–175.

5. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 10.11.2015)

6. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 год и период 2017 и 2018 годов [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=ondkp> (дата обращения: 10.11.2015).

7. Плотников В. А., Вертакова Ю. В. Импортзамещение: теоретические основы и перспективы реализации в России // Экономика и управление. – 2014. – № 11 (109). – С. 38–47.

Получено 11.11.15

G. V. Fedotova, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Volgograd State Technical University (e-mail: g_evgeeva@mail.ru)

L. M. Sibagatulina, Student, Volgograd State Technical University (e-mail: sibag94@mail.ru)

DEPENDENCE OF AGRICULTURE OF ECONOMIC DEVELOPMENT COUNTRY

The article considers the agro-industrial complex as one of the major complexes of the national economy, from the normal functioning of which directly affects the economic development in the country.

Key words: agriculture, economic development, economic growth.

ФИНАНСОВАЯ, НАЛОГОВАЯ И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА

УДК 336.64

М. С. Власова, канд. экон. наук, доцент, АНО ВО «Международный банковский институт» (Санкт-Петербург) (e-mail: ibispb@ibispb.ru)

Н. Н. Погостинская, д-р экон. наук, профессор, АНО ВО «Международный банковский институт» (Санкт-Петербург) (e-mail: ibispb@ibispb.ru)

С. А. Васильев, д-р экон. наук, профессор, АНО ВО «Международный банковский институт» (Санкт-Петербург) (e-mail: ibispb@ibispb.ru)

НАЛОГОВЫЙ РИСК И УСТОЙЧИВОСТЬ

В статье рассмотрены актуальные вопросы становления института налоговых рисков. Выявлено, что не существует нормативно закреплённого понятия «налоговый риск», но его элементы встречаются в актах законодательства о налогах и сборах и в подзаконных актах. Авторы, рассматривая понятие «устойчивость», отмечают, что в условиях развития стратегического управления проблема устойчивого развития региона становится одной из важнейших. Тема стратегической устойчивости не является разработанной в настоящее время и не представлена широко в научной среде. Определение границ стратегической устойчивости региона относится к числу наиболее важных экономических проблем, а одной из задач является анализ налогового риска региона как инструмента обеспечения стратегической устойчивости. В работе исследованы общие показатели налогового бремени (2005–2012 гг.) и налоговая нагрузка на прибыль (2007–2014 гг.) в некоторых странах – членах ЕС, ОЭСР и России, рассчитанные по методике Европейской комиссии и методике PWC. Выявлено, что существующие методики не дают однозначного результата. Показано, что определение уровня приемлемого налогового риска для регионов остается приоритетной задачей для обеспечения устойчивого стратегического развития регионов России.

Ключевые слова: риск, налоговый риск, устойчивость, стратегическая устойчивость, налоговая нагрузка.

Устойчивое развитие регионов является предметом пристального внимания не только со стороны российских инвесторов, но и государства [1–3]. Так, 7 мая 2012 г. вышел Указ Президента Российской Федерации № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике». Реализация этого указа направлена не только на обеспечение устойчивости экономического роста и повышение его темпов, но и на достижение технологического лидерства российской экономики. Предложенные в указе меры должны положительно повлиять как на экономическую обстановку в стране и отдельно взятом регионе, так и на количество устойчивых организаций, которые являются залогом выживаемости страны в условиях санкций.

Устойчивость субъекта исследования во внешней среде во многом определяется его способностью сохранять рав-

новесие и баланс всех экономических ресурсов, необходимых для бесперебойной и безубыточной работы. В своих работах авторы ранее исследовали влияние различных факторов на стратегическую устойчивость (strategic sustainability). Среди них ценообразование, ликвидность, различные формы финансирования бизнеса [4–6]. Однако влияние налоговой составляющей рассмотрено не было. Поэтому целью данной статьи является исследование влияния налогового фактора на стратегическую устойчивость региона. Актуальность такого исследования базируется на таком неоспоримом факте, что налоги призваны выполнять не только фискальную функцию, но и способствовать росту объемов производства, увеличению капиталовложений, росту нормы прибыли и поступлению доходов в бюджеты всех уровней.

Из всего многообразия видов устойчивости, рассмотренных авторами ранее, особое внимание следует уделять налоговой устойчивости. Это связано с тем, что значительное влияние на уровень экономической устойчивости оказывает налоговая система, что установил еще А. Лаффер. Наиболее актуальной задачей для всех экономических субъектов в период, когда экономика России претерпевает важные изменения и учится работать в условиях санкционной экономики [7–9], является реализация поставленных стратегических целей в рамках основных направлений социально-экономического развития России на период до 2020 г., а именно: создание условий для повышения ее эффективности и конкурентоспособности, долгосрочного устойчивого развития, на улучшение инвестиционного климата, достижение конкретных результатов.

Правительство РФ вырабатывает решения в целях стимулирования и расширения предпринимательской деятельности, в том числе и за счет оптимизации налогообложения. Казалось бы, совсем недавно в своем послании Федеральному Собранию Президент России определил основные приоритеты развития экономики, которые должны быть нацелены на создание условий для повышения ее эффективности и конкурентоспособности, долгосрочного устойчивого развития, на улучшение инвестиционного климата, достижение конкретных результатов. А разработанная Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р, позволит экономическим агентам определить ориентиры на ближайшие годы.

В частности, п. 4 Концепции «Направления перехода к инновационному социально ориентированному типу

экономического развития» предусматривает: отказ от повышения совокупной налоговой нагрузки в экономике и снижение издержек, связанных с исполнением обязанностей по уплате налогов; снижение инвестиционных и предпринимательских рисков за счет защиты прав собственности и повышения предсказуемости экономической политики государства, обеспечения макроэкономической стабильности, развития финансовых институтов.

На сегодняшний день развитие экономики в России набирает обороты. Быстро меняется конъюнктура рынка, что влечет за собой большие изменения как в функционировании рынка в целом, так и в самих организациях. Поэтому для обеспечения безубыточности и устойчивости необходимо отслеживать любые колебания, а также учитывать и факторы, которые являются причинами таких изменений для организаций [10]. На наш взгляд, это достаточно актуальная проблема, поскольку значительная доля организаций теряют экономическую устойчивость и становятся банкротами в связи с недооценкой важности внешних или внутренних факторов, оказывающих влияние на их работу.

Хотелось бы отметить, что в рамках статьи авторы рассматривают устойчивость с точки зрения экономики, т. к. изучение устойчивости в широком смысле выходит за рамки данного исследования. Однако мы не можем не сказать об эволюции взглядов на проблемы устойчивости (табл. 1). Изначально устойчивость применительно к экономическим процессам связывали только с макросредой и внешними факторами. Действительно, устойчивость во внешней среде во многом определяется способностью экономической системы сохранять равновесие и баланс всех ресурсов. В дальнейшем «устойчивость» получила более широкую трактовку.

Таблица 1

Эволюция подходов к устойчивости

Год	Автор подхода	Описание
1868	Дж. Максвелл (John C. Maxwell)	Описаны критерии устойчивости для систем, описанных дифференциальными уравнениями любого порядка
1875	Э. Дж. Раус (E. Routh)	Решена задача в алгебраической форме
1895	А. Гурвиц (Adolf Hurwitz)	Анализ технических систем при решении задач автоматического регулирования через критерии устойчивости
1892	А. И. Ляпунов	Строгое математическое описание теории устойчивости
1932	Г. Найквист (H. Nyquist), А. В. Михайлов	Критерий устойчивости Найквиста–Михайлова – один из способов судить об устойчивости замкнутой системы управления по амплитудно-фазовой частотной характеристике её разомкнутого состояния
1972	Конференция ООН по вопросам окружающей среды	Устойчивое развитие в рамках экологического подхода
1984	Международная комиссия по окружающей среде и развитию	Описаны основные положения устойчивого развития общества; особая роль придавалась неразрывной взаимосвязи экономики и экологии
1992	Конференция ООН по окружающей среде и развитию (ЮНСЕД)	Основной целью устойчивого развития было провозглашено улучшение качества жизни людей, а ключевым способом достижения обозначенной цели было провозглашено устойчивое экономическое развитие
1996	Указ Президента РФ от 29 апреля 1996 г. № 608 «О государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положениях)»	...направленность Государственной стратегии заключается... устойчивости развития страны в условиях ее равноправной интеграции в мирохозяйственные связи...
2000	Указ Президента РФ от 10 января 2000 г. № 24 «О Концепции национальной безопасности Российской Фе- дерации»	Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года ...уровень устойчивого развития государства на долгосрочную перспективу
2012	Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной госу- дарственной экономи- ческой политике»	Основная цель... повышение темпов и обеспечение устойчивости экономического роста

Рассматривая понятие «устойчивость», надо заметить, что на сегодняшний день, в условиях развития в стране стратегического управления, проблема устойчивого развития региона становится

одной из важнейших. Это факт отмечают Е. В. Порохина и др., которые под экономической устойчивостью региона понимают способность экономической системы региона поддерживать свое состоя-

ние на заданном уровне посредством эффективного использования имеющихся ресурсов и факторов, определяющих положительную траекторию развития региона, а также способность возвращаться в равновесное состояние при возникновении экономических угроз [11].

Принимая во внимание то, что регионам отводится ведущая роль в экономике государства, объективная и безотлагательная задача заключается не только в инновационном развитии России, но и в обеспечении стратегической устойчивости регионов. Стратегическая устойчивость – сравнительно новое понятие в современной литературе. Тема стратегической устойчивости не является разрабо-

танной в настоящее время и не представлена широко в экономической литературе. Проанализировав ранее различные подходы к определению дефиниции «стратегическая устойчивость», мы выявили ее основные признаки и отличия от таких понятий, как «устойчивость» и «стратегия» (табл. 2). Стратегическая устойчивость – это способность формировать, развивать и длительное время поддерживать конкурентные преимущества, обеспечивая надлежащий уровень ликвидности и платежеспособности в условиях динамичной рыночной среды и вопреки влиянию факторов риска (в том числе и налогового) и неопределенности.

Таблица 2

Основные родовые признаки стратегической устойчивости

Признак	Стратегия	Устойчивость	Стратегическая устойчивость
Инновации	Допускаются	Нарушают равновесие	Постоянное освоение новых технологий
Значение и роль для работы предприятия	Улучшение положения предприятия в целом	Сохранение качественного потенциала развития предприятия	Достижение успешной работы предприятия
Нуждается ли в управлении?	Да, для обеспечения тактической выживаемости на рынке	Нет	Да, для обеспечения конкурентоспособности
Конкурентные преимущества	Способна их создавать	Способна их поддерживать	Способна их развивать и сохранять
Обеспечение стабильности	Разрабатывает план по обеспечению стабильности	Поддерживает стабильность	Обеспечивает стабильность по отношению к конкурентам
Изменения хозяйственной деятельности	Может быть изменена (переработка плана)	Адаптация к изменениям	Противостояние негативным изменениям
Подход к проблемам, связанным с работой предприятия	Оценка обстановки, разработка мер по борьбе с проблемами	Устойчива на определенную дату	Комплексный подход к проблемам, рациональное решение
Период	Не рассчитана на длительный период времени	Не может сохранять долгий период времени	Способна длительное время развивать конкурентные преимущества

Окончание табл. 2

Признак	Стратегия	Устойчивость	Стратегическая устойчивость
Способность к развитию	Способна	Не предусматривает возможностей для производственного роста	Отражает возможности непрерывного роста
Влияние на внешнюю и внутреннюю среду предприятия	Влияет	Влияет только на внутреннюю среду	Влияет

Примечание. Составлено авторами.

Определение границ стратегической устойчивости региона относится к числу наиболее важных экономических проблем, ибо недостаточная стратегическая устойчивость может привести к росту долговых обязательств и увеличению дефицита бюджета. Стратегическая устойчивость рассчитана на долгосрочную

перспективу, поэтому одной из задач, стоящих при ее определении, является анализ налогового риска. В существующих подходах к классификации рисков многие исследователи не выделяют налоговый риск в самостоятельную категорию, считая его частью других видов риска.

Таблица 3

Налоговый риск в правовой базе

Акт	Реквизиты документа	Признак налогового риска
Налоговый кодекс Российской Федерации	п/п. 3 п. 2 ст. 64 НК РФ	Угроза возникновения признаков несостоятельности (банкротства)
Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок	Приказ ФНС России от 30 мая 2007 г. № ММ-3-06/333@	Рекомендует налогоплательщикам систематически проводить самостоятельную оценку налоговых рисков; выделены 12 критериев самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков
О способах ведения финансово-хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском	Письмо ФНС России от 28 декабря 2012 г. № АС-4-2/22619@	Основания для выявления необоснованной налоговой выгоды

Наиболее часто налоговые риски отождествляют с финансовыми рисками и потерями, т. к. налоги являются частью финансовой системы. На наш взгляд, такой подход не отражает современных взглядов на диагностику рисков. Ведь опосредованно налоговый риск упомянут в нормативно-правовой базе и подзаконных актах (табл. 3), однако в указанных документах определение налогового риска не встречается. В экономической же

литературе понятие налогового риска появилось сравнительно недавно, но достаточно многообразно (табл. 4).

Как мы видим, налоговый риск, так же как и классическое понимание риска, базируется на опасности наступления события, его вероятности и возможности оценки. Чтобы учесть влияние налоговой составляющей, необходимо формирование института идентификации риска уплаты налога, под которым следует по-

нимать метод контрольной деятельности в отношении хозяйствующих субъектов, предполагающий предупреждение (минимизацию) негативных последствий неуплаты налогоплательщиком (или неуплаты в полном объеме) налогов и сборов, а также координацию взаимодействия налоговых органов и налогоплательщиков при трактовке сложных, неод-

нозначных норм налогового законодательства [13; 14]. Одним из важнейших этапов в процессе управления налоговыми рисками является их выявление. На данный момент не существует общепринятого подхода к выявлению налоговых рисков, оно может проводиться как качественными, так и количественными методами (рис.).

Таблица 4

Подходы разных ученых к трактовке понятия «налоговый риск» [12]

Автор	Понятие
Е. Н. Евстегнеев	Оценка... неблагоприятных... последствий
Н. А. Павленко	...оценка... действий... должностного лица... в организации
Д. Н. Тихонов, Л. Г. Липник	Возможность ...потерь
А. Г. Иванян, А. Ю. Че	Опасность... отчуждения денежных средств
Е. В. Бережная, Т. А. Порохня, С. И. Кукота	Возможность... потерь
В. Г. Пансков	Вероятность ...потерь
М. Р. Пинская	...опасности переквалификации... сделок
М. Р. Пинская	...возрастание налоговой нагрузки...
Е. В. Замула, И. А. Кузьмичева	Опасность ...потери
А. В. Боброва, Л. Г. Ильинская	...вероятность возникновения ответственности...
М. С. Власова, Л. Ю. Ласкина	Возможные... потери налоговой устойчивости

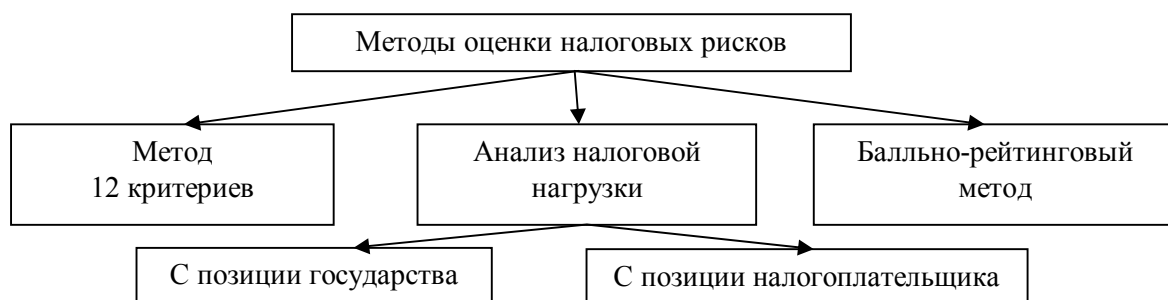


Рис. Методы оценки налоговых рисков

Наиболее распространенным показателем является налоговая нагрузка (tax burden). С позиции государства величина налогового бремени определяется как отношение всех уплаченных налогов к валовому внутреннему продукту (ВВП). Подобные методики используются при расчете тяжести налогообложения из-

вестными международными организациями в разрезе отдельных стран и группы стран. Так, например, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), включающая в себя более 30 государств-участников, исчисляет налоговое бремя в разрезе каждой страны, как сумму всех налогов, поступив-

ших в бюджет к ВВП (taxgdp), Европейская комиссия делает аналогичный расчет в отношении всех стран-участников Европейского Союза [15]. Общие показатели налогового бремени в некоторых странах-членах ЕС, рассчитанные Евро-

пейской комиссией и ОЭСР как процент общей суммы налогов с учетом обязательных социальных взносов к ВВП за период с 2005 по 2012 г., приведены в таблице 5.

Таблица 5

Налоговая нагрузка к ВВП по странам ОЭСР в 2005–2012 гг., %

Страна	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Австрия	42,1	41,9	42,1	42,7	42,7	42	42,1	43,18
Россия	36,45	36	36,5	36	30,9	31,1	34,5	34,99
Россия (без учета нефтегазовых доходов)	27,22	24,4	27,2	25	22,7	22,5	23,7	23,77
Великобритания	36,3	36,5	36,2	35,7	34,3	34,9	35,5	35,25
Германия		35,4	36	37	37,3	36,1	37,1	37,59
Греция	31,3	31,7	32,3	32,6	30	30,9	31,2	33,76
Испания	35,8	36,6	37,3	33,3	30,6	32,3	31,6	32,87
Италия	40,9	42,3	43,4	43,3	43,4	42,9	42,9	44,42
Финляндия	43,9	43,8	43	43,1	42,6	42,5	43,4	44,08
Франция	43,9	44	43,5	43,2	42,4	42,9	44,2	45,29
Чехия	37,5	37	37,3	36	34,7	34,2	35,3	35,5
Швеция	49,5	48,3	47,4	46,3	46,7	45,5	44,5	44,31
Среднее по ОЭСР		35,2	35,03	34,72	33,62	33,76	34,12	34,91

Среднее значение показателя налоговой нагрузки в странах ОЭСР сохраняется примерно на одном уровне, поскольку разница максимального и минимального значения составляет 3 единицы, что нельзя сказать о России, где размах составляет целых 5 пунктов. За 2011 и 2012 гг. значения налоговой нагрузки в РФ были приближены к среднему показателю по странам ОЭСР, однако важным является тот факт, что доля нефтегазовых доходов составляет значительную часть доходов федерального бюджета. Российская специфика состоит еще и в том, что налоговая нагрузка к ВВП в России неоднородна в различных регионах (табл. 6).

Среднее значение показателя налоговой нагрузки в странах ОЭСР сохраняется примерно на одном уровне, поскольку разница максимального и минимального значения составляет 3 единицы, что нельзя сказать о России, где размах составляет целых 5 пунктов. За 2011 и 2012 гг. значения налоговой нагрузки в РФ были приближены к среднему показателю по странам ОЭСР, однако важным является тот факт, что доля нефтегазовых доходов составляет значительную часть доходов федерального бюджета. Российская специфика состоит еще и в том, что налоговая нагрузка к ВВП в России неоднородна в различных регионах (табл. 6).

Таблица 6

Налоговая нагрузка к ВВП по регионам РФ в 2005–2012 гг., %

Округ	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ЦФО	13,56	14,26	16,53	15,10	13,84	13,57	13,47	13,50
СЗФО	15,95	17,93	17,99	17,86	15,56	15,04	14,13	13,66
ЮФО	15,04	17,24	13,37	13,32	12,94	12,88	12,24	12,60
СКФО	26,41	15,72	10,44	10,87	10,17	10,97	10,05	9,77
ПФО	14,86	12,99	13,31	13,82	12,82	12,57	11,83	11,85
УФО	13,61	13,41	12,39	13,54	11,91	11,67	11,54	11,04
СФО	16,63	14,38	14,60	14,79	13,45	13,81	13,63	13,47
ДФО	22,08	15,04	14,74	15,00	14,07	13,06	12,69	14,02

По данным, представленным в таблице 6, видно, что с 2005 г. нагрузка снизилась, а затем значительно не меняла своего значения. И на 2012 год наибольшее бремя несет Сибирский федеральный округ. Однако сам по себе показатель налоговой нагрузки несовершенен, т. к. на его значение влияет несколько факторов. Первый из них – это налоговая дисциплина. Согласно данным ФНС РФ, лишь 16-17% налогоплательщиков исправно и в полном объеме перечисляют деньги в бюджет, половина – всеми возможными способами минимизируют свои обязательства перед государством. По данным Министерства финансов, консолидированный бюджет ежегодно недополучает 30–50% налогов, поэтому бюджет составляется с поправкой на коэффици-

ент собираемости, который варьируется по разным видам налогов от 70 до 90% суммы налогов, вытекающих из проектируемой налогооблагаемой базы [16].

Еще один показатель – налоговая нагрузка на прибыль рассчитывается для оценки влияния налоговых обязательств на финансовое состояние организации [17]. Предприятия стремятся оптимизировать налоговые платежи в рамках организации налогового планирования. В работе была исследована налоговая нагрузка на прибыль в некоторых странах ОЭСР и России. Страны и значения налоговой нагрузки на прибыль за 2007–2014 гг. представлены в таблице 7. Данные взяты с сайта PWC (Pricewaterhouse Coopers).

Таблица 7

Налоговая нагрузка на прибыль в странах ОЭСР в 2007–2014 гг., %

Страна	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Россия	54,20	51,40	48,70	48,30	46,50	46,90	54,10	50,70
Великобритания	35,40	35,70	35,30	35,90	37,30	37,30	35,50	34,00
Германия	57,10	50,80	50,50	44,90	48,20	46,70	46,80	49,40
Греция	60,20	48,60	47,40	47,40	47,20	46,40	44,60	44,00
Испания	59,10	62,00	60,20	56,90	56,50	38,70	38,70	58,60
Италия	76,00	76,20	73,30	68,40	68,60	68,50	68,30	65,80
Финляндия	47,90	47,80	47,80	47,70	44,60	39,00	40,60	39,80
Франция	68,20	66,30	65,40	65,80	65,80	65,70	65,70	64,70
Чехия	49,00	48,60	48,60	47,20	48,80	49,10	49,20	48,10
Швеция	57,00	54,50	54,50	54,60	54,60	52,80	53,00	52,00
Среднее по странам ОЭСР	56,41	54,19	53,17	51,71	51,81	49,11	49,65	50,71

Видно, что самый высокий уровень налоговой нагрузки на прибыль среди рассматриваемых стран – в Италии, а самый низкий – в Великобритании. Значительные колебания уровня нагрузки наблюдаются в Испании: в 2012 и 2013 гг. налоговая нагрузка резко уменьшилась на 20%, а в 2014 г. вернулась к прежним значениям. Наиболее стабильные уровни налоговых нагрузок в Великобритании, Франции, Швеции, Чехии. В

таких странах, как Италия, Финляндия, Греция, просматривается тенденция к снижению уровня нагрузки на прибыль.

Рассмотрим значения налоговой нагрузки на прибыль по российским регионам. По данным, представленным в таблице 8, видно, что налоговая нагрузка на прибыль сильно изменялась в течение восьми лет. Самая большая налоговая нагрузка за рассматриваемый период наблюдалась в Уральском федеральном

округе в 2005 г., она достигала более 9%, в этом же округе наблюдались и самые низкие значения в 2007–2009 гг., среднее значение по этим годам 0,49%. В 2009 г. наблюдалось падение налоговой нагрузки на прибыль во всех регионах. Обратим внимание на пики уровня налоговой нагрузки на прибыль в каждом регионе: в ЦФО пик наблюдается в 2007 г. и составляет 7,52%; в СЗФО – в 2006 г. (5,7%),

в ЮФО пик уровня нагрузки достигает 4,35% (в 2008 г.), в ПФО – 4,37% (2008 г.), в СФО – 4,89% (2006 г.). В Дальневосточном и Северо-Кавказском федеральных округах уровень налоговой нагрузки наиболее стабильный в рассматриваемом периоде. Самый высокий уровень налоговой нагрузки наблюдается в Центральном федеральном округе, на втором месте – Северо-Западный округ.

Таблица 8

Налоговая нагрузка на прибыль по регионам РФ в 2005–2012 гг., %

Округ	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ЦФО	5,18	5,88	7,52	6,29	4,00	4,56	4,86	4,52
СЗФО	4,34	5,70	5,61	5,62	3,48	4,40	4,31	3,70
ЮФО	3,33	3,01	2,92	4,35	3,37	2,84	2,80	3,04
СКФО	1,71	1,89	1,96	2,21	1,75	2,07	2,01	1,76
ПФО	4,21	3,94	3,83	4,37	3,05	3,46	3,57	3,55
УФО	9,27	6,19	0,46	0,54	0,47	4,25	4,80	4,31
СФО	4,27	4,89	4,41	4,34	2,47	3,96	4,17	3,70
ДФО	3,53	2,92	2,98	3,43	3,09	3,28	3,42	3,85

Таким образом, с учетом представленных в статье данных можно сделать вывод, что определение уровня приемлемого налогового риска для регионов остается приоритетной задачей для обеспечения устойчивого стратегического развития регионов России, особенно с учетом эффекта экономических санкций [18].

Список литературы

1. Дифференциация регионов в соответствии с фазами развития: модифицированная методика оценки структурного цикла / Ю. В. Вертакова, М. Г. Клевцова, Ю. С. Положенцева, А. С. Некипелова // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2015. – № 3. – С. 15–19.

2. Положенцева Ю. С., Фоменко В. В., Литвинова О. В. Обоснование стратегических ориентиров развития промышленности региона // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2014. – № 2. – С. 60–70.

3. Федотова Г. В., Плотников В. А. Развитие национальной системы стратегического контроля // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2015. – № 4. – С. 31–36.

4. Власова М. С., Морохина В. И. Ценообразование на рынке медиаиндустрии // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. – 2013. – № 1 (15). – С. 239–246.

5. Власова М. С., Ласкина Л. Ю., Погостинская Н. Н. Сравнительная характеристика инновационных форм финансирования бизнеса [Электронный ресурс] // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2014. – № 2. – URL: <http://www.economics.ihbt.ifmo.ru> (дата обращения: 11.08.2015).

6. Ласкина Л. Ю., Власова М. С. Сравнительная характеристика ликвидности предприятия с использованием традиционных коэффициентов и коэффициентов денежных потоков [Электрон-

ный ресурс] // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2013. – № 2. – URL: <http://www.economics.ihtb.ifmo.ru> (дата обращения: 11.08.2015).

7. Вертакова Ю. В., Леонтьев Е. Д., Плотников В. А. Оценка влияния конкурентной среды на эффективность стратегического управления развитием малого предприятия: методология и практика // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2015. – № 2(15). – С. 30–36.

8. Макаров И. Н., Назаров П. В., Сигова М. В. Формирование индикативных методов обеспечения экономической безопасности регионального развития // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. – 2015. – № 2. – С. 5–8.

9. Пинская М. Р. Управление налоговым риском как фактор противодействия уклонению от уплаты налогов // Налоги и финансовое право. – 2012. – № 9. – С. 204–209.

10. Пинская М. Р. Налоговый риск: сущность и проявления // Финансы. – 2009. – № 2. – С. 43–46.

11. Источники и система факторов, формирующих экономическую устойчивость региона (на примере Кемеровской области) / Е. В. Порохина, А. В. Порохин, Ю. Н. Соина-Кутищева, В. В. Барыльников // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 12–3. – С. 596–600.

12. Власова М. С., Ласкина Л. Ю. Современные подходы к определению содержания налоговых рисков // Налоги и финансы. – 2015. – № 2. – С. 33–38.

13. Викторова Н. Г. Определение налогового бремени на макроуровне // Налоги и финансовое право. – 2012. – № 1. – С. 301–307.

14. Замула Е. В., Кузьмичева И. А. Налоговые риски предприятия и пути их минимизации // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2014. – Вып 8-13. – С. 118–122.

15. Taxation trends in the European Union. 2014 edition. European Commission. [Электронный ресурс]. – URL: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2014/report.pdf (дата обращения: 07.09.2015).

16. Влияние на налоговую нагрузку некоторых факторов [Электронный ресурс]. – URL: <http://sni-vak.ru/статьи-вак/economics/влияние-на-налоговую-нагрузку-некоторых-факторов> (дата обращения: 26.07.2015).

17. Сигова М. В., Хлутков А. Д. Основы экономической безопасности бизнеса. – СПб.: Изд-во МБИ, 2014. – 147 с.

18. Круглова И. А. Экономические санкции как инструмент регулирования международных экономических отношений // Ученые записки Международного банковского института. – 2015. – № 11(2). – С. 152–156.

Получено 05.11.15

M. S. Vlasova, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, ANO HE «International Banking Institute» (Saint Petersburg) (e-mail: ibispb@ibispb.ru)

N. N. Pogostinskaia, Doctor of Economic Sciences, Professor, ANO HE «International Banking Institute» (Saint Petersburg) (e-mail: ibispb@ibispb.ru)

S. A. Vasiliev, Doctor of Economic Sciences, Professor, ANO HE «International Banking Institute» (Saint Petersburg) (e-mail: ibispb@ibispb.ru)

TAX RISK AND SUSTAINABILITY

The article considers topical issues of formation of Institute of tax risks from the state to ensure the sustainability of regions. It is revealed that there are no statutory-enshrined the concept of "tax risk", but its elements are found in legislative acts on taxes and fees and regulations. The authors, considering the notion of "stability", note that in the

context of strategic management, the problem of sustainable development of the region becomes one of the most important. The topic of strategic stability is not developed at present and is not represented widely in the scientific community. Defining the boundaries of the strategic stability of the region is one of the most important economic problems, but one of the tasks is the analysis of tax risk in the region, as a tool for achieving strategic stability. In this paper, we investigated overall indicators of the tax burden (from 2005 to 2012) and the tax burden on profit (2007-2014) in some member countries of the EU, the OECD and Russia, calculated on methodology of the European Commission and the PWC methodology. It is revealed that the existing methods do not give a clear result. Thus, determining the level of acceptable tax risk for the regions remains a priority for the sustainable strategic development of Russian regions.

Key word: risk, tax risk, sustainability, strategic sustainability, tax burden.

УДК 338.2(075.8)

К. А. Суровнева, аспирант, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Орловский филиал)
(e-mail: k.surovneva@gmail.com)

СОКРАЩЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОСТИ ВСЕЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В данной статье выявляется современная тенденция укрупнения банковской системы РФ и сокращения количества кредитных учреждений страны. Рассмотрены причины и следствия данного явления, проводится анализ текущего состояния банковской системы и на основе статистических данных, аналитических материалов и мнений экспертов предполагаются основные векторы дальнейшего развития и возможные проблемы в данной сфере российской экономики.

Ключевые слова: банковская система, кредитные организации, финансовая устойчивость, активы банков, финансовые рынки.

Негативные явления на мировых финансовых рынках, напряженная геополитическая атмосфера, санкции, принятые западными странами в отношении России, падение цен на нефть напрямую затронули российскую экономику и конкретно банковскую систему. Складывающиеся социально-экономические условия диктуют необходимость создания безопасной банковской системы, адекватной по масштабам и нормам регулирования. Очевидно, что только финансово стабильная, устойчивая банковская система, опирающаяся на адекватную нормативную базу, способна «поднять» экономику, обеспечить финансами предприятия страны, развивать малый и средний бизнес. Она необходима нашей экономике как финансовая «кровеносная система», чтобы обеспечить российский бизнес, российские предприятия доступными кредитными ресурсами и современным высокотехнологичным банковским обслуживанием.

Рассматривая структуру банковской системы России за последние 15 лет, нетрудно выявить, что количество банков

в России постоянно снижается. В соответствии с данными Банка РФ по состоянию на 01.01.2015 г. количество действующих кредитных организаций в России составляет 834. Количество банков на 01.01.2014 г. составило 923, т. е. за прошедший 2014 г. количество банков сократилось еще на 89. А количество банков за последние 5 лет (с 2010 по 2015 г.) сократилось уже на 224 банка (1058 – 834), что составляет 21%. Статистика по сокращению количества банков в России за последние 15 лет представлена в таблице 1 [1].

По состоянию на 1 октября 2015 г. в России действуют 767 кредитных организаций. За 9 месяцев 2015 г. число кредитных организаций, у которых отозвана лицензия на осуществление банковских операций, равно 50. Общее число зарегистрированных кредитных организаций на 1 октября 2015 г. равно 1031, из них 264 банков, у которых отозвана или аннулирована лицензия на осуществление банковских операций и которые пока не исключены из Книги государственной регистрации кредитных организаций [2; 3].

Таблица 1

Количество банков в РФ с 2001 по 2015 г.

Дата	Количество банков в России на выбранную дату	Количество банков в г. Москве
01.01.2001 г.	1311	578
01.01.2002 г.	1319	620
01.01.2003 г.	1329	645
01.01.2004 г.	1329	661
01.01.2005 г.	1299	656
01.01.2006 г.	1253	631
01.01.2007 г.	1189	593
01.01.2008 г.	1136	555
01.01.2009 г.	1108	543
01.01.2010 г.	1058	522
01.01.2011 г.	1012	514
01.01.2012 г.	978	502
01.01.2013 г.	956	494
01.01.2014 г.	923	489
01.01.2015 г.	834	450
01.10.2015 г.	767	417

Примечание. Материал подготовлен с учетом использования данных ЦБ РФ о количестве банков и их группировке по размерам уставных фондов и отзыве лицензий.

Бывший Первый заместитель председателя Банка России Алексей Улюкаев (ныне – глава Минэкономразвития), ещё в 2012 г. на вопрос корреспондента «Известий» об оптимальном количестве банков сказал следующее: «Не знаю. Знаю, что практически всю кредитную работу ведут 200 крупных и средних банков» [4]. А в июле 2015 г. глава ВТБ Андрей Костин в интервью немецкой газете Die Welt заявил: «Количество банков в России может через пять лет сократиться на 500. В России слишком много банков. Существует порядка 800 институтов. Через пять лет их может стать на 500 меньше, а стабильный уровень мы бы могли достичь и со 100 банками» [5]. Более того, в октябре 2015 г. на инвестиционном форуме глава ВТБ добавил: «В России сейчас 774 банка, из которых 200 по активам составляет 97% банковского сектора, иными словами, 570 банков просто не нужны!» [6] По его словам, такие кредитные организации «засоряют банковский сектор» и являются «постоянной

клиентурой АСВ и Центрального Банка». «И я думаю, что этот процесс обязательно должен идти. Эта позиция, в том числе, была поддержана Всемирным банком, который сказал, что у нас слишком много банков, – указал Андрей Костин. – Поэтому бояться этого не надо. Конечно, для владельцев малых банков это не самая приятная новость. Но банковский бизнес – это все-таки не булки выпекать. Это достаточно капиталоемкий, высокотехнологичный бизнес. Здесь нужны достаточно большие инвестиции, нужны профессиональные кадры. Я думаю, что процесс консолидации – он обязательно должен идти, будет идти» [6].

Что характерно, быстрыми темпами происходит сокращение банков практически по всем федеральным округам России. Если так пойдет и дальше, то региональные банки в ближайшее время просто могут исчезнуть. Таблица 2 отражает динамику общего количества действующих банков России в разрезе Федеральных округов за последние 8 лет [1].

Таблица 2

Количество действующих банков и небанковских кредитных организаций России
в 2008–2015 гг.

Округ	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1. Центральный федеральный округ	632	621	598	585	572	564	547	504
Из них г. Москва	555	543	522	514	502	494	489	450
2. Северо-Западный федеральный округ	81	79	75	71	69	70	70	64
3. Южный федеральный округ	118	115	113	47	45	46	46	43
4. Северо-Кавказский федеральный округ	–	–	–	57	56	50	43	28
5. Приволжский федеральный округ	134	131	125	118	111	106	102	92
6. Уральский федеральный округ	63	58	54	51	45	44	42	35
7. Сибирский федеральный округ	68	68	62	56	54	53	51	44
8. Дальневосточный федеральный округ	40	36	31	27	26	23	22	22
9. Крымский федеральный округ	–	–	–	–	–	–	–	2
Итого по Российской Федерации	1 136	1 108	1 058	1 012	978	956	923	834

Из таблицы 2 видно, что основное количество банков зарегистрировано в европейской части страны, и очень мало региональных банков за Уралом. Из общего количества действующих банков на начало 2015 г. 450 банков, или 54%, зарегистрированы и имеют головной офис в Москве. При таком количестве банков в Москве и при ориентировочной численности населения Москвы в 11,2 млн человек [7] получается, что на каждые 25 тыс. населения столицы приходится один банк. Особо обращает на себя внимание незначительное количество региональных коммерческих банков на территории огромных по площади Дальневосточного, Северного и Уральского федеральных округов, которое к тому же существенно снизилось за анализируемый период, а ведь основные природные ре-

сурсы России находятся именно на этих территориях страны.

Результатами исследования об оптимальном количестве банков в России, проводимого Альфа-Банком, стала цифра 300, т. е. нашей банковской системе вполне достаточно 300 банков. «Пока в системе слишком много "серых", "карманных" банков и просто неэффективных банков – чистка будет продолжаться», – пояснила аналитик Альфа-Банка Марина Карапетян. Опрошенные Банки.ру эксперты признают, что названные Альфа-Банком цифры для России оптимальны. «Дело в том, что многие банки, особенно из четвертой сотни и ниже, являются кэптивными, обслуживают несколько предприятий и банковской деятельностью в прямом смысле слова не занимаются», – полагает гене-

ральный директор компании «Фаст Финанс Система» Дмитрий Коршунов [9].

Такие аналитические прогнозы по количеству банков вполне реальны. Стоит рассмотреть банки по объему уставного капитала в свете последних изменений в законодательстве [10–12]. По состоянию на 01.01.2015 г. действующих банковских учреждений 834, из них лишь 419 банков имеют уставной капитал свыше 300 млн руб. Исходя из статьи 11 Закона от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности», следует, что минимальный размер уставного капитала банка на день подачи ходатайства о государственной регистрации и выдаче лицензии на осуществление банковских операций устанавливается в сумме 300 млн руб. [13] Таким образом, оставшиеся 415 банков (а это 49,7% банков) не соответствуют требованиям ЦБ РФ о величине уставного капитала при выдаче лицензии.

Согласно законодательству минимальный размер уставного капитала вновь регистрируемой небанковской кредитной организации, ходатайствующей о получении лицензии, предусматривающей право на осуществление расчетов по поручению юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их бан-

ковским счетам, на день подачи ходатайства о государственной регистрации и выдаче лицензии на осуществление банковских операций устанавливается в сумме 90 млн руб. Минимальный размер уставного капитала вновь регистрируемой небанковской кредитной организации, ходатайствующей о получении лицензии для небанковских кредитных организаций, имеющих право на осуществление переводов денежных средств без открытия банковских счетов и связанных с ними иных банковских операций, на день подачи ходатайства о государственной регистрации и выдаче лицензии на осуществление банковских операций устанавливается в сумме 18 млн руб. А действующие банки, размер собственных средств (капитала) которых не соответствует этим нормам, будут вправе продолжать свою деятельность только при соблюдении следующего требования: с 1 января 2010 г. капитал должен быть не менее 90 млн руб.; с 1 января 2012 г. их капитал должен составить не менее 180 млн руб.; с 1 января 2015 г. капитал должен быть не менее 300 млн рублей [14]. По данным ЦБ РФ, можно разгруппировать все кредитные учреждения по размеру уставного капитала (табл. 3).

Таблица 3

Группировка банков исходя из величины зарегистрированного уставного капитала банка [12]

Размер уставного капитала	Количество банков на					
	01.01.2010 г.	01.01.2011 г.	01.01.2012 г.	01.01.2013 г.	01.01.2014 г.	01.01.2015 г.
От 10 млрд руб. и выше	21	22	22	23	25	27
От 1 до 10 млрд руб.	128	133	143	154	161	163
От 500 млн до 1 млрд руб.	109	103	114	123	116	111
От 300 до 500 млн руб.	350	98	101	95	116	118

Окончание табл. 3

Размер уставного капитала	Количество банков на					
	01.01.2010 г.	01.01.2011 г.	01.01.2012 г.	01.01.2013 г.	01.01.2014 г.	01.01.2015 г.
От 150 до 300 млн руб.	252	250	263	276	251	212
От 60 до 150 млн руб.	204	222	199	168	143	112
От 30 до 60 млн руб.	117	98	62	46	36	30
От 10 до 30 млн руб.	71	46	41	41	45	38
От 3 до 10 млн руб.	38	23	18	15	15	13
До 3 млн руб.	26	17	15	15	15	10
Всего	1058	1012	978	956	923	834

Так, на 01.01.2015 г. только 419 банков имеют уставной капитал, который соответствует требованиям ЦБ, и 212 банков, чей уставной капитал находится в достигаемой близости к этому критерию, что соответственно составляет 50,2% и 25,4% от общего количества банков. Также можно выявить, что за последние 6 лет в банковском секторе на 66% (350–118) сократилась доля банков с уставным капиталом от 300 до 500 млн руб. Что характерно, это банки, которые соответствуют уровню размера капитала, установленному ЦБ РФ, тем не менее они прекращают свою деятельность, это небольшие по активам кредитные учреждения, входящие в третью сотню российских банков по объему активов.

Исходя из требований Банка России к уставному капиталу, многие банки сегодня претерпевают следующие трансформации:

– объединяются с целью увеличения и сохранения капиталов, т. е. происходит слияние капиталов;

– крупные банки покупают более мелкие банки, т. е. происходит поглощение;

– закрываются в связи с банкротством или в связи с невозможностью мелких банков выполнять требования ЦБ по работе и размеру уставного капитала, т. е. осуществляется самоликвидация или ликвидация по решению суда.

Процессы слияния, поглощения или закрытия банков шли постоянно, но после поднятия Банком России планки по минимальной величине уставного капитала количество таких процессов резко увеличилось. Реорганизация кредитных организаций также сокращает общее число банков в России. Так, например, 14 января 2014 г. Банк России сообщил о том, что в соответствии с требованиями ст. 23 Закона РФ «О банках и банковской деятельности» начата процедура реорганизации Акционерного коммерческого банка «Абсолют Банк» (открытое акционерное общество) в форме присоединения к нему КИТ Финанс Инвестиционно-го банка (открытое акционерное общество). 13 ноября 2014 г. Ханты-Мансийский банк сообщил о завершении присоединения Банка «Открытие» и Новосибирского муниципального банка. После завершения реорганизации из 3 банков получился 1.

В начале февраля 2015 г. первый заместитель председателя ЦБ Алексей Симановский отметил, что хотя в 2013–2014 гг. была проделана большая часть работы по оздоровлению банковского сектора и вывода из него слабых игроков, регулятор намерен продолжить работу в этом направлении. Сегодня 3,5% активов банковской системы страны приходится на 627 небольших банков, эти банки не несут системной значимости, и их деятельность часто может вызывать сомнения у Центробанка [9]. Часто небольшие банки выполняют не свойственную им роль казначейств, касс и организаций нестандартных банковских услуг. Также стоит учесть сложности с ликвидностью, ограниченностью ресурсной базы и выполнением нормативов, данная проблема особенно остро встает во времена экономического кризиса, нестабильного курса рубля, западных санкций, оттока капитала. Ситуация в экономике России кардинально не улучшится за короткий период времени, а отголоски проблем в экономике и производстве явно перетекают и на банковский сектор.

Тем не менее есть и иная точка зрения в отношении небольших банков. Эксперт банка «БКС Премьер» Сергей Дейнека считает, что однозначно говорить о неблагонадежности небольших банков нельзя. «Небольшой банк необязательно является ненадежным. Россия отличается большой территорией, и далеко не все федеральные банки способны эффективно работать в удаленных регионах. Это отчасти объясняет примеры успешного развития ряда региональных банков», – комментирует Дейнека [9].

Говоря о сокращении количества банков, оптимальном количестве банков России, нельзя забывать о проблеме эффективности банковской системы, которая по-прежнему на невысоком уровне. В частности, по показателям добавленной стоимости в ВВП российская банковская система в два раза превышает аналогич-

ный показатель США – так считает заместитель председателя правления МДМ Банка Алексей Чаленко. «Это свидетельство неэффективных банковских технологий, что приводит к высокой стоимости банковских услуг и отражению на банковских балансах несвойственной деятельности, в первую очередь инвестиций в девелопмент и прямых инвестиций», – поясняет Чаленко [9].

Укрупнение банковской системы РФ непременно должно быть взвешенным и системным процессом, способствующим безопасному развитию российской экономики. Безусловно, конструктивным подходом в области банковского надзора является качественный контроль и эффективное регулирование деятельности банков, без крайностей. Разумно не закрывать небольшие банки, и особенно в регионах, но ограничивать максимальные суммы выдаваемых в одни руки кредитов и ограничивать прием вкладов от одного вкладчика определенными дополнительными нормами, увязывая все это с величиной капитала, ориентируя их на обслуживание малого бизнеса и физических лиц. Кроме того, процесс реформирования банковской системы должен сопровождаться внедрением современных банковских технологий, качественным управлением, привлечением высококвалифицированных кадров, взвешенной политикой в области рисков.

Говоря о мерах Центробанка, стоит отметить, что в целях обеспечения безопасности банковской системы Банк России на основании методики, установленной Указанием Банка России от 22 июля 2015 г. № 3737-У «О методике определения системно значимых кредитных организаций» [16], утвердил Перечень системно значимых кредитных организаций. В Перечень входят 10 банков, на долю которых приходится более 60% совокупных активов российского банковского сектора (табл. 4).

Таблица 4

Крупнейшие банки РФ по размеру активов на 01.01.2015 г.

Наименование кредитной организации	Регистрационный номер
1. АО ЮниКредит Банк	1
2. Банк ГПБ (АО)	354
3. Банк ВТБ (ПАО)	1000
4. АО «АЛЬФА-БАНК»	1326
5. ПАО Сбербанк	1481
6. ПАО Банк «ФК Открытие»	2209
7. ПАО РОСБАНК	2272
8. ПАО «Промсвязьбанк»	3251
9. АО «Райффайзенбанк»	3292
10. АО «Россельхозбанк»	3349

На указанные в таблице 4 кредитные организации будут распространяться требования к соблюдению показателя краткосрочной ликвидности и дополнительные требования к достаточности капитала в соответствии с Базелем III.

Мировой опыт показывает, что если банк нашел и устойчиво занял определенную нишу по банковским услугам, то неважно, крупный это или мелкий банк, главное, чтобы он умел работать без нарушения законодательства и нормативов. Например, в небольшой Швейцарии, мирно сосуществуют крупные и мелкие банки: там работа есть всем, и каждый банк нужен и выполняет свою роль. Для сравнения: главными элементами банковской системы Японии являются 11 крупных частных банков, которые называют городскими, 64 частных местных банка и три частных банка долгосрочного кредитования, 47 страховых компаний и 220 фондовых компаний. В США в начале XX века насчитывалось порядка 27 тыс. банков, сегодня это число сократилось почти в 5 раз, но США по-прежнему остаются мировым рекордсменом по числу действующих коммерческих банков, по данным Федеральной корпорации страхования вкладов (FDIC) на начало 2015 г. их более 6,5 тысяч.

Подводя итог, отметим некоторые проблемы в современной банковской системе РФ, которые еще ждут своего решения. По прогнозам ряда аналитиков, начавшееся в период финансового кризиса сокращение количества действующих банков России продолжится. Многие эксперты ожидают значительное сокращение количества действующих банков, конкретные цифры назвать сложно, но с большой долей вероятности это положительно отразится на устойчивости банковской системы страны. Тем не менее нельзя забывать, что сегодня в России присутствует дефицит качественных банковских услуг в регионах и дисбаланс географии банков. Кроме того, существует риск появления сверхкрупных финансовых институтов, слишком огромных для краха, возможное обрушение которых может оказаться опасным для экономики страны в целом. При формировании политики Центрального банка нельзя не учитывать масштаб территорий России, географию предприятий и экономики страны в целом. Меры и действия Центробанка должны быть направлены на укрепление устойчивости банковской системы страны и развитие экономики.

Список литературы

1. Беспалова О. В., Ильина Т. Г. Современные методологические подходы к анализу денежно-кредитной политики Центрального банка // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2015. – № 1 (29). – С. 117–137.

2. Вертакова Ю. В., Клевцова М. Г., Положенцева Ю. С. Формирование точек кластерного роста экономического развития территорий // Вестник ОрелГИЭТ. – 2015. – № 2 (32). – С. 56–61.

3. Дорохова П. В., Редькина Д. А. Анализ причин отзыва лицензий у кредитных организаций Центральным банком РФ // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2015. – № 6–8. – С. 41–44.

4. Алексей Улюкаев: «Это не кризис, это новая нормальность» [Электронный ресурс] // Известия. – 2012. – 18 июля. – URL: <http://izvestia.ru/news/530657> (дата обращения: 20.09.2015).

5. Глава ВТБ: через пять лет в России может стать на 500 банков меньше [Электронный ресурс] // ТАСС. – 2015. – 7 июля. – URL: <http://tass.ru/ekonomika/2099295> (дата обращения: 20.09.2015).

6. Андрей Костин: «570 банков просто не нужны» [Электронный ресурс] // Банки.РУ. – 2015. – 13 окт. – URL: <http://bankir.ru/novosti/20151013/andrei-kostin-570-bankov-prosto-ne-nuzhny-10112801/> (дата обращения: 20.09.2015).

7. Джонсон С., Квак Д. 13 банков, которые правят миром. – М.: ООО "Карьера Пресс", 2014. – 366 с.

8. Осторожно, банки закрываются [Электронный ресурс] // Газета.РУ. – 2015. – 20 мая. – URL: <http://www.gazeta.ru/business/2015/05/20/6694833.shtml> (дата обращения: 20.09.2015).

9. «Число зверя»: банков сколько нужно России [Электронный ресурс]

// Банки.РУ. – 2015. – 22 мая. – URL: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=8008688> (дата обращения: 20.09.2015).

10. Полянин А. В., Макарова Ю. Л. Экономическое развитие региональных бизнес-пространств // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2014. – № 2. – С. 36–48.

11. Суровнева К. А., Полянин А. В. Функции регулирования и контроля в деятельности Центрального банка РФ как научная проблема менеджмента // Вестник Орловского государственного университета. Серия: Новые гуманитарные исследования. – 2014. – № 6 (41). – С. 241–244.

12. Шеремета С. В., Кочемайкина Л. А. Центральный банк РФ: его функции и политика // Инновационное образование и экономика. – 2012. – Т. 1, № 11 (22). – С. 7–11.

13. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс]: закон РФ от 2 дек. 1990 г. № 395-1: [ред. от 13.07.2015]. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

14. Зинурова Г. Х. Регулирование Центральным банком банковского сектора РФ // В мире научных открытий. – 2013. – № 11.9(47). – С. 132–135.

15. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – URL: <http://www.cbr.ru/analytics/?PrId=bnksyst> (дата обращения 22.09.2015 г.)

16. О методике определения системно значимых кредитных организаций [Электронный ресурс]: указание Банка России от 22 июля 2015 г. № 3737-У. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

Получено 05.10.15

K. A. Surovneva, Post-Graduate Student, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration Under the President of the Russian Federation (Orel Branch)
(e-mail : k.surovneva@gmail.com)

THE REDUCTION IN THE NUMBER OF CREDIT INSTITUTIONS AS A FACTOR OF STABILITY OF THE ENTIRE BANKING SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

This article reveals the modern trend of consolidation of the Russian banking system and reduce the number of credit institutions in the country. The causes and consequences of this phenomenon, the analysis of the current state of the banking system and on the basis of statistical data, analyses and expert opinions are assumed to be the main vectors of further development and possible problems in this sector of the Russian economy.

Key words: *banking system, credit institutions, financial stability, Bank assets, financial markets.*

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И МОДЕЛИРОВАНИЕ

УДК 338.43(470.323)–047.72+631.1(470.323)–047.72

Г. И. Барбышева, канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет» (Курск) (e-mail: galibar@ya.ru)

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ

В статье дается анализ категорий «планирование» и «прогнозирование», описывается народно-хозяйственная значимость планирования, а также роль прогнозирования в повышении достоверности планов. Приведен алгоритм прогнозирования состояния и развития отрасли. На примере сельского хозяйства Курской области дано прогнозирование состояния и развития ключевых факторов производства. Рассчитана точность прогноза. Обоснована низкая точность сделанного прогноза по отдельным параметрам. Намечены пути совершенствования методики прогнозирования количественными методами.

Ключевые слова: планирование, прогнозирование, сельское хозяйство, экстраполяция, точность прогноза, достоверность прогноза.

Планирование есть величайшее достижение человеческой мысли, которое применяется уже на протяжении тысячелетий.

О значимости планирования писал китайский философ и стратег Сунь Цзы: «При тщательном и детальном планировании победа возможна; при небрежном и менее обстоятельном планировании победить нельзя. Тот, кто не планирует вообще, почти наверняка потерпит поражение. По тому, как было проведено предварительное планирование, мы можем предсказать, последует ли за этим победа или поражение» [1].

Роль планирования в экономике не потеряла своего значения в связи с переходом от плановой к рыночной модели хозяйствования.

Профессор О. Ф. Лопатина называет планирование центральным звеном управления. Планирование позволяет определить важнейшие проблемы соответствующего периода развития экономики, сконцентрировать на их решении силы и ресурсы страны [2, с. 35].

Современные ученые-экономисты предлагают следующие трактовки терминов «план» и «планирование».

И. А. Минаков пишет, что «план – это тот или иной вариант использования ресурсов..., которые являются предметом

планирования. А основная цель планирования – это оптимизация использования ресурсов для достижения наиболее высокого эффекта от их потребления [3, с. 165].

В. Я. Горфинкель и Б. Н. Чернышев утверждают, что «планирование – это процесс определения приоритетов развития, формирования целей, выбора определенных средств и методов их достижения» [4, с. 88].

По мнению В. А. Горемыкина, «план – это образ, модель желаемого будущего. Планирование – умственный процесс обработки информации по обоснованию предстоящих действий» [5, с. 14].

Планирование деятельности стало в настоящее время экономической основой свободных рыночных отношений отдельных людей и целых трудовых коллективов, малых и больших предприятий, разных фирм и организаций, всех хозяйствующих субъектов и экономических объектов с различными формами собственности [6, с. 5]. М. И. Бухалков подчеркивает, что «рыночное планирование... служит основой современного маркетинга, производственного менеджмента и в целом всей экономической системы хозяйствования» [Там же].

Разработка планов должна основываться на определенных методологиче-

ских принципах. К важнейшим принципам планирования относят: системность, непрерывность, комплексность, адекватность, целенаправленность и приоритетность, оптимальность, сбалансированность и пропорциональность, социальную ориентацию, сочетание отраслевого и регионального аспектов планирования, гибкость.

Так, в частности, принцип адекватности направлен на то, чтобы процесс планирования не отрывался от существующих реалий, в должной мере учитывал их [3, с. 166].

Адекватность – соответствие плановых показателей реальной обстановке. Повышение адекватности достигается путем увеличения числа учитываемых факторов и повышением точности прогнозирования [5, с. 87].

Гибкость системы планирования. Для повышения уровня гибкости рекомендуют разрабатывать альтернативные планы, а затем в ходе реального развития ситуации принимать решение о том, какая плановая альтернатива должна быть реализована в каждый период [7, с. 39].

Ещё в советское время подчеркивалась необходимость повышения научной обоснованности планов, а для этого, как утверждает профессор О. Ф. Лопатина, применялись программно-целевые методы планирования и научное прогнозирование [2, с. 37].

Основа информационного компонента планирования – это прогноз состояния ключевых факторов внешней среды. Прогнозирование всегда предшествует планированию, его цель – снижение риска при принятии решений [8, с. 79].

Прогнозирование – это процесс предвидения, предсказания будущего характера процессов на основе информации об их протекании в прошлом и настоящем. Он строится на вероятностном, научно обоснованном суждении о перспективах развития рассматриваемого объекта и его возможном состоянии в будущем. Прогнозирование позволяет вы-

явить альтернативные варианты развития исследуемого процесса или объекта [7, с. 11].

В общем виде под прогнозированием понимается процесс научных исследований качественного и количественного характера, направленный на выяснение тенденций развития народного хозяйства или его отраслей, регионов и т. п., а также поиск оптимальных путей достижения целей этого развития. Конечным результатом процесса прогнозирования является система прогнозов.

Прогноз – это комплекс аргументированных предположений, выраженных в качественной и количественной формах относительно будущих параметров экономического объекта. Задача прогноза – дать объективное, достоверное представление о том, что будет при тех или иных условиях. Для решения этой задачи разрабатывается поисковый прогноз, показывающий, каким может быть развитие экономики (или какой-то ее сферы) при условии, что характер государственного воздействия на нее останется неизменным [9, с. 27].

Прогнозирование – это научно обоснованное предсказание наиболее вероятного состояния, тенденций и особенностей развития управляемого объекта в перспективном периоде на основе выявления и правильной оценки устойчивых связей и зависимостей между прошлым, настоящим и будущим [10, с. 7].

Э. Янч дает следующее определение: «Прогноз – вероятностное утверждение о будущем с относительно высокой степенью достоверности» [11, с. 19].

Однозначно предсказать будущее состояние объекта планирования даже с минимальным периодом упреждения – крайне сложная задача, в экономике – практически невыполнимая. Виной тому нарастание сложности и неопределенности внешней среды.

М. Ковени предлагает различать четыре уровня неопределенности в бизнесе [12]:

1. Достаточно ясная перспектива. Позволяет делать прогнозы на будущее с высокой степенью вероятности. С этим уровнем неопределенности чаще всего сталкиваются компании, работающие в стабильных отраслях, для которых характерны низкие темпы технологических инноваций и высокие входные барьеры в отрасль.

2. Альтернативные варианты развития бизнеса в будущем. При этом уровне неопределенности развитие бизнеса предполагает ряд разнообразных, достаточно определенных альтернативных и взаимоисключающих вариантов. Этот уровень неопределенности характерен для сфер деятельности, в которых предстоящие перемены связаны с государственным или законодательным регулированием бизнеса, когда до принятия законодательным органом какого-либо решения невозможно предсказать, какой вариант поправки к закону будет принят.

3. Неограниченный ряд вариантов развития бизнеса в будущем. Для этого уровня неопределенности движение в будущее связано не с рядом конечных итогов, а с рядом различных вариантов развития. При этом основную роль играет действие непредсказуемых макроэкономических условий. Например, неопределенный уровень спроса на отдельный вид продукта.

4. Неограниченный набор возможных последствий. Для этого уровня неопределенности дорога в будущее неясна и непредсказуема, а выбор вариантов развития бесконечен. Например, зарождающиеся рынки новых услуг.

Для сельского хозяйства характерен второй уровень неопределенности ведения бизнеса, хотя успешная реализация Государственной программы развития сельского хозяйства несколько снижает эту неопределенность.

Понимание природы изменений, происходящих в отрасли, позволяет выделить модели отрасли. По типологии А. Магэхана отрасли могут развиваться

по четырем моделям: радикальной, прогрессивной, творческой и промежуточной. Для определения модели, по которой развивается отрасль, необходимо выявить риски, с которыми она может столкнуться. Ключевым для определения модели является понятие «устаревание», которое может угрожать как основной деятельности, долгое время обеспечивавшей получение прибыли, так и основным активам. Угрозы для основной деятельности или основных активов отрасли и определяют тип модели, по которой развивается отрасль [13].

Сельское хозяйство относится к отраслям, развивающимся по промежуточной модели. Устаевают в основном активы, тогда как основная деятельность не претерпевает существенных изменений. Но если к этому добавляется разрыв существующих связей с поставщиками и покупателями, то модель становится радикальной.

Чтобы справиться с неопределенностью и переменами в бизнесе, необходимы более полная информация, более совершенные методы и процедуры, позволяющие предвидеть будущие изменения, возникающие проблемы и возможности [7, с. 47].

Таким образом, прогнозирование тесно связано с планированием, является необходимой предпосылкой плановых расчетов.

Прогноз и план могут разрабатываться независимо друг от друга. Но чтобы план был эффективным, оптимальным, ему должен предшествовать прогноз [10, с. 11].

В процессе прогнозирования используются два подхода. Сущность первого – прогнозировать, начиная от момента составления прогноза, постепенно проникая от имеющегося базиса информации в будущее. Сущность второго – определить будущие цели и ориентиры, а уже от них постепенно двигаться к настоящему. В первом случае имеем поисковое (генетическое) прогнозирование, во втором –

нормативно-целевое прогнозирование. При генетическом подходе определяются возможные состояния объекта прогнозирования в перспективе, с учетом сохранения существующих тенденций развития этого объекта, при этом не учитываются условия, которые могут изменить эти тенденции [9, с. 28–29].

Методы прогнозирования делят на две группы: количественные и качественные. К качественным методам относят метод экспертных оценок, голосование (упорядоченный опрос). Количественные методы подразделяются на анализ временных рядов и регрессионный анализ.

Анализ временных рядов основан на данных прошлых периодов: скользящее среднее, классическая декомпозиция, анализ трендов, экспоненциальное сглаживание. Регрессионный анализ ещё называют причинно-следственным прогнозированием: простая регрессия, множественная регрессия, эконометрическое моделирование [8, с. 80].

О. Н. Лихачева и С. А. Щуров утверждают, что «количественные модели работают хорошо в тех ситуациях, когда внешняя среда не претерпевает системных или больших изменений. Если линия... тренда изменяется значительно, то целевые модели теряют смысл и возникает необходимость в качественном подходе, основанном на экспертных оценках. С его помощью скорее обнаруживают систематические изменения и глубже объясняют последствия этих изменений» [8].

Выбирают методы прогнозирования с учетом затрат, времени на подготовку, точности и продолжительности периода упреждения.

Ж.-Ж. Ламбен предлагает классифицировать методы прогнозирования по двум критериям: по степени свободы процесса прогнозирования от субъективности (субъективные и объективные методы) и по объему аналитической работы (эвристические и аналитические методы).

Методы экстраполяции считаются более объективными, но несколько упрощенными. Они не содержат мощной аналитики, что не позволяет имитировать состояние объекта исследования при различных сценариях развития событий.

На примере отрасли «сельское хозяйство» нами разработан следующий алгоритм прогнозирования её состояния и развития:

1. Определение назначения и цели прогноза. Цель разрабатываемого нами прогноза двойственная: с одной стороны – познавательная, с другой – управленческая. Тип прогноза по масштабу разработок – отраслевой региональный прогноз, по характеру исследуемых объектов – экономический прогноз.

2. Выбор продолжительности прогнозирования. Разрабатываем краткосрочный прогноз, период упреждения – один год. Неопределенность внешней среды достаточно высока, поэтому, увеличив период упреждения, снизим достоверность прогноза.

3. Выбор метода прогнозирования. Выбираем объективные аналитические количественные методы в рамках генетического подхода к прогнозированию, а именно методы анализа временных рядов, экстраполяция.

4. Сбор данных и прогнозирование. Информационной основой исследования выступает база данных комитета АПК Курской области. При разработке прогноза учтены принципы: историчности, альтернативности, системности, научной обоснованности, целенаправленности.

5. Проверка адекватности разработанной методики прогнозирования. Критерием адекватности выступает точность прогноза, выполненного по данной методике нами ранее.

6. Разработка мер и рекомендаций для повышения достоверности прогнозирования.

7. Выявление, описание, изучение ключевых негативных и позитивных тенденций в состоянии и развитии отрасли.

8. Подготовка выводов и предложений для государственного регулирования развития отрасли.

Для изучения состояния и развития производительных сил сельского хозяйства Курской области отберем показатели, характеризующие количественную величину вовлеченных в производство факторов, не имеющих стоимостного выражения, а также показатели, дающие качественную характеристику производственных ресурсов. Это площадь сельскохозяйственных угодий, площадь пашни, среднегодовое поголовье КРС на выращивании и откорме, среднегодовое поголовье коров, среднесписочное число работников, число тракторов и комбайнов, энергетические мощности, урожайность отдельных культур и площадь посева под ними, продуктивность животных. По выбранным показателям проследим динамику их изменения за 15 лет (с 2000 по 2014 г.).

С помощью прикладного программного продукта Microsoft Excel осуществляем аналитическое выравнивание рядов динамики и прогнозирование по ним. В качестве меры точности аппроксимации (выравнивания) выступает теоретический коэффициент детерминации. Выравнивание осуществляется по функции, имею-

щей максимальную достоверность аппроксимации и дающей относительно невысокие темпы изменения явления (процесса) в течение периода прогнозирования. Тем самым учитывается принцип инерции развития больших систем.

Эффективность применения экстраполяции для прогнозирования определяется колеблемостью изучаемого явления преимущественно под влиянием колебательной части, но не регулярной (тренда). Чем выше закономерная составляющая временного ряда, тем выше достоверность аппроксимации, тем меньше ошибка прогноза.

Проверка адекватности разработанной методики прогнозирования реальным процессам в региональном АПК осуществляется путем сверки данных ранее прогнозов и фактически достигнутых результатов (табл.).

Точность прогноза, выполненного по предложенной методике, определяется через относительную величину ошибки прогноза по формуле

$$\text{ООП} = \frac{\text{Прогноз} - \text{Факт}}{\text{Факт}} \cdot 100,$$

где ООП – относительная ошибка прогноза, %.

Точность прогноза для коллективного сектора сельского хозяйства Курской области, сделанного нами в 2014 г. [14]

Показатель	Прогноз	Факт	Относительная ошибка прогноза, %	Достоверность аппроксимации
Площадь сельскохозяйственных угодий, га	1564075	1463065	6,9	0,70
Площадь пашни, га	1495956	1380859	8,3	0,62
Поголовье КРС, гол.	57451	58558	-1,9	0,98
Поголовье коров, гол.	32864	36849	-10,8	0,97
Численность работников, чел.	17816	25575	-30,3	0,95
Число тракторов, шт.	4501	4446	1,2	0,99
Число комбайнов, шт.	1721	1722	-0,1	0,99
Энергетические мощности, л. с.	2000351	1932335	3,5	0,97
Валовое производство прироста живой массы КРС, ц	90855	93857	-3,2	0,92

Окончание табл.

Показатель	Прогноз	Факт	Относительная ошибка прогноза, %	Достоверность аппроксимации
Валовое производство молока, ц	1576037	1618090	-2,6	0,87
Среднегодовой надой, кг	4302	4391	-2,0	0,96
Среднесуточный прирост живой массы КРС, г	412	439	-6,2	0,95
Площадь посева зерновых, га	707215	634296	11,5	0,22
Площадь посева сахарной свеклы, га	91932	95561	-3,8	0,82
Урожайность зерновых, ц/га	27	43,2	-37,5	0,74
Урожайность сахарной свеклы, ц/га	360	330	9,1	0,7
Валовой сбор зерна, ц	21456891	27247374	-21,3	0,36
Валовой сбор сахарной свеклы, ц	37835360	31137506	21,5	0,82

Высокая точность прогноза получена по динамике поголовья КРС, числу тракторов и комбайнов, энергетических мощностей, валовому производству молока и прироста живой массы КРС, среднесуточному надою, площади посева под сахарной свеклой. Средняя точность прогноза получена по динамике площади сельскохозяйственных угодий и пашни, поголовью коров, площади посева под зерновыми, урожайности сахарной свеклы, среднесуточному приросту живой массы КРС. Низкая точность прогноза получена по динамике численности работников сельского хозяйства, урожайности зерновых, валовому сбору зерна и сахарной свеклы.

В качестве примера покажем, почему прогноз урожайности зерновых культур имеет такую низкую степень точности и достоверности (рис.). Колеблемость урожайности зерновых настолько высока по годам, что пришлось применять сглаживание методом скользящей средней. Ни одна из аналитических кривых, встроенных в программный продукт Excel, не может описать с высокой точностью

имеющую место динамику данного показателя. Более того, амплитуда колебаний урожайности зерновых нарастает по годам, что особенно ярко проявилось в 2014 г. В данном случае количественные методы прогнозирования надо дополнить качественными (например, экспертными оценками), но даже они бессильны в предсказании погодных условий на год-два вперед. Низкий уровень интенсивности ведения производства в отрасли на территории региона предопределяет существенную зависимость урожайности зерновых от погодно-климатических условий. В частности, культура лучше раскрывает свой потенциал в хороших погодно-климатических условиях, тогда как в условиях недостатка влаги недостаточно компенсирующих экономических факторов.

В настоящее время предметом наших исследований является разработка методики повышения точности и достоверности прогнозирования с использованием количественных методов исследования [15].

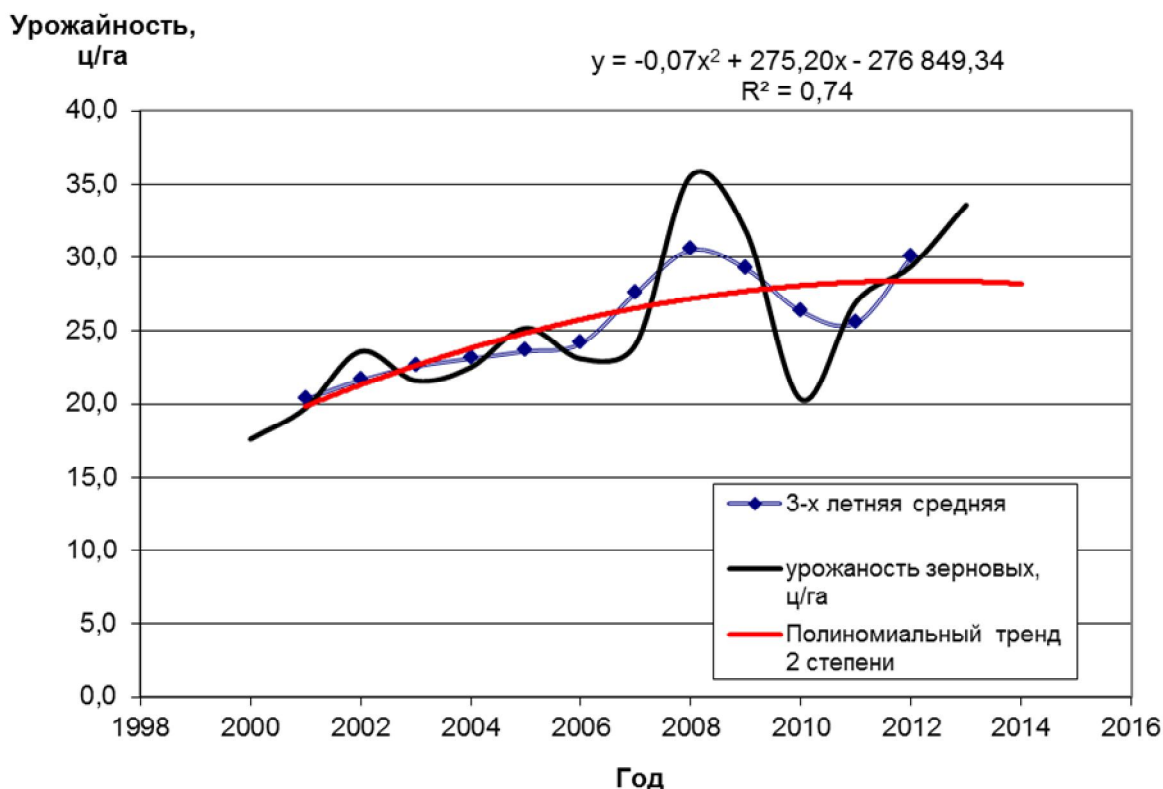


Рис. Прогнозирование урожайности зерновых в сельском хозяйстве Курской области методом экстраполяции по аналитически выровненному ряду динамики

Народно-хозяйственная ценность прогноза развития отрасли заключается в обосновании:

1) ключевых негативных и позитивных тенденций в состоянии производительных сил сельского хозяйства Курской области;

2) влияния тенденций развития производительных сил региона на результаты работы коллективного сектора сельского хозяйства Курской области;

3) приоритетных направлений государственного регулирования сельского хозяйства региона.

Список литературы

1. Tzu Sun. Art of war. – New York: Harber Collins, 1994. – 56 p.
2. Экономика сельского хозяйства / О. Ф. Лопатина, С. В. Фраер, Н. В. Карпова [и др.]; под ред. О. Ф. Лопатиной. – М.: Колос, 1982. – 367 с.
3. Экономика предприятия АПК / И. А. Минаков, Л. А. Сабетова, Н. П. Ка-

сторнов [и др.]. – Мичуринск: Изд-во Мичуринского госагроуниверситета, 2011. – 290 с.

4. Экономика предприятия / под ред. В. Я. Горфинкеля, Б. Н. Чернышева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 335 с.

5. Горемыкин В. А. Планирование на предприятии. – М.: Юрайт, 2013. – 696 с.

6. Бухалков М. И. Планирование на предприятии. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 411 с.

7. Стрекалова Н. Д. Бизнес-планирование. – СПб.: Питер, 2013. – 352 с.

8. Лихачева О. Н., Щуров С. А. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия / под ред. И. Я. Лукасевича. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011. – 288 с.

9. Сазонов В. Г. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. – Владивосток: Изд-во Дальневост. гос. ун-та, 2001. – 149 с.

10. Антохонова И. В. Методы прогнозирования социально-экономических

процессов. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2004. – 212 с.

11. Янч Э. Прогнозирование научно-технического прогресса. – М.: Прогресс, 1974. – 586 с.

12. Стратегический разрыв: Технологии воплощения корпоративной стратегии в жизнь: пер. с англ. / М. Ковени, Д. Гэнстер, Б. Хартлен [и др.]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 230 с.

13. Магэхан А. Модели перемен // Harvard Business Review. Россия. – 2004. – Ноябрь. – С. 54–61.

14. Барбышева Г. И. Методика прогнозирования развития производитель-

ных сил в региональном АПК // Актуальные проблемы и инновационная деятельность в агропромышленном производстве: материалы Междунар. науч.-практ. конф. – Ч. 1. – Курск: Изд-во Курск. гос. с.-х. акад., 2015. – С. 204–208.

15. Барбышева Г. И. Построение многофакторной модели рентабельности производства // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2015. – № 3. – С. 73–77.

Получено 03.09.15

G. I. Barbysheva, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Southwest State University (Kursk) (e-mail: galibar@ya.ru)

FORECASTING AND PLANNING OF INDUSTRY DEVELOPMENT

The article analyzes the categories of "plan" and "predict", describes the importance of national economic planning and forecasting role in enhancing the reliability of the plans. An algorithm for predicting the state and development of the industry. For example, agriculture of Kursk region given prediction of the state and development of the key factors of production. Designed forecast accuracy. Substantiates the low accuracy of the forecast made on the individual parameters. Ways of improving the technique of forecasting with quantitative methods.

Key words: planning, forecasting, agriculture, extrapolation, forecast accuracy, reliability of the forecast.

УДК 338.57

В. В. Хаустов, д-р геол.-минерал. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет» (Курск) (e-mail: okech@mail.ru)

Т. А. Черкашина, канд. экон. наук, профессор, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ) (e-mail: tkcherkashina@mail.ru)

Т. В. Хаустова, канд. экон. наук, доцент, Курский институт социального образования (филиал) Российского государственного социального университета (e-mail: fkkiso@mail.ru)

О ВЗАИМОУСЛОВЛЕННОСТИ КОНЪЮНКТУРЫ ФОНДОВОГО РЫНКА И ДИНАМИКИ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

В условиях нестабильности современной экономики одним из наиболее привлекательных направлений вложения сбережений остается недвижимость. Установлена взаимозависимость динамики показателей фондового рынка и цен на недвижимость. Построена модель регрессии, описывающая подобную взаимосвязь, на основе которой может быть выполнен прогноз изменения цен на недвижимость.

Ключевые слова: динамика, рынок недвижимости, фондовый рынок, общеэкономические показатели, модель.

Рынок недвижимости, как и иные рынки, подвержен колебаниям.

На динамику рынка недвижимости влияет множество факторов, которые следует подразделить на две крупные

группы – это внешние и внутренние факторы. Внутренние факторы включают в себя закономерности развития рынка недвижимости, к примеру, уровень спроса и предложения в каждом сегменте недви-

жимости. Внешние факторы связаны с влиянием на рынок недвижимости изменений в законодательстве, общеэкономической, социальной, политической ситуации в регионе, стране или в мире.

Взаимное влияние отмеченных факторов и определяет тенденции развития рынка недвижимости.

Рассмотрим более подробно группу внешних факторов.

Изменения внешних факторов определяют не только темпы роста цен, но и направление их волатильности – повышение или снижение.

В случае временного спада, вызванного непродолжительным финансово-экономическим кризисом, рынок в скором времени возвращается в докризисное состояние и цены колеблются относительно достигнутого ранее уровня стабильности. Если же цены на рынке недвижимости были существенно завышены, то после периода колебаний цены

выйдут на новый уровень стабильности, который окажется ниже докризисного.

Поэтому прогнозирование динамики рынка недвижимости и выявление зависимости этого рынка от внешних изменений является перспективным направлением для инвесторов: зная, когда цены будут падать или, наоборот, расти, необходимо вовремя войти на рынок или вывести свой капитал [1].

Для более детального анализа современного российского рынка недвижимости построим модель зависимости цены на жилую недвижимость от четырех основных факторов: изменения индекса ММВБ, цены на нефть, уровня валового регионального продукта (ВРП) и уровня занятости населения на примере четырех исследуемых городов за период с 2004 по 2013 г. с использованием эконометрических приемов – построения модели регрессии (табл.).

Динамика изменения индекса ММВБ, цены на нефть, уровня ВРП и уровня занятости населения в 2004–2013 гг. [2–6]

Показатели	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Москва										
Средняя цена 1 кв. м жилья, тыс. руб.	47,8	65,1	126,9	133,4	186,8	153,0	168,5	185,5	203,0	203,3
Величина ВРП, млн руб.	2853	4135	5260	6696	8248	7126	8375	9970	10577	11064
Уровень занятости, %	67,9	68	67,2	69,1	69,5	67,9	69,0	70,8	71,6	71,8
Санкт-Петербург										
Средняя цена 1 кв. м жилья, тыс. руб.	31,6	33,6	68,6	80,5	100	81,9	82,3	89,1	96,8	98,5
Величина ВРП, млн руб.	542,4	66,3	825,2	1119	1431	1475	1699	2091	2292	2325
Уровень занятости, %	66,7	68,0	70,1	71,9	71,4	70,5	70,3	71,4	72,5	73,4
Ростов-на-Дону										
Средняя цена 1 кв. м жилья, тыс. руб.	19,1	25,7	39,4	48,6	60,0	62,8	52,3	54,1	60,1	61,8
Величина ВРП, млн руб.	2211	2630	3400	4504	5761	5559	6596	7659	8402	8562
Уровень занятости, %	58,7	57,3	57,5	60,2	61,1	59,4	59,2	60,3	61,5	62,4

Окончание табл.

Показатели	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Краснодар										
Средняя цена 1 кв. м жилья, тыс. руб.	20,6	22,6	39,1	50,7	64,4	51,4	46,1	45,6	46,8	42,3
Величина ВРП, млн руб.	313,6	373	483,9	648,2	803,8	861,6	1028	1244	1438	1537
Уровень занятости, %	55,75	56,9	58,0	59,8	62,1	60,4	60,0	60,4	61,6	62,1
Динамика индекса ММВБ, пункты	1	1,83	3,067	3,420	1,122	2,481	3,057	3,539	2,671	2,724
Изменение цены на нефть Brent, долл./баррель	39,62	56,7	52,2	91,3	43,6	75,4	92,5	107,5	108,9	110,5

Для корректного построения модели нам необходимо определить тип данных, которыми мы будем оперировать.

В эконометрических моделях используются три типа данных: пространственные, временные и панельные. Пространственные данные характеризуют различные объекты за один и тот же период времени. Временные данные характеризуют один и тот же объект, но за разные периоды времени. Панельными называются данные, содержащие сведения об одном и том же множестве объектов за ряд последовательных периодов времени.

В нашем случае исследуется набор различных показателей (цена на недвижимость в 4 городах, уровень ВРП, занятость, индекс ММВБ и цена на нефть Brent) за ряд последовательных периодов времени (с 2004 по 2013 г.), что относит наш набор данных к панельному типу.

Регрессионная модель панельных данных отличается от регрессии обычных временных рядов или пространственной регрессии тем, что ее переменные имеют двойной нижний индекс:

$$y_{it} = \alpha + X'_{it}\beta + v_{it}, i = 1, \dots, N, t = 1, \dots, T, (1)$$

где i – номер объекта (в нашем случае цена на недвижимость, уровень ВРП, занятость, индекс ММВБ и цена на нефть Brent); t – время; y_{it} – вектор зависимых

переменных; α – свободный член; β – вектор коэффициентов размерности $K \times 1$; $X'_{it} = (X_{1,it} \ X_{2,it} \ \dots \ X_{k,it})$ – вектор-строка матрицы K объясняющих переменных; v_{it} – случайная ошибка; $v_{it} = u_i + \varepsilon_{it}$; u_i – ненаблюдаемые индивидуальные эффекты; ε_{it} – остаточное возмущение.

Методика построения модели регрессии для панельных данных предполагает создание трех моделей – сквозной линейной регрессии без учета панельной структуры данных, модели с детерминированными эффектами и модели со случайными эффектами и последующее тестирование результатов построенных моделей на выявление наиболее подходящей для исходного набора данных.

Модель с детерминированными эффектами характеризуется тем, что ненаблюдаемые индивидуальные эффекты u_i являются фиксированными, остаточные возмущения ε_{it} – независимые одинаково распределенные случайные величины, а X_{it} предполагаются независимыми от всех ε_{it} для всех i и t . Эта модель является подходящей спецификацией, если речь идет об уникальном наборе из N фирм или из N регионов.

Модель со случайными эффектами предполагает, что индивидуальные эффекты u_i являются случайными. Кроме

того, X_{it} не зависит от u_i и ε_{it} для всех i и t . Модель со случайными эффектами применяется в случае, если выбирается N объектов из большой генеральной совокупности (однородных товаров или однородных мелких фирм).

Для обработки панельных данных существует несколько программных пакетов, наиболее известные Eviews и Stata. В данной работе построение регрессионных моделей будет произведено с помощью программного пакета Stata, поскольку данный пакет разработан довольно давно (в 1980-х гг.), постоянно совершенствуется и признается аналитиками как оптимальный пакет для анализа панельных данных.

В нашей модели будут присутствовать следующие переменные:

$price_{it}$ – цена на недвижимость в i -м городе в t -й год, всего в модели четыре города ($i = 1, \dots, 4$) и девять периодов с 2004 по 2012 г. ($t = 1, \dots, 9$);

$mmbi_{it}$ – индекс ММВБ в t -й год; для каждого i -го города индекс будет одинаковым, поскольку для каждого города в отдельности не рассчитывается;

$brent_{it}$ – цена на нефть Brent в t -й год. Для каждого i -го города цена будет одинаковой, поскольку для каждого города в отдельности не рассчитывается;

grp_{it} – уровень ВРП для i -го города в t -й год;

$activity_{it}$ – уровень занятости населения для i -го города в t -й год;

$cons$ – константа, свободный член.

Результаты построения модели сквозной линейной регрессии методом наименьших квадратов по всем годам и всем населенным пунктам показали высокое значение скорректированного коэффициента детерминации: $R^2 = 0,9066$. Однако t -статистика показала, что две объясняющие переменные из четырех оказались незначимыми – это индекс ММВБ и цена на нефть Brent. Это может объясняться тем, что индекс ММВБ и цена на нефть Brent изменяются во времени быстрее, чем цена на недвижимость.

Для проверки выбранных данных на наличие мультиколлинеарности (тесной корреляционной взаимосвязи между отбираемыми для анализа факторами, затрудняющими оценивание регрессионных параметров), нами используется фактор инфляции дисперсии или VIF -фактор:

$$VIF = \frac{1}{1 - R_j^2}, \quad (2)$$

где R_j^2 – коэффициент детерминации j -го признака относительно остальных.

Если значение коэффициента VIF равно единице, то переменные абсолютно не коррелируют между собой. Значение VIF должно стремиться к единице, но допускаются значения коэффициента до 5, если значение VIF -фактора больше 5, то говорят о присутствии мультиколлинеарности.

Анализ исследуемых факторов на наличие мультиколлинеарности с помощью программы Stata 13 показал, что значение фактора VIF для каждой переменной и для модели в целом принимает значения меньше 5, что позволяет утверждать об отсутствии коллинеарности между переменными.

После построения модели сквозной регрессии, не учитывающей панельный характер данных, нами была построена модель регрессии с детерминированными эффектами. В данной модели коэффициент детерминации R^2 составляет значение 0,9078, что превышает предыдущее значение коэффициента для линейной регрессии. Это может говорить о том, что модель регрессии с детерминированными эффектами больше подходит для исследуемой совокупности данных. Но пока это только гипотеза, которая в последующем будет проверена статистически.

В данной модели все значения оценок коэффициентов, согласно t -статистике, значимы, что опять же может говорить о том, что данная модель больше подходит для выбранных данных. Однако у коэффициента при переменной

brent отрицательный знак, что показывает обратную зависимость между изменением цены на недвижимость и изменением цены на нефть Brent. Данный факт сложно объяснить логически, поскольку в общем случае при росте цены на нефть улучшается общеэкономическая ситуация в стране и цены на недвижимость должны расти.

В третьей модели, со случайными эффектами, построенной с помощью обобщенного метода наименьших квадратов (GLS), следует опираться не на значение коэффициента детерминации, а на значение статистики Вальда равное 256,67. Данное значение является высоким, поэтому уравнение признается значимым.

Значения коэффициентов при переменных *mmbi* и *brent*, согласно *z*-статистике, являются незначимыми, что совпадает с результатами первой модели.

После построения трех типов моделей необходимо провести ряд тестов на выявление оптимальной модели для исследуемой совокупности данных.

Вначале сравним регрессионную модель с детерминированными эффектами со сквозной регрессией с использованием теста Вальда.

Тест Вальда проверяет гипотезу о равенстве нулю всех индивидуальных эффектов. Интегрированный пакет Stata 13 автоматически проверяет данную гипотезу одновременно с оцениванием модели с фиксированными эффектами. В нашем случае тест показал, что регрессионная модель с детерминированными эффектами лучше подходит для описания данных, чем модель простой регрессии.

Далее сравним регрессионную модель со случайными эффектами со сквозной регрессией с помощью теста Бройша-Пагана. Результат данного теста, рассчитанный в программе Stata 13, говорит о том, что модель сквозной регрессии описывает наши данные лучше, чем модель со случайными числами.

С помощью теста Хаусмана сравним регрессионную модель со случайными эффектами с регрессионной моделью с фиксированными эффектами.

Следует отметить, что модель со случайным эффектом имеет место только в случае некоррелированности случайного эффекта с объясняющими переменными. Это требование часто бывает нарушено.

Расчет данного теста в программе Stata 13 позволяет сделать вывод, что в нашем случае подходит модель с детерминированными эффектами. Этому и следовало ожидать, поскольку для анализа выбирались конкретные населенные пункты, состав которых не менялся от года к году.

Таким образом, с помощью программного пакета Stata нами была получена модель с детерминированными эффектами, которую можно представить уравнением

$$price = 0,205997 \times mmbi - 0,5254791 \times brent + 6,718311 \times activity + 0,0000202 \times grp - 394,0363. \quad (3)$$

Опишем значения коэффициентов при объясняющих переменных.

Свободный член в уравнении регрессии составляет $-394,0363$. Это говорит о том, что при прочих равных условиях, при нулевом значении объясняющих переменных, взятых в расчет, стоимость 1 кв. м квартир составит в среднем 394,0363 тыс. руб./кв. м. Полученное значение нелогично, поскольку цена товара не может быть отрицательной. Это может объясняться тем, что в расчет не были включены другие важные факторы, влияющие на модель.

Коэффициент при индексе ММВБ (переменной *mmbi*) равен 0,205997, т. е. с увеличением индекса ММВБ на один пункт стоимость 1 кв. м жилья в среднем увеличивается на 0,205997 тыс. руб. / кв. м. Значение данного коэффициента является логичным, увеличение индекса ММВБ отражает положительную ситуацию в

стране, что может стимулировать рост цен на недвижимость [7].

Значение коэффициента при цене на нефть Brent (переменной *brent*) составляет $-0,5254791$, т. е. с увеличением цены на нефть на 1 долл. за баррель цена на недвижимость уменьшается на $0,5254791$ тыс. руб. / кв. м. Данное значение является нелогичным для России, экономика которой ориентирована на экспорт сырья, более логичной была бы прямая зависимость между переменными. Такое значение коэффициента при переменной *brent* может быть объяснено тем фактом, что цены на нефть отражают ситуацию на рынке быстрее, чем цены на недвижимость и макроэкономические показатели. Цена на недвижимость изменяется вслед за изменением цены на нефть и индекса ММВБ с задержкой около 1 года [8].

Больше всего влияет на рынок недвижимости изменение уровня занятости (переменная *activity*). При изменении уровня занятости на 1% цена на недвижимость увеличивается в среднем на $6,718311$ тыс. руб. / кв. м. Рост уровня занятости является показателем улучшения экономической ситуации в стране; увеличение количества работников может предвещать рост спроса на недвижимость и, как следствие, рост цены на недвижимость.

Коэффициент при величине валового регионального продукта (переменная *grp*) составляет $0,0000202$, т. е. с ростом уровня ВРП на 1 млн руб. цена на недвижимость увеличивается в среднем на $0,0000202$ тыс. руб. Зависимость между переменными прямая, что логично отражает ситуацию: рост ВРП говорит о развитии региона, что положительно сказывается на его социально-экономических показателях и должно привести к росту цен на недвижимость.

Следует отметить, что в данной работе были проанализированы далеко не все показатели, отражающие уровень социально-экономического развития обще-

ства и способные повлиять на цены на недвижимость. На изменение цен на недвижимость могут влиять многие другие факторы, например: величина средней заработной платы в анализируемом городе, цены драгоценных металлов, а также численность населения в городе, удаленность от столицы России и др. Кроме того, на динамику цен на недвижимость влияет наличие свободных средств у потенциальных покупателей, доступность и цена кредитов для покупателей недвижимости и для застройщиков, наличие возможности альтернативного вложения средств с большей доходностью, чем на рынке недвижимости (с сопоставимыми рисками), и другие факторы.

Важно, что начало роста на рынке недвижимости совпадает с началом стагнации на фондовом рынке. Происходит это по той причине, что инвесторы фиксируют свою прибыль на фондовом рынке и, видя, что в ближайшей перспективе роста на нем не будет, переводят средства в другие активы, в частности в недвижимость. Процесс выбора и приобретения недвижимости требует, как правило, нескольких месяцев, поэтому возникает дополнительная отсрочка реакции рынка недвижимости на изменения на фондовом рынке.

Таким образом, на рынок недвижимости оказывают влияние внешние и внутренние факторы. Внешние факторы определяют основу рынка недвижимости и формируют условия для изменения внутренних факторов, а внутренние факторы, в свою очередь, более детально формируют рынок. Взаимосвязь внешних и внутренних факторов определяет состояние рынка недвижимости в целом.

Список литературы

1. Инвестиционная активность и ее роль в социально-экономическом развитии регионов России: монография / Т. В. Хаустова, В. Ю. Мелихов, А. В. Греченюк [и др.]. – М.: Изд-во РГСУ «Союз», 2010. – 343 с.

2. Аналитическая группа Г. М. Стерника [Электронный ресурс]: сайт. – URL: realtymarket.ru (дата обращения: 06.09.2015).

3. Динамика индекса ММВБ // Московская биржа [Электронный ресурс]. – URL: marketdata/indices/shares/composite#&index=MICEXINDEXCF (дата обращения: 06.04.2014).

4. Недвижимость Краснодар [Электронный ресурс]: информ. сайт. – URL: <http://realty.south.ru> (дата обращения: 06.04.2014).

5. Сайт группы компаний «Бюллетень недвижимости» (г. Санкт-Петербург) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.bn.ru> (дата обращения: 06.04.2014).

6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: сайт. – URL: <http://gks.ru> (дата обращения: 06.04.2014).

7. Динамика цен на нефть в Яндекс. Новостях [Электронный ресурс]. – URL: <http://news.yandex.ru/quotes/1006.htm> (дата обращения: 06.04.2014).

8. Черкашина Т. А., Хаустова Т. В., Фирсова Н. Б. Анализ влияния общеэкономических показателей на региональный рынок недвижимости // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2015. – № 1(14). – С. 34–45

Получено 23.09.15

V. V. Khaustov, Doctor of Geologo-Mineralogical Sciences, Professor, Southwest State University (Kursk) (e-mail okech@mail.ru)

T. A. Cherkashina, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Rostov State University of Economy (e-mail: tkcherkashina@mail.ru)

T. V. Khaustova, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Kursk Institute of Social Education (Branch) of Russian State Social University (e-mail: fkciso@mail.ru)

ABOUT RELATIONAL STOCK MARKET TRENDS AND DYNAMICS MODERN REAL ESTATE MARK

Given the instability of the modern economy one of the most attractive areas for investment of savings is real estate. Installed interdependence dynamics of indicators of the stock market and real estate prices. The model of regression describing this relationship, on which can be detected by the ability to forecast changes in property prices.

Key words: dynamics, real estate market, stock exchange market, general economic indicators, model.

УДК 336.15

Т. К. Мирошникова, канд. экон. наук, доцент, Владивостокский государственный университет экономики и сервиса (e-mail: tatyana.miroshnikova@wsu.ru)

Н. Л. Кучугин, руководитель проектов по стратегии и управлению ООО «Бизнес-Класс» (Москва) (e-mail: tatyana.miroshnikova@wsu.ru)

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ОПТИМИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Совершенствование управления налоговой системой представляет собой одну из первоочередных задач налоговой политики РФ на современном этапе. Оптимизация налогового администрирования с точки зрения управленческого аспекта определяет эффективность налоговой системы страны. Создание новой модели, включающей автоматизированную систему для передачи функций в центры обработки данных, обеспечит в масштабах страны экономию государственного бюджета. Методический подход предполагает использование корреляционно-регрессионного анализа посредством статистического моделирования динамики показателей, ABC-анализа текущей деятельности центров обработки и хранения данных по основным показателям. На основе факторов с высоким уровнем корреляции построена прогнозная модель оптимизации управления ФНС России.

Ключевые слова: налоговая система, центры массового ввода, оптимизация системы управления ФНС РФ, разработка прогнозной модели.

Введение

Новые подходы в налоговом администрировании сегодня рассматриваются в качестве одних из наиболее перспективных направлений работы по ключевым нормативным изменениям в сфере электронного документооборота Федеральной налоговой службы. В рамках XI Всероссийского налогового форума «Налоговая политика: итоги года и перспективы» отмечается, что переход на электронное взаимодействие с налогоплательщиками позволит сократить бумажный документооборот, переход на электронный документооборот с налоговыми органами, риск-ориентированный подход к проведению проверок позволит снизить нагрузку на бизнес [1]. Это стало возможным благодаря принятию Федерального закона от 29 декабря 2014 г. № 452-ФЗ [2]. В число приоритетов «Группы двадцати» (G20) и БРИКС также включается реализация плана автоматического обмена информацией в налоговых целях [3].

В настоящее время перед ФНС России стоит ряд следующих задач:

- повышение качества работы ФНС России (за счет автоматизации большинства процессов и снижения трудоемкости, рациональное перераспределение функциональных обязанностей);
- повышение лояльности налогоплательщиков (возрастание доверия к ФНС и заинтересованности в сотрудничестве);
- оптимизация/сокращение штата сотрудников за счет современных средств автоматизации процессов;
- повышение управляемости внутри системы (при оптимизации штата сотрудников, использовании современных автоматизированных систем управления

и рациональном распределении функций внутри системы).

Таким образом, оптимизация системы управления ФНС России является актуальной с точки зрения управленческого аспекта налогового администрирования [4].

Оптимизация системы управления ФНС

Для решения поставленных задач необходима оптимизация системы управления ФНС России. Для целей оптимизации систем управления необходимо четкое понимание состава основных, вспомогательных и сервисных функций, обеспечивающих деятельность организаций. Для этого можно использовать методику М. Портера – цепочки создания стоимости. Применительно к ФНС цепочка создания стоимости имеет следующий вид (рис. 1).

На основании методики цепочки создания стоимости М. Портера для оптимизации системы управления налоговой службы были сгруппированы процессы деятельности на: основные, вспомогательные и сервисные [4]. Построены карты бизнес-процессов «как есть». Далее из каждой группы процессов были выделены процессы, подлежащие централизации.

Основные пути оптимизации системы управления ФНС, по мнению авторов, целесообразно проводить в 2 этапа: на первом этапе необходимо определить оптимальную структуру ИФНС, на втором – факторы, влияющие на численность персонала каждого отдела и произвести расчет численности структурных подразделений.

Представим основные пути оптимизации организационной структуры налоговой службы в таблице 1.

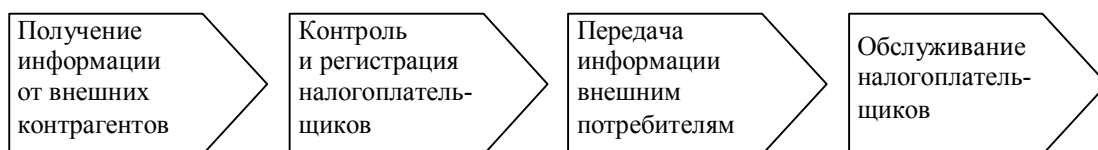


Рис. 1. Цепочка создания стоимости применительно к ФНС

Таблица 1

Пути оптимизации оргструктуры ИФНС

Вид отдела	Предложения по оптимизации
Отделы основной группы функций	Консолидация функций на базе УФНС по региональному признаку. Перевод персонала, занятого печатью и рассылкой налоговых уведомлений, в общий центр обслуживания
Отделы вспомогательной группы функций	Централизация контрольных функций и функций юридического отдела в УФНС для усиления и повышения качества функций, а также оптимизации нагрузки на сотрудников. Централизация функций отдела учета, отчетности и анализа в УФНС; перевод вспомогательного персонала (общий отдел, работы с налогоплательщиками, ввода и обработки данных) в общий центр обслуживания
Отделы сервисной группы функций	Перевод общехозяйственного персонала в общий центр обслуживания или передача ряда сервисных функций на аутсорсинг

В результате проведенных мероприятий из структуры ИФНС будут выведены отделы вспомогательной и сервисной групп функций. Оставшиеся в составе ФНС отделы будут осуществлять только основные функции по контролю и сбору налогов.

Для каждого отдела, входящего в типовую структуру ИФНС, разработаны критерии, влияющие на численность пер-

сонала в отделах, и произведен расчет численности сотрудников.

Предварительные критерии, на основании которых можно произвести расчет численности сотрудников ИФНС, представлены в таблице 2.

По нашему мнению, предлагаемый подход позволит решить задачи, стоящие перед ИФНС.

Таблица 2

Критерии для расчета численности сотрудников

Отдел	Критерии
Выездных и камеральных проверок юридических лиц	Количество юридических лиц в регионе; объем поступлений от юридических лиц; количество полученных деклараций и др.
Камеральных проверок физических лиц	Численность населения; кол-во объектов налогообложения в регионе; количество полученных деклараций от физических лиц и др.
Оперативного контроля	Количество кассовой техники в регионе; количество плательщиков акцизов в регионе; количество акцизных складов в регионе; и др.

Развитие системы центров обработки данных

В рамках исследования по созданию автоматизированной информационной системы ФНС России рассматривается возможность передачи функций, осуществляемых сотрудниками ФНС России

на местах, в центры обработки данных (прием, регистрация и сканирование документов, поступивших на бумажных носителях; массовый ввод сведений из электронных образов/с бумажных носителей в базу данных ФНС; массовая печать и рассылка налоговых уведомлений;

архивное хранение документов, поступивших на бумажных носителях).

В рамках исследования по повышению качества работы ФНС России за счет автоматизации большинства процессов предлагается развитие системы центров обработки данных ФНС России (ЦОХД).

Основной подход к методике размещения ЦОХД включает следующие направления:

- определение состава факторов влияния на размещение ЦОХД;
- корреляционно-регрессионный анализ показателей текущей деятельности ЦОХД;
- ABC-анализ текущей деятельности ЦОХД по основным показателям;
- позиционирование действующих ИФНС по различным критериям.

Задачей первого направления работы является выявление факторов, оказывающих прямое и косвенное влияние на деятельность ЦОХД. Для достижения поставленной задачи определим общий состав внутренних и внешних факторов влияния на деятельность ЦОХД. Далее по методике «Дельфи» определим сводный рейтинг факторов и распределение их на группы прямого и косвенного влияния.

Корреляционно-регрессионный анализ производится посредством статисти-

ческого моделирования динамики показателей деятельности ЦОХД за 7–10 лет [6]. Горизонт прогнозирования устанавливается в 10 лет – до 2020 г. Данный анализ производится для выявления общих закономерностей изменения между показателями деятельности и факторами влияния. На основе факторов с высоким уровнем корреляции с показателями деятельности ЦОХД будет построена прогнозная модель [7]. Показателем для целей массового ввода будут являться показатели «общее количество бумажных документов, обработанных в ИФНС», «общее количество бумажных документов в разрезе видов документов, обработанных в ИФНС», «общее количество листов, обработанных в ИФНС».

Численность сотрудников центров обработки данных будет варьироваться от 500 до 1500 человек в зависимости от объема обрабатываемых документов и объема поставленных задач.

Оптимальным является проведение ABC-анализа ИФНС в динамике за 5–7 лет с шагом в 2 года. Данный метод является количественным и объективно сегментирует все ИФНС (≈ 1100) по основным показателям текущей деятельности на 3 и более сегментов.



Рис. 2. Ориентировочная численность персонала в ЦОД

В качестве основных критериев оценки деятельности все ИФНС сегментированы по 3 шкалам (трехмерной системе координат). Результатом сегментирования является перечень отдельных ИФНС, кластеров ИФНС и перспективных регионов для открытия ЦОХД. Основная задача исследования – обосновать выбор месторасположения ЦОХД.

Описание бизнес-процессов целевой модели

Для выбора региона, города, определения размера ЦОД и подготовки технико-экономического обоснования их открытия необходимо выделить критерии оценки выбора месторасположения ЦОХД:

- наличие действующего ЦОХД в регионе/федеральном округе;
- количество налоговых документов в регионе/федеральном округе;
- транспортная доступность (наличие сети железных, автомобильных дорог).

Кабинетная часть исследования также включала комплексный количественный анализ статистики налогового документооборота всех российских регионов по четырём видам документов за несколько лет: бухгалтерская и налоговая отчетность, истребованные документы, регистрационные документы, печать и рассылка (рис. 3).

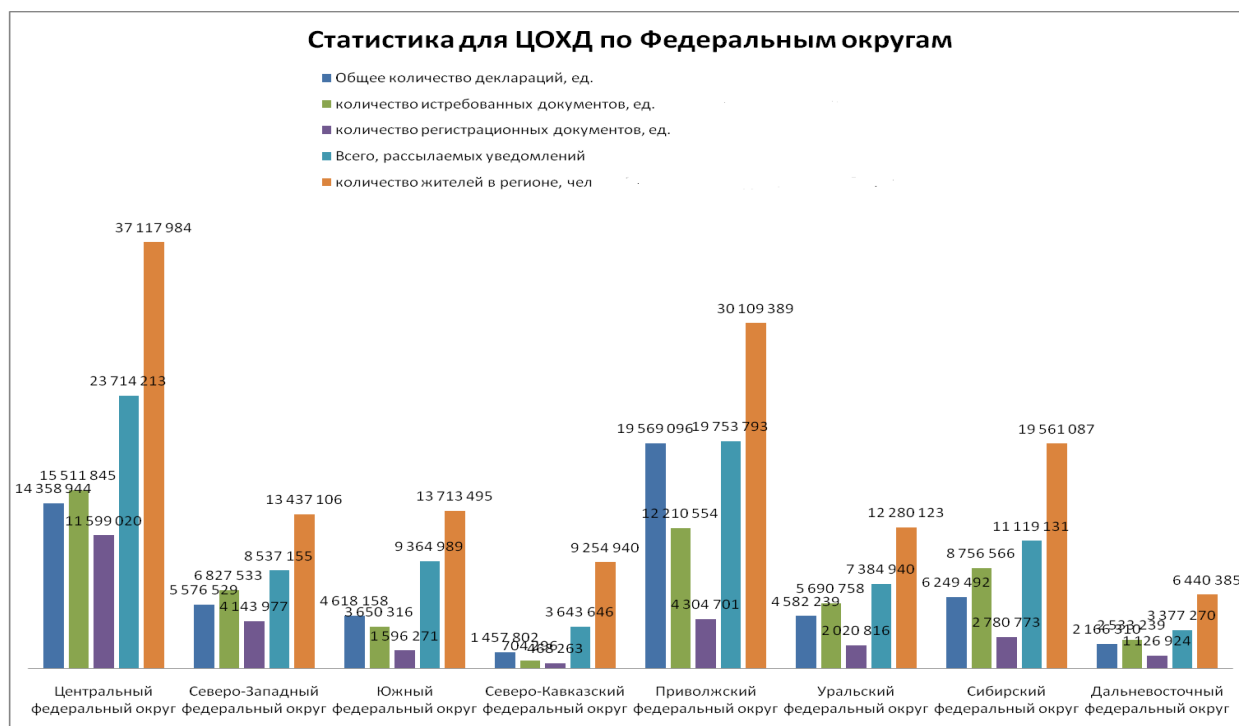


Рис. 3. Статистические данные по федеральным округам

В качестве используемой статистики выступают следующие документы, обрабатываемые в ЦОХД, проклассифицированные в несколько основных групп:

1. Бухгалтерская и налоговая отчетность: все налоговые декларации физических и юридических лиц. Наблюдается тенденция к увеличению доли деклара-

ций, представляемых в электронном виде.

2. Истребованные документы: все документы, дополнительно запрашиваемые налоговыми органами у налогоплательщиков в рамках тех или иных мероприятий, как правило, в рамках налоговых проверок (счет-фактура, товарная

накладная, платежное поручение, акт о приемке выполненных работ, товарно-транспортная накладная, книга продаж, договор (контракт, соглашение). Именно массовые документы целесообразно обрабатывать в ЦОХД.

3. Регистрационные документы: документы, представляемые налогоплательщиками, проходящими те или иные регистрационные процедуры в налоговых органах (заявление о государственной регистрации юридического лица при создании, протокол, учредительный договор юридического лица, документ об оплате государственной пошлины и т. д.). Большинство из этих документов не требует полной оцифровки и переноса семантических данных.

4. Печать и рассылка: документы, рассылаемые налоговыми органами в адрес налогоплательщиков (уведомления физическим лицам об уплате транспортного, земельного налога и налога на недвижимое имущество). С введением единого уведомления количество рассылаемых документов существенно сократится.

В настоящее время существуют следующие центры обработки и хранения данных:

– **Москва**; обслуживает г. Москву, Московскую, Курскую, Смоленскую, Тверскую, Рязанскую, Тульскую, Ярославскую области;

– **Санкт-Петербург**; обслуживает г. Санкт-Петербург и Ленинградскую область;

– **Нижний Новгород**; обслуживает Нижегородскую область;

– **Волгоград**; обслуживает Волгоградскую область;

– **Кемерово**; обслуживает Кемеровскую область, но только в рамках печати и рассылки налоговых уведомлений, ввод налоговых документов в данном ЦОД не производится.

В остальных субъектах РФ на базе существующих инспекций создаются центры подготовки документов (далее – ЦПД). Задача повышения качества оперативной деятельности и управляемости системы Федеральной налоговой службы осложняется большим количеством регионов в совокупности с их большой площадью и расстояниями до крупных городов. Одним из современных инструментов повышения эффективности является создание автоматизированной системы для передачи функций в центры обработки данных.

Для централизации на уровне центра обработки данных функций ввода, печати, рассылки и хранения налоговых документов необходимо существенно модернизировать и расширить существующие центры. По результатам технико-экономического обоснования в дополнение к 5 существующим ЦМВ были выбраны кластеры с центрами в следующих регионах:

– г. Хабаровск (Владивосток, Благовещенск);

– г. Екатеринбург (Челябинск/Уфа);

– г. Казань (Самара);

– Подмоскowie (Мытищи/Королев/Подольск/Тула/Калуга/Рязань).

В соответствии с международной методикой бизнес-планирования UNIDO для целевой модели создания ЦОД рассчитаны планы производства и логистики, управления персоналом и организации деятельности, финансово-инвестиционный. В данных планах определены эталонные значения ключевых показателей деятельности ЦОД в части экономики, производительности и персонала. В рамках системного подхода построена целевая процессная модель деятельности ЦОД [8]. Целевая модель системы массового ввода и печати имеет следующую организационно-функциональную структуру. Схематично описание бизнес-процессов целевой модели представлено на рисунке 4.

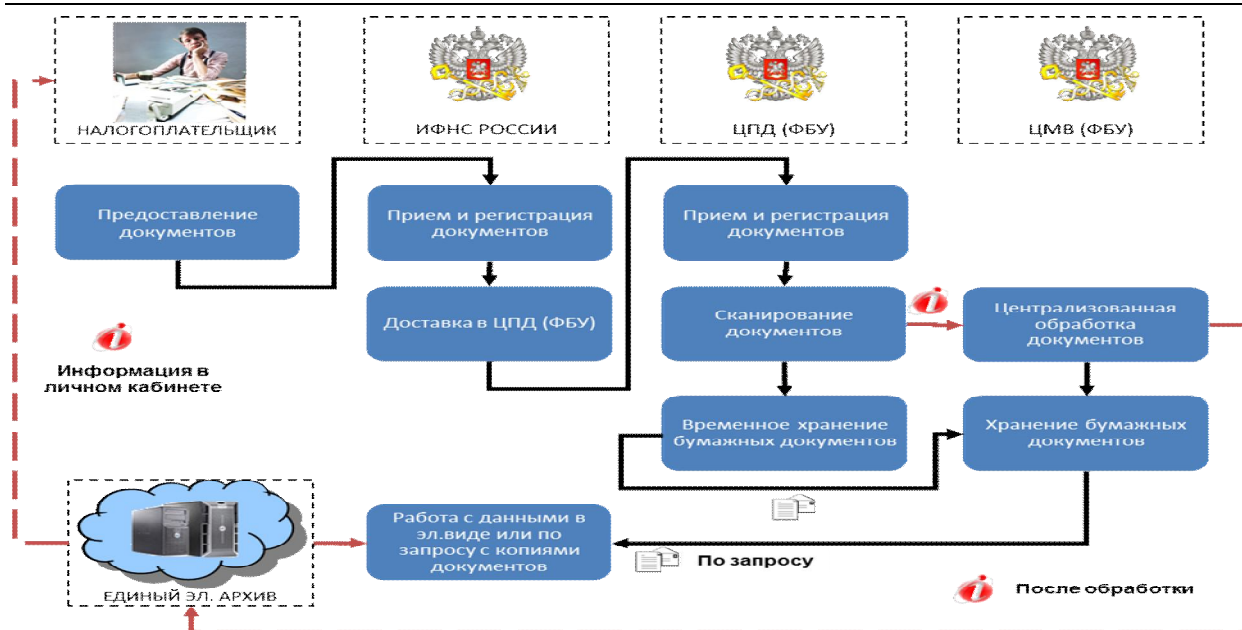


Рис. 4. Концептуальная модель СМВ

Для выбора целевых регионов размещения новых ЦОД проведён социально-экономический анализ регионов страны с использованием корреляционно-регрессионного и АВС-анализа [8]. Составлен перечень ключевых региональных и производственных показателей деятельности налоговых инспекций страны для бенчмаркинга.

Полевая часть исследования включала диагностику трёх из пяти действующих ЦОД в разных городах страны посредством личных интервью ключевых руководителей, тайминга выполняемых операций сотрудниками. В рамках социально-экономического положения регионов анализировались: объем валового регионального продукта; число предприятий и организаций; число малых предприятий; численность населения; плотность населения и т. д. В рамках транспортной инфраструктуры регионов анализировались: густота автомобильных дорог; количество отделений связи (почтовых отделений). Базируясь на анализе каждого показателя, составлен итоговый рейтинг регионов (табл. 3).

На основе анализа данных показателей внешней среды и показателей деятельности непосредственно ИФНС по ре-

гионам определялись целевые регионы для размещения новых центров массового ввода.

В результате подготовки стратегии развития сети центров обработки данных произведен расчет и сравнение возможных вариантов реализации функций массового ввода и печати документов. Для каждой функции осуществлено: построение экономической модели функции, включающей два-три сценария и, при необходимости – варианты реализации функции; расчет экономии, которая достигается при реализации каждого сценария и варианта экономической модели в целевой модели управления.

Независимо от динамики объемов производства централизация функции массовой печати позволит достичь существенной экономии затрат. Основным фактором снижения затрат является сокращение затрат на персонал при сохранении объемов, обеспечиваемых в настоящее время ФНС. Эффект представляет собой экономию на издержках за счет выведения непрофильных функций, сокращения персонала за счет централизации, сокращения техники. Результатом в масштабах страны является экономия госбюджета.

Таблица 3

Рейтинг регионов РФ по внешним факторам

Регион	Объем обработки документов, млн листов	Группа ABC	Валовой региональный продукт, млн руб.	Группа FNS	Плотность населения тыс. человек на тыс. кв. м	Группа XYZ
1. Московская обл.	43,3	A	1 685	F	147,4	X
2. Свердловская обл.	21,1	A	944	F	22,6	Z
3. Ростовская обл.	19,6	A	576	F	41,9	Y
4. Челябинская обл.	15,0	A	665	F	39,6	Y
5. Краснодарский край	14,8	A	809	F	68,4	X
6. Республика Татарстан	14,5	A	923	F	55,7	X
7. Приморский край	13,9	A	319	N	12,0	Z
8. Красноярский край	13,2	A	740	F	1,2	Z
9. Самарская обл.	12,4	A	707	F	59,1	X
10. Новосибирская обл.	12,2	A	460	N	14,9	Z
11. Оренбургская область	12,2	A	425	N	17,1	Z
12. Республика Башкортостан	11,9	A	749	F	28,5	Z
13. Ставропольский край	11,8	A	275	N	41,0	Y
14. Владимирская обл.	10,3	B	176	S	49,1	Y
15. Иркутская обл.	9,6	B	457	N	3,2	Z
16. Омская обл.	9,1	B	353	N	14,3	Z
17. Республика Удмуртия	8,9	B	240	N	36,3	Y
18. Пермский край	8,7	B	609	F	16,9	Z
19. Тюменская обл.	7,7	B	493	N	8,4	Z
20. Воронежская обл.	7,1	B	289	N	43,3	Y
21. Хабаровский край	6,9	B	273	N	1,8	Z
22. Саратовская обл.	6,3	B	331	N	25,3	Z
23. Ярославская обл.	6,2	B	220	S	36,1	Y
24. Калининградская обл.	5,4	B	182	S	62,1	X
25. Ульяновская обл.	5,4	B	151	S	34,9	Y
26. Алтайский край	5,3	B	269	N	14,8	Z
27. Ивановская обл.	5,3	B	86	S	49,8	X
28. Ленинградская обл.	5,2	B	384	N	19,4	Z
29. Рязанская обл.	5,1	B	150	S	29,1	Z
30. Вологодская обл.	4,9	B	298	N	8,4	Z
31. Белгородская обл.	4,4	B	319	N	56,5	X
32. Архангельская обл.	4,3	B	298	N	2,1	Z
33. Курская обл.	4,3	B	168	S	38,3	Y
34. Республика Коми	4,1	C	296	N	2,3	Z
35. Тульская обл.	4,1	C	231	N	59,9	X
36. Ханты-Мансийский АО – Югра	4,0	C	1 938	F	2,9	Z
37. Забайкальский край	3,9	C	141	S	2,6	Z
38. Чувашская Республика	3,9	C	158	S	69,9	X
39. Кировская обл.	3,8	C	151	S	11,6	Z

Окончание табл.

Регион	Объем обработки документов, млн листов	Группа ABC	Валовой региональный продукт, млн руб.	Группа FNS	Плотность населения тыс. человек на тыс. кв. м	Группа XYZ
40. Республика Карелия	3,7	C	117	S	3,8	Z
41. Костромская обл.	3,6	C	81	S	11,4	Z
42. Орловская обл.	3,4	C	95	S	32,9	Y
43. Пензенская обл.	3,3	C	145	S	31,6	Y
44. Мурманская обл.	3,1	C	216	S	5,8	Z
45. Республика Саха (Якутия)	3,0	C	305	N	0,3	Z
46. Томская обл.	2,9	C	252	N	3,3	Z
47. Псковская обл.	2,9	C	73	S	12,4	Z
48. Калужская обл.	2,9	C	153	S	33,6	Y
49. Липецкая обл.	2,7	C	263	N	48,2	Y
50. Новгородская обл.	2,7	C	115	S	11,8	Z
51. Республика Мордовия	2,6	C	95	S	31,7	Y
52. Амурская обл.	2,6	C	137	S	2,4	Z
53. Смоленская обл.	2,5	C	122	S	19,4	Z
54. Тверская обл.	2,5	C	197	S	16,2	Z
55. Сахалинская обл.	2,2	C	336	N	5,9	Z
56. Республика Бурятия	2,2	C	127	S	2,7	Z
57. Брянская обл.	1,9	C	127	S	37,0	Y
58. Ямало-Ненецкий автономный округ	1,8	C	713	F	0,7	Z
59. Курганская обл.	1,7	C	106	S	13,3	Z
60. Тамбовская обл.	1,7	C	123	S	31,5	Y
61. Республика Дагестан	1,5	C	211	S	54,4	X
62. Астраханская обл.	1,3	C	147	S	20,6	Z
63. Республика Алтай	1,1	C	19	S	2,3	Z
64. Хакасия Республика	1,0	C	74	S	8,8	Z
65. Магаданская обл.	0,9	C	42	S	0,3	Z
66. Кабардино-Балкарская Республика	0,7	C	59	S	71,5	X
67. Камчатский край	0,7	C	78	S	0,7	Z
68. Республика Адыгея	0,7	C	37	S	56,8	X
69. Карачаево-Черкесская Республика	0,6	C	35	S	29,9	Y
70. Еврейская автономная обл.	0,5	C	27	S	5,1	Z
71. Республика Тыва	0,4	C	24	S	1,9	Z
72. Чукотский автономный округ	0,4	C	31	S	0,1	Z
73. Республика Северная Осетия – Алания	0,2	C	58	S	87,6	X
74. Ингушетия Республика	0,0	C	19	S	143,5	X

В разработанных моделях приведена оценка текущих (операционных) затрат ЦМВ на планируемые 5 лет, а также проведен анализ эффективности создания ЦМВ путем сравнения величины плановых затрат с аналогичными затратами ФНС.

На основании осуществленных авторами расчетов по статьям операционных расходов центра массового ввода был

сформирован сводный финансовый план деятельности центра для каждого сценария. Основные статьи расходов для функции массового ввода по двум сценариям приведены в таблице 4. Экономия расходов в обоих сценариях рассчитывается относительно существующих расходов ФНС на реализацию функции массового ввода с прогнозом на 5 лет.

Таблица 4

Сводный финансовый план по основным статьям расходов, млн руб.

Показатель	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	Всего
<i>Сценарий 1: регистрация документов в ФНС</i>						
Расходы на персонал	3 387	3 577	3 899	4 296	4 703	19 861
Амортизация оборудования	149	149	149	149	149	746
Дополнительные затраты на экспедицию	76	84	92	101	111	464
Расходы на аренду офисных и складских помещений	180	198	218	239	263	1 098
Итого расходов для функции массового ввода	3 792	4 008	4 358	4 785	5 226	22 170
Экономия затрат	546	963	1 340	1 750	2 272	6 871
<i>Сценарий 2: регистрация документов в ЦМВ</i>						
Расходы на персонал	2 605	2 638	3 070	3 406	3 758	15 477
Амортизация оборудования	130	130	130	130	130	649
Дополнительные затраты на экспедицию	76	84	92	101	111	464
Расходы на аренду офисных и складских помещений	186	205	225	248	272	1 135
Итого расходов для функции массового ввода	2 997	3 056	3 516	3 885	4 271	17 725
Экономия затрат	1 341	1 914	2 182	2 651	3 227	11 315

Совокупные расходы на реализацию функции массового ввода по первому сценарию за 5 лет составляют 22,17 млрд руб., а по второму – 17,73 млрд руб. Наибольшая экономия расходов за 5 лет в размере 11,3 млрд руб. достигается во втором сценарии, когда регистрация документов производится в ЦМВ (ЦПД). Данная экономия обеспечивается в основном за счет экономии расходов на персонал, а также экономии расходов на амортизацию оборудования. Экономически более целесообразным является второй сценарий реализации функции мас-

сового ввода, который предполагает большее сокращение численности и расходов на персонал в сравнении с первым сценарием. По первому сценарию также обеспечивается экономия расходов в размере 6,87 млрд руб. за 5 лет. Первый вариант организации работы центра позволяет достичь наименьшей из возможных размеров экономии затрат на печать уведомлений в течение 5 лет (1 752 млн руб.). Причиной этого является недогрузка персонала в периоды, не являющиеся пиковыми – январь-апрель и сентябрь-декабрь отчетного года.

Заключение

В настоящее время актуальной является задача повышения качества оперативной деятельности и управляемости системы Федеральной налоговой службы. Решение данной задачи осложняется общим количеством регионов в совокупности с их большой площадью и расстояниями до крупных городов. Авторами был предложен один из современных и необходимых инструментов повышения эффективности – создание автоматизированной системы для передачи функций в центры обработки данных. Практическая реализация работ предусматривала два этапа: исследовательский и проектный. На исследовательском этапе авторами был разработан методический подход с учётом исследований международного опыта организации налоговой деятельности в ряде стран (США, Канада, Англия), а также принципов централизации сетевых крупных частных и государственных организаций. Результатами выполненного исследования являются:

– разработка целевой модели системы массового ввода в федеральной налоговой системе России;

– разработка технико-экономического обоснования для различных вариантов взаимодействия ЦОДов, ИФНС и налогоплательщиков;

– оптимизация отдельных элементов системы управления ФНС России;

– расчет количества ЦОДов, необходимых для обеспечения ввода данных по документам, поступающим в ФНС России;

– определение регионов страны для размещения ЦОД;

– прогноз показателей деятельности новых ЦОД и оценка экономической эффективности их деятельности в выбранных регионах страны.

Предлагаемая модель и централизация функции массовой печати позволит достичь существенной экономии затрат и эффекта в масштабах страны.

Список литературы

1. О новых подходах в налоговом администрировании рассказал Дмитрий Сатин на Всероссийском налоговом форуме [Электронный ресурс] // Федеральная налоговая служба: сайт. – 2015. – URL: https://www.nalog.ru/rn25/news/activities_fts/5820532/ (дата обращения: 27.11.2015).

2. О внесении изменений в статью 165 части второй Налогового кодекса Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 29 дек. 2014 г. № 452-ФЗ. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

3. М. В. Мишустин принял участие в заседании Бюро Форума по налоговому администрированию [Электронный ресурс] // Федеральная налоговая служба : сайт. – 2015. – URL: https://www.nalog.ru/rn25/news/activities_fts/5819780/ (дата обращения: 27.09.2015).

4. Куклина Т. В. Налоговое администрирование в РФ: сущность, принципы и основные проблемы // Вестник Томского государственного университета. – 2009. – № 329. – С. 179–181.

5. Модель анализа пяти конкурентных сил Майкла Портера [Электронный ресурс] // PowerBranding.R:сайт. – URL: <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/porter-model/> (дата обращения: 10.08.2015).

6. Четыркин Е. М. Финансовая математика. – М.: Дело АНХ, 2008. – 306 с.

6. Вебер М. Бизнес-вычисления. Практика расчетов основных показателей. – М.: Омега-Л, 2007. – С. 98.

8. Цокова В. А., Кабисова А. Р., Халин А. А. Методологические аспекты анализа сущности налоговой системы на основе системного подхода [Электронный ресурс] // Экономические исследования. – 2013. – № 1. – URL: <https://www.erce.ru/internet-magazine/magazine/33/515/> (дата обращения: 10.08.2015).

Получено 13.10.15

T. K. Mirosnikova, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Vladivostok State University of Economy and Service (e-mail: tatyana.mirosnikova@wsu.ru)

N. L. Kuchugin, Project Manager for Strategy and Management LLC "Business Class" (Moscow) (e-mail: tatyana.mirosnikova@wsu.ru)

DEVELOPMENT OF OPTIMIZATION MODEL OF THE FEDERAL TAX SYSTEM OF RUSSIA

Improving the management of the tax system is one of the priorities tasks of the tax policy of the Russian Federation at the current state. Optimization of tax administration from the point of view of the management aspect determines the effectiveness of the tax system of the country. Creating a new model which includes an automated system for the transfer of responsibilities in the data center will provide a nationwide savings of the state budget. The methodological approach involves the using of correlation regression analysis through statistical modeling of the dynamics of indicators, ABC analysis of current activity of the centers of processing of data on main indicators. On the basis of factors with a high level of correlation built the forecast model of optimization of management of Federal tax service of Russia.

Key words: tax system, centers of mass, optimizacija management system the Federal tax service of the Russian Federation, development of predictive models.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

УДК 316.334.2

Б. Б. Подгорный, канд. социол. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет» (Курск) (e-mail: b.podgorny46@gmail.com)

ФОНДОВЫЙ РЫНОК: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ

В статье проведено сравнение экономических и социологических подходов к изучению фондовых рынков. Показано, что экономика рассматривает действия акторов фондового рынка без учета воздействия социальных общностей, институтов, норм и ценностей; социология стремится к тому, чтобы учесть неэкономические факторы, влияющие на развитие и работу фондового рынка.

Ключевые слова: фондовый рынок, человек экономический, человек социологический, подходы к изучению фондового рынка.

В 90-е годы прошлого столетия в нашей стране понятие «рынок» приобрело новый смысл, трансформировавшись в один из важнейших элементов экономики. Еще через несколько лет в обиходе (сначала в узких профессиональных кругах, постепенно и в массовом применении) появилось понятие «фондовый рынок» [1].

Изучению рынков, включая и фондовый рынок, уделяют внимание многие науки, в том числе экономика и социология. Однако, имея общий объект изучения, эти науки по-разному подходят к пониманию как рынка в целом, так и фондового рынка в частности, что, в первую очередь, связано с различным пониманием человека экономического и человека социологического. Экономика рассматривает человека как рационального, эгоистичного, независимого, информированного актора экономической деятельности, которому чуждо все социальное и на действия которого не влияют культурные, этнические, моральные и политические особенности. А с точки зрения социологии человек способен поступать вопреки обстоятельствам, переключаться с одной логики действия на другую, проявляя одновременно волю и гибкость, при этом он способен на стратегию – последовательные и рефлексивные действия, моделирование собственного будущего. Человек социологический

включён в сплетение формальных и неформальных сетей, действует в составе социальных групп, принадлежит к локальным и национальным общностям [2, с. 17–62].

При изучении фондовых рынков и экономикой, и социологией применяются методы анализа и синтеза, метод индукции и дедукции, метод математического моделирования, метод научной абстракции, но при этом экономический и социологический подходы значительно отличаются.

Цель настоящей статьи – сравнить экономические и социологические подходы к изучению фондовых рынков. При написании статьи автором использовались материалы зарубежных и российских исследователей, а также результаты собственных десятилетних социологических исследований российского фондового рынка.

Экономические подходы

Можно выделить несколько основных направлений, применяемых экономикой для изучения фондового рынка: анализ статистических данных; определение движения цен на инструменты фондового рынка (фундаментальный анализ, технический анализ); формирование инвестиционных портфелей; пове-

денческие финансы; анализ фондового рынка с точки зрения теории хаоса.

Анализ статистических данных применяется для определения количественных показателей фондового рынка, он охватывает все составляющие фондового рынка.

Фундаментальный анализ применяется для исследования финансово-экономического состояния компаний. С его помощью можно достичь двух целей: во-первых, осуществить отбор эмитентов, акции которых могут принести наибольшую прибыль, во-вторых, определить «справедливую» стоимость акций. В рамках фундаментального анализа производится углублённое изучение информации о текущем состоянии компании и перспективах её развития, материалов, которые компания публикует о себе, бухгалтерских отчётов о прибыли и убытках. Также учитывается ряд макроэкономических показателей: инфляция, процентная ставка, уровень деловой активности.

Фундаментальный анализ базируется на двух главных гипотезах. Первая подразумевает, что на прибыль тех или иных активов могут влиять не только внутренние, но и внешние аспекты рынка. Во второй делается упор на тот факт, что существует некая гипотеза о возможности оценивания реальной стоимости финансовых активов на базе ее сравнения с действующими на данный момент времени котировками. Таким образом, если акции недооценены, то их нужно покупать, а в обратном случае – продавать.

Технический анализ фондового рынка представляет собой исследование и построение прогнозов движения биржевых инструментов на основе графиков. При проведении технического анализа и составления прогноза используются формации и графические фигуры, которые позволяют предполагать дальнейшие движения рынка.

Основой для развития и использования технического анализа стала теория Доу-Джонса, согласно которой: история

повторяется; цена учитывает все; движение цены подчинено общим тенденциям, формирующим ее направление (тренд).

Теория формирования инвестиционного портфеля – направление, которое предполагает, что инвестор должен обосновать свое решение относительно выбора оптимального портфеля исключительно ожидаемой доходностью и стандартным отклонением доходности. После того, как каждый портфель исследован с точки зрения потенциальных вознаграждения и риска, инвестор должен выбрать портфель, который является для него наиболее подходящим. Автор теории – американский экономист лауреат Нобелевской премии 1990 года за работы по теории финансовой экономики Гарри Марковиц [3].

Цель исследования фондового рынка с точки зрения поведенческих финансов – выяснить, почему участники торгов систематически совершают ошибки, которые влияют на цены и на прибыль, что приводит к неэффективности рынка (при этом часть участников торгов на неэффективности рынка получают весомую прибыль). Исследователями определены основные причины неэффективности рынка: излишняя и недостаточная реакция на информацию, задающую рыночные тенденции, ограниченное внимание инвесторов, чрезмерная самоуверенность, чрезмерный оптимизм, стадный инстинкт и шумовая торговля. Наиболее известен своими исследованиями в области поведенческих финансов лауреат Нобелевской премии по экономике 2013 года американский экономист Роберт Шиллер [4; 5]

Теория хаоса представляет фондовый рынок как одну из наиболее сложных систем, она подразумевает, что в структуре фондового рынка есть мощные нелинейные связи и рекурсивные петли. При этом к основным концепциям теории хаоса можно отнести те факты, что фондовый рынок неэффективен и не нахо-

дится в постоянном равновесии. Представители данного направления Б. Мандельброт, Р. Хадсон [6], Э. Петерс [7] и др.

Социологические подходы

Основываясь на парадигмальных учениях Карла Маркса, Макса Вебера, Вернера Зомбарта, Йозефа Шумпетера, Эмиля Дюркгейма, Пьера Бурдьё, современная социология для изучения рынков использует специальные подходы [8, с. 26], среди которых: экологический – рынок как совокупность ниш, занятых различными популяциями организаций (основные представители Г. Кэрролл и Х. Олдрич); сетевой – анализ сетевых связей между участниками рынка (основные представители Уайт, Р. Бёрт, У. Пауэлл, Д. Старк, В. Радаев); неоинституциональный – роль правил в функционировании рынка (основные представители – У. Бейкер, Н. Биггарт, П. Димаджио, В. Ни, Н. Флигстин); политико-экономический – роль властных отношений во взаимодействии между участниками рынка, отношения между самими участниками рынка и их отношения с государством (основные представители Ф. Блок, Б. Каррутерс, П. Эванс); социокультурный – изучение влияния культурных навыков, привычек, традиций (основные представители – М. Аболафия, П. Димаджио, Ф. Доббин, В. Зелизер, Б. Подгорный, Д. Стребков); феноменологический – определяющий рынок с точки зрения совокупности значений, выработанных его участниками (основные представители К. Кнорр-Цетина, П. Аспес); политико-культурный – понимание рынка как организационного поля (основные представители П. Бурдьё, Н. Флигстин, В. Радаев).

Рассмотрим особенности перечисленных подходов и возможность их использования для изучения российского фондового рынка.

Экологический подход представляет рынок как множество организационных

популяций, при этом развитие рынка носит интерактивный характер и зависит от того, как приспособляются к изменениям организации определенной популяции и организации смежных популяций, которые конкурируют друг с другом за ресурсы и признание (легитимацию). Данный подход оперирует такими понятиями, как рыночная ниша и ее заполнение, отбор организационных форм, специализация, дженерализм, структурная инерция, когнитивная и социополитическая легитимация, организационная демография.

Мы считаем, что экологический подход в полной мере может применяться и при изучении российского фондового рынка, ведь российский фондовый рынок состоит из нескольких популяций, которые можно разделить на следующие группы: эмитенты; инвесторы; профессиональные участники фондового рынка; организации, выполняющие регулятивные функции. При этом особенность фондового рынка и его отличие от других рынков в том, что смежные популяции не конкурируют между собой; конкуренция развивается только между участниками одной популяции. Также важно отметить, что каждая из популяций имеет свои, существенно отличающиеся от других популяций цели. По нашему мнению, в деятельности организаций каждой популяции, кроме явных, публично декларируемых, присутствуют и латентные цели. Система работы выстроена таким образом, что одна из популяций – профессиональные участники фондового рынка – всегда получает прибыль, причем независимо от результатов деятельности других популяций.

Также для изучения фондового рынка подходит использование организационной демографии экологического подхода – количественный и качественный состав популяций, а также причины, оказывающие влияние на эти показатели.

Автором статьи данный подход используется для анализа структуры орга-

низационно-правовых форм предприятий российской экономики [9], а также для определения отношения владельцев и руководителей российских предприятий к выходу в качестве эмитентов на организованный фондовый рынок.

Структурный (сетевой) подход рассматривает рынок как переплетение социальных сетей [social networks], под которыми понимается совокупность устойчивых связей между участниками рынка.

Сетевой подход исходит из предпосылки о том, что участники рынка, вступая в добровольный рыночный обмен, с большей вероятностью завязывают отношения с теми, с кем они имели дело ранее, убедившись в надежности уже известных им партнеров. Основной принцип сетевого подхода – фокусироваться не на самих участниках рынка, в каком бы виде они ни выступали, и не на мотивах, нормах и ценностях, которыми они руководствуются в своих действиях, а на связях между ними.

В силу специфики деятельности и организационной структуры фондового рынка, которая существенно отличается от модели обычного рынка, сетевой подход может применяться лишь для некоторых сторон деятельности российского фондового рынка. Так, этот подход может позволить понять приверженность успешных клиентов конкретному брокеру, объяснить поиск неуспешными клиентами новых брокеров, выяснить мотивы выбора эмитентами, размещающими свои ценные бумаги, тех или иных андеррайтеров и финансовых консультантов.

Неоинституциональный подход рассматривает рынок как совокупность институтов, под которыми понимаются правила поведения и способы поддержания этих правил [8, с. 38]. Институты включают и определенный культурный элемент – вырабатываемые общие понимания, позволяющие более или менее однозначно интерпретировать правила поведения и, следовательно, эффективно

координировать свои действия с другими участниками рынка.

Правила работы российского фондового рынка вырабатываются и контролируются законодательными и исполнительными государственными органами при участии профессиональных объединений. Законодательные акты, принимаемые в России, в некоторой степени способствуют развитию вторичного фондового рынка. Развитию первичного фондового рынка, без которого невозможно привлечение средств в реальную экономику, пока властными структурами не уделяется должного внимания, а профессиональное сообщество, члены которого – профессиональные участники фондового рынка или организаторы торгов, в первую очередь заинтересовано в развитии вторичного рынка как источника комиссионного вознаграждения.

Также на российском фондовом рынке действуют многие неформальные правила, которых придерживаются клиенты профессиональных участников фондового рынка. Так, например, принято, что статистические данные по различным показателям США оказывают значительное влияние на цену акций российских эмитентов на российском рынке. Можно согласиться с тем, что запасы нефти в США влияют на цену акций российского нефтедобывающего сектора, однако трудно найти объяснение, как, например, потребительские настроения американского населения могут влиять на стоимость акций региональных российских компаний, продукция которых реализуется на внутреннем рынке. Изучение этих и других проблем, связанных с работой российского фондового рынка, – задача неоинституционального подхода.

Политико-экономический подход изучает роль властных отношений во взаимодействии между участниками рынка и отношения участников рынка с государством. В России нет жесткого противопоставления фондового рынка и государства друг другу, но, тем не менее,

существует определенное вмешательство государства в хозяйственные процессы, не только в качестве контролирующего органа, но и в качестве акционера. Государством как основным акционером иногда принимаются решения, которые с точки зрения миноритарных акционеров не дают прибыли эмитенту и носят политический характер. Также необходимо отметить, что заявления первых лиц государства могут очень сильно влиять на текущую капитализацию той или иной компании. (В качестве примера можно привести стремительное падение акций компании «Мечел», вызванное высказыванием Президента России о «докторе» для руководителя этой компании, или значительное (более 20% за день) снижение стоимости акций компании «Уралкалий», вызванное высказанным одним из вице-премьеров мнением (как выяснилось через день, это было личное частное мнение, а не мнение Правительства РФ) о виновниках природного явления в виде провалов на территории, где работает данная компания.) Мы считаем, что политико-экономический подход, с дальнейшим анализом полученных результатов и разработкой рекомендаций, позволит выработать правила поведения государства на фондовом рынке.

Социокультурный подход – важнейший из исследовательских подходов, который рассматривает рынок как культурный конструкт, уделяет внимание привычкам, традициям, культурным навыкам, опыту. Этот подход применяется российскими исследователями, является одним из наиболее используемых. Так, есть работы, характеризующие состав частных инвесторов фондового рынка по различным социально-экономическим показателям; изучено влияние культурных, исторических и религиозных традиций на участие населения в инвестировании в инструменты фондового рынка. Также часть исследований посвящена выявлению отношения населения к приватизации 90-х годов, в том числе влиянию приватизации на работу современ-

ного российского фондового рынка [9–14].

Феноменологический подход определяет рынок с точки зрения совокупности значений, выработанных его участниками. Этот подход успешно применяется зарубежными социологами, в том числе и при изучении фондовых рынков. Частные и институциональные инвесторы через своих брокеров ежедневно совершают сделки по купле-продаже ценных бумаг на фондовом рынке, и рынок ими понимается как физически определенное место или как сфера профессиональной деятельности, привязанная к этому месту. Кроме того, у них вырабатывается определенная терминология, которая не всегда будет понятна неучастникам торгов. Также необходимо отметить, что участники торгов воспринимают фондовый рынок как нечто живое, которое может насытиться, упасть, стоять и т. д. [15]

Мы также считаем важным отметить тот факт, что есть значительное количество российских участников торгов, особенно физических лиц, которые утверждают, что на российском фондовом рынке существуют так называемые «кукловоды», которые специально устраивают рост или падение цены на фондовом рынке, причем именно тогда, когда конкретный участник торгов находится в торговой позиции, противоположной текущей. (В интервью с частными инвесторами автору так и не удалось выяснить, что или кто конкретно понижает или повышает цену, тем не менее, большинство интервьюируемых считают, что их так называемые «проигрыши на бирже» произошли именно из-за деятельности «кукловодов».) Это тоже является предметом изучения, для чего применим феноменологический подход.

Политико-культурный подход – понимание рынка как организационного поля. Понятие «поле» было введено в оборот П. Бурдьё в середине 1960-х гг. как средство для исследования мира искусства и литературы [16]. Позже область применения этого понятия значительно

расширилась, и сегодня речь идет о лубой интеллектуальной, философской, научной, религиозной, академической, поэтической, юридической, издательской, политической, экономической, бюрократической, спортивной и журналистской деятельности в соответствующих полях [3, с. 101]. Концепция рынка как поля получила свое развитие сначала в американской экономической социологии, где сформировалось понятие «организационных полей». Эту концептуальную линию наиболее активно развивает Н. Флигстин [17] и В. Радаев [16], рассматривая поле как арену взаимодействия акторов».

По нашему мнению, российский фондовый рынок – организационное поле, которое образовано пересечением нескольких фундаментальных социальных полей: государства, экономики, населения, профессиональных участников фондового рынка, и которое требует как всесторонних исследований влияния образующих полей на его работу, так и действия участников фондового рынка относительно друг друга.

Выводы

Как видно из проведенного нами анализа, основная разница между экономическими и социологическими подходами к изучению фондовых рынков заключается в том, что экономика рассматривает действия акторов фондового рынка без учета воздействия социальных общностей, институтов, норм и ценностей; социология стремится к тому, чтобы учесть неэкономические факторы, влияющие на развитие и работу фондового рынка.

Также необходимо отметить, что российский фондовый рынок пока не выполняет присущих фондовому рынку как экономических, так и социальных функций. За последние пять лет проведены всего несколько IPO (публичных размещений акций); средний показатель free float ведущих компаний, чьи акции обрабатываются на организованном фондовом

рынке, как правило, не превышает 20%; на основном рынке Московской биржи доступны акции менее 300 компаний.

По нашему мнению, российские исследования фондового рынка, как экономические, так и социологические, дополняя друг друга, при использовании результатов и выводов зарубежного опыта должны стать основой концепции создания сообщества собственников российской экономики через приоритетное развитие деятельности компаний в виде публичных акционерных обществ и участие массового населения в их уставных капиталах.

Список литературы

1. Подгорный Б. Б. К истории формирования российского фондового рынка // Социологические исследования. – 2009. – № 11. – С. 39–45.
2. Радаев В. В. Экономическая социология. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. – 603 с.
3. Markowitz H. M. Mean Variance Analysis in Portfolio Choice and Capital Markets. – Basil: Blackwell, 1990.
4. Шиллер Р. Иррациональный оптимизм. Как безрассудное поведение управляет рынками. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 422 с.
5. Шиллер Р. Финансы и хорошее общество. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2014. – 504 с.
6. Мандельброт Б., Хадсон Р. Л. (Не)послушные рынки. Фрактальная революция в финансах. – М.: Вильямс, 2006. – 408 с.
7. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. – М.: Мир, 2000. – 366 с.
8. Радаев В. В. Анализ рынков в современной экономической социологии: пер. с англ. / отв. ред. В. В. Радаев, М. С. Добрякова; сост., науч. ред. и авт. предисл. В. В. Радаев. – 2-е изд. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. – 423 с.
9. Стребков Д. О. Новички и профессионалы на российском фондовом рынке // Социологический журнал. – 2008. – № 4. – С. 84–100.

10. Подгорный Б. Б. Российский фондовый рынок: сообщество инвесторов или игровой клуб? // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2014. – № 4. – С. 149–159.

11. Подгорный Б. Б. Частные инвесторы фондового рынка о приватизации // Социологические исследования. – 2014. – № 1. – С. 40–46.

12. Стребков Д. О. Самоидентификация профессиональных биржевых игроков в России // Социальная реальность. – 2008. – № 5. – С. 5–21.

13. Стребков Д. О. Мотивация прихода российских частных инвесторов на фондовый рынок // Экономическая социология. – 2007. – Т. 8, № 5. – С. 17–39.

14. Podgorny B. Privatization or piratizing in Russia: population opinion 20 years later // Economic Annals-XXI. – 2015. – № 3-4. – P. 21–24.

15. Кнорр-Цетина К., Брюггер У. Рынок как объект привязанности: исследование

постсоциальных отношений на финансовых рынках // Экономическая социология. – 2005. – Т. 6, № 2. – URL: http://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204930/ecsoc_t6_n2.pdf#page=29 (дата обращения: 03.07.2015).

16. Бурдьё П. Социальное пространство: поля и практики / сост. и общ. пер. с фр. и послесл. Н. А. Шматко. – Ч. 1, СПб.: Алетейя, 2007. – 567 с.

17. Здравомыслов А. Г. Поле социологии в современном мире / под общ. ред. Н. И. Лапина. – М.: Логос, 2010. – 408 с.

18. Флигстин Н. Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века / пер. с англ. А. А. Куракина; под науч. ред. В. В. Радаева. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. – 392 с.

19. Радаев В. В. Как организуется рыночное взаимодействие*: препринт WP4/2010/01. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2010. – 60 с.

Получено 19.10.15

B. B. Podgorny, Candidate of Sociological Sciences, Associate Professor, Southwest State University (Kursk) (e-mail: b.podgorny46@gmail.com)

STOCK MARKET: ECONOMIC AND SOCIOLOGICAL STUDY APPROACHES

The article conducted the sociological and economic approaches to the study of stock markets. It shows that the economy is considering actions of the actors of stock market excluding the impact of social communities, institutions, norms and values; sociology strives to take account of non-economic factors affecting the development and the operation of the stock market.

Key words: stock market, economic man, sociological man, approaches to the study of the stock market.

УДК 316.3

О. А. Крицкая, канд. социол. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет» (Курск) (e-mail: olga.kritskaya27@yandex.ru)

А. В. Ляхов, студент, ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет» (Курск) (e-mail: matuz2013@yandex.ru)

А. Ю. Вертакова, студент, ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет» (Курск) (e-mail: reandm@rambler.ru)

ИЗУЧЕНИЕ УРОВНЯ КРИТИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ С ЦЕЛЬЮ РЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ ЗАНЯТОСТИ МОЛОДОГО ПОКОЛЕНИЯ

В статье рассмотрено понятие «критическое мышление» и методы его формирования в студенческой среде. Проанализирована мотивация к процессу обучения в высших учебных заведениях. Изучены качества, присущие критически мыслящей личности, а также факторы, способствующие его развитию.

Ключевые слова: студент, критическое мышление, образование, учебная деятельность.

В последнее время кризис образования все чаще дает о себе знать. Можно долго полемизировать о кризисе, который затрагивает политику, экономику и другие социальные аспекты, которые игнорировать, бесспорно, нельзя, но, по нашему мнению, одной из самых важных проблем, которая затрагивает общество в целом, является проблема образования. Отсутствие интереса к познаваемой профессии, рациональному изучению и критическому анализу предметной области порождает некомпетентных специалистов, что не может не затронуть в целом общество [1].

Мотивация к процессу обучения – это совокупность процессов, побуждающих ученика к продуктивной познавательной деятельности, а также активному освоению познавательной деятельности. Мотивация является побуждающим фактором, она вызывает активность в личности, определяет ее направление и весьма необходима в процессе университетского обучения. Подробно рассматривая мотивации в учебной деятельности, нужно заметить, что само понятие «мотив» плотно связано с понятием «цель» и «потребность», при взаимодействии которых появилось понятие «мотивационная сфера». Этот термин объединяет в себе все стимулирующие ориентиры: интересы, потребности, мотивы, установки, склонности и др.

В университете рычагами мотивации управляют не только преподаватели (мотивации обучения, формирующие отношение к профессиональным обязанностям), но и сами студенты (мотивации учения, внутренняя мотивация и аутомативация) [2, с. 181].

Учебную мотивацию в высших учебных заведениях определяют как частный вид мотивации, существующий в определенной деятельности учения. Ее, как и любой вид мотивации, определяют следующим рядом весьма специфических факторов, включающих в себя: образовательную систему, образованную внутри

университета; организацию образовательных процессов; субъективную особенность – внимания и восприятия студента; субъективные особенности преподавателей, а также отношения к студенту и собственной профессии; специфичность учебного предмета.

Мотивация – это одно из главных средств, дающее возможность повысить заинтересованность студента в учебном процессе, а также развитие творческого и научного потенциала. Мотивированный студент будет не только с интересом посещать лекции и семинары, но и выступать на конференциях, подробно излагая область, требующую внимания, в которой он заинтересован. Немотивированный студент весьма тяжело усваивает информацию (или вообще не усваивает), уровень его знаний не растет. Учебный процесс относится к одним из самых сложных видов деятельности, но, несмотря на это, мотивационных ориентиров существует немного.

Под мотивацией обучения мы подразумеваем совокупность всех процессов, средств и методов, побуждающих студентов к высокопродуктивной научно-познавательной деятельности, а также к успешному усвоению образовательной информации.

Учебную деятельность студентов побуждают стимулы, в которых доминируют либо внутренние мотивы (как правило, связанные с содержанием данной деятельности и выполнением её), либо внешние социальные мотивы (чаще всего связанные с желаниями самореализации студента таким образом, чтобы его позиции были всеми услышаны и одобрены). По мере социализации происходит перманентное развитие взаимосвязанных мотивов и потребностей, изменение старых доминирующих потребностей и новой их иерархизации. Бурный поток мотиваций учения суммируется из непрерывно меняющихся, вступающих в совершенно новые внутриличностные отношения, побуждений друг с другом (мо-

тивы, цели, эмоции, интересы, смысл и потребности учения для студента) [3, с. 17].

Следует заметить, что становление мотивации – это не только процесс возрастания позитивного или усугубление негативного отношения к студенту, но и стоящее за ним усложнение развития структуры мотивационной совокупности сфер, входящих в неё стимулов, а также появления новых, иногда противоречивых между собой побуждений. В таком случае (для анализа мотивации необходимо определить не только доминирующий мотив (побудитель), но и всю структуру мотивационной сферы студента. Здесь мотивацию следует понимать как стержень внутри личности, который состоит из таких свойств, как ценностные ориентации, направленность, установки, притязания, социальные ожидания, идеалы и другие характеристики в социально-психологической сфере.

По нашему мнению, для улучшения качества и усвоения информации прогрессирующей стране необходимо развивать мотивационные ориентиры, способствующие проявлению гражданской активности. Мотивы и мотивация являются авангардом движущей силы процесса обучения, а также усвоения полученного материала. Рассматривая мотивы для обучения, можно их классифицировать по следующему содержанию:

- социальные (долг, ответственность, понимание необходимости обучения для альтруистических намерений всего общества);
- познавательные (стремление к знаниям, склонность к эрудиции);
- профессионально-ценностные (доступность престижной должности на перспективной и интересной работе);
- эстетические (получение удовольствия от развивающихся способностей и талантов);
- коммуникативные (способность к расширению круга общения благодаря

новым знакомствам и повышению интеллектуальной активности);

- статусно-позиционные (стремление посредством учения к гражданской деятельности);

- традиционно-исторические (сложившиеся стереотипы, возникшие в обществе, и укрепившиеся в результате большого промежутка времени);

- утилитарно-познавательные (направленность к усвоению отдельно интересующего предмета, самообразованию);

- неосознанные мотивы (недопонимание смысла в получении информации и полная апатия к процессу познания) [4, с. 160].

Интерес – один из постоянных и активно действующих мотивов в деятельности студента. Он является весьма веской причиной мотиваций, ощущаемых как самим студентом, так и преподавателем. Интерес к познанию проявляется в отношениях и эмоциях обучаемого к интересующему объекту.

Если рассматривать социальные методы мотиваций, можно выделить семь основных.

1. Личные примеры мотивации. Студента интересует не только количество знаний преподавателя, которыми он может поделиться, но и личностные качества педагога. Большинство социальных исследований в данной области показывают, что индивидуальные особенности и характер педагога сильно принимаются во внимание при формировании у студента мнения об изучаемом предмете в целом. Вежливость и способность к самоорганизации делают педагога в глазах студента весьма компетентной личностью. Пунктуальный преподаватель, доброжелательно относящийся к коллегам и студентам, объективно и рационально выполняющий свою работу, как правило, является авторитетом среди студенческой молодёжи.

2. Необходимость выполнения своих обещаний. Никому не нравится, когда их обманывают, студенты не исключение.

Если преподаватель дал слово о проведении интересного теста, просмотра фильма или проведении экскурсии, ему нужно реализовать данное обещание.

3. Необходимость формирования положительного отношения к изучаемой профессии. Одним из ведущих видов деятельности в период юности является поиск собственного места в жизни, самореализации и социализации, поэтому стоит одобрять выбор студента, акцентируя внимание не только на востребованные профессиональные предметы, но и те, которые интересны для обучающегося.

4. Создание позитивного микроклимата в малой социальной группе. Задача педагога не только организовать учебный процесс, но и упорядочивать, регулировать возникшие коммуникативные сферы. Доброжелательный настрой, ровный и спокойный тон являются залогом эффективного труда. Негромкой интонации достаточно, чтобы донести свою мысль до студента, порицания и крик являются антиавторитетными чертами.

5. Либертарианская методика обучения. По нашему мнению, стоит давать студентам возможность самостоятельного анализа тем, которые они будут представлять в виде доклада или курсовой работы. Несомненно, уровень знаний будет оцениваться преподавателем, но у студентов появится чувство сопричастности к организации учебной деятельности, что весьма сильно, по нашему мнению, повышает мотивацию. Ещё в середине двадцатого века в своей теории мотиваций Дэвид Мак Клелланд утверждал о трёх важнейших приобретённых потребностях у человека: потребность в успехе (достижении), власти и причастности (соучастия) [5].

6. Материально и духовно поощрять успехи студентов, подчеркивая их достижения. Социальными психологами замечено, что в некоторых высших учебных заведениях преподаватели почти перестали поддерживать студентов. Даже редкая похвала способствует повышению уверенности учащегося в себе, мотивируя

на дальнейшую благополучную работу и достижения новых целей с аналогичным результатом.

7. Заинтересованность личным опытом студентов в профессиональной деятельности и их мнением по каким-либо вопросам [5]. Подобный интерес педагога к учащимся, как правило, является взаимным. Анализ каких-либо событий, совместный поиск в решении проблем являются важными методами не только в организации учебного процесса, но и качественными коммуникациями между студентом и преподавателями.

Учебный материал лучше усваивается студентом, если он ему интересен. В зависимости от того, как построен учебный план, зависит результат обучения. Так, например, на предмете «История» хорошо бы было устроить экскурсию в какой-либо музей, а на биологии – в океанариум.

Огромным плюсом, по нашему мнению, в развитии мотивации к процессу обучения являются научные конференции, где студенты вместе с преподавателями выступают со своими докладами, излагая подробно свою точку зрения и обсуждая ее со всеми присутствующими. С недавних пор стали популярны онлайн-конференции в программе «скайп», посредством которой стало проще общаться между городами, не покидая стен собственного вуза. Такие мероприятия рожают немалый интерес к своей области изучения, куда приходят студенты по собственному желанию и абсолютно бесплатно.

На сегодняшний день благодаря интернету почти любая информация стала доступна, но, к сожалению, не каждый студент заинтересован в постоянном изучении даже легкодоступных материалов и усвоении необходимых знаний. Важную роль для возникновения мотивации оказывает субъективный интерес к выбранной отрасли изучения. Поэтому огромную ответственность за мотивы к обучению несут на себе родители, которые усиленно принимают участие в вы-

боре профессии своих детей. Уровень мотивации молодежи к усвоению, оценке информации и их собственное стремление – это зеркальное полотно социума. Стоит помнить, что основным потенциалом для развития общества в любой стране является молодая интеллигенция, которая, возможно, сможет решить многие проблемы [4, с. 160].

В образовательной сфере студент нуждается в наличии критического мышления ничуть не меньше, чем в наличии тетрадей и ручки. Термин «критическое мышление» подразумевает систему суждений, которую используют для непредвзятого анализа вещей и событий при формировании обоснованных рациональных выводов, что позволяет выносить объективные оценки, применять полученные результаты для решения ситуаций и проблем. Другими словами, критическое мышление – это мышление более развитого типа, чем мышление докритическое. Можно с уверенностью предположить, что общество, ступающее на порог критического мышления, делает первый шаг к цивилизационному развитию [6].

Под критическим мышлением можно также понимать поиск здравого смысла: умение рассуждать объективно, поступать рационально и учитывать не только свою точку зрения, но и мнения других, а также умение отказаться от субъективных убеждений. Выдвигая собственную гипотезу, студент как будущий учёный должен понимать, что возможный результат проверки полностью опровергнет её или найдет подтверждение, основываясь на рациональных объективных доказательствах [7]. М. Шермер, являясь американским историком науки и одним из основателей сообщества скептиков, в одном из своих выступлений заявил: «В сегодняшнем мире, переполненном информацией с различными непроверенными источниками, трудно определить, что является правдой, а что ложью. Молодёжь имеет тенденцию быть довольно доверчивой. Они верят всему, что

видят в СМИ, интернете, учебниках, слышат от учителей, политических и религиозных деятелей. Существует огромный поток информации, обрушивающийся на нас. Но как можно отличить, где правда, а где ложь? Молодёжь не должна верить никому, включая скептиков, и должны всё проверять сами. Подобный подход можно назвать "Комплектом обнаружения ерунды", вдохновленный идеей Карла Сагана: "Вокруг нас много ерунды и мы нуждаемся в комплекте вопросов для их обнаружения". Рассмотрим их подробно: 1. Насколько надёжен источник данного утверждения? 2. Как часто источник выступает с подобными утверждениями? 3. Проверялось ли это утверждение кем-либо ещё? 4. Соответствует ли это тому, как устроен мир? 5. Пытался ли кто-то опровергнуть это утверждение? 6. На что указывают более веские доказательства? 7. Придерживается ли утверждающий правил научного метода исследования? 8. Обеспечивается ли утверждение «положительными» доказательствами? 9. Объясняет ли новая теория также много явлений, как и старая теория? 10. Влияют ли личные убеждения на сделанное утверждение [8]?

Перечисленные выше десять вопросов позволяют нам взглянуть на ситуацию с разных ракурсов. Не имеет смысла критически разбирать глупые теории, не нашедшие своего подтверждения в научном мире, которые сотнями лет считались верными (например: «Земля плоская», «Вселенная вращается вокруг Земли» и т. д.). Но пытаясь найти ответ на любой из стоящих вопросов, нельзя забывать, что развиваем рациональное мышление, благодаря которому мы можем ездить в автомобилях, общаться по телефону и обмениваться информацией в интернете.

О необходимости развития в человеке критического мышления написано немало книг, а также статей и рассказов. В пример можно привести князя Николая Жевахова, который еще в начале XIX века утверждал, что главная задача образо-

вания состоит в стремлении пробудить в ученике его личное самосознание, заставить его критически отнестись к своим мыслям [9]. В первую очередь термин «критическое мышление» связан с высоким уровнем осмысления и понимания процесса обучения, получения знаний, применимых на практике.

Студент, умеющий мыслить критически, способен к различным способам интерпретаций и оценкам информационных сообщений. Он способен находить в текстах противоречащие суждения, давать им рациональную оценку совместно с коллегами. Такой студент чувствует весьма уверенно себя в работе с различными источниками информации, используя самые разнообразные ресурсы. Ценностные ориентиры эффективно взаимодействуют с информационными пространствами, рационально оценивая широкое разнообразие окружающего мира, учитывая сосуществование различных точек зрения в области человеческих ценностей.

Стоит отметить, что критическое мышление подразумевает не принятие самостоятельных, а принятие рациональных и обдуманых решений. Слово «критический» не является синонимом «критике», оно происходит от греческого *kritike* – искусство судить и *kriterion* – средство для суждения, подразумевая определение критериев оценки.

Результат такого образования мы видим уже сегодня. Несмотря на определенное количество свободных рабочих мест имеется огромное количество безработных людей, будь то трудовая сфера или сфера образования. Получаем общество не только не способное к критическому мышлению, но и не способное к мышлению совсем. В XX веке в СССР как ученые, так и писатели-фантасты были уверены, что в начале XXI века люди колонизируют Луну; экономический кризис, социальная поляризация, отсутствие образования и прочие абсурдные процессы сохраняются лишь в учебниках по истории. Но мы получили лишь iPhone, све-

тящиеся литые диски и огромное число тоталитарных сект, со всевозможными прилегающими сюда колдунами, провидицами, пророками, медиумами и т. д. Неожиданный поворот.

С такими темпами «развития» мы войдем в историю как общество без образования, где молодёжь интересуется лишь ночной клуб и легкий способ заработать деньги, а те немногие, кто решит выйти из «больного общества потребления», столкнутся с платным образованием, в котором его, возможно, заставят заучить лишь несколько книг. Не стоит забывать гениальную фразу американского актёра и писателя Джорджа Карлина: «Главное – не научиться читать. Гораздо важнее научиться сомневаться в прочитанном. Учитесь мыслить критично» [10], следовательно, всё проверять и обдумывать. Б. М. Теплов также утверждал: «Критичность – это умение строго оценивать работу мысли, тщательно взвешивать все доводы "за" и "против" намечающихся гипотез и подвергать эти гипотезы всесторонней проверке» [11].

Каким же образом должна быть организована учебная деятельность, чтобы она стимулировала развитие критического мышления? Главным условием такой учебной деятельности, как показывают исследования и практика, является постоянное вовлечение учащихся в различные виды деятельности, в которых они могли бы критически оценивать, прежде всего собственное мышление, а также проверять, анализировать, развивать, применять получаемую информацию, где важен не ответ как таковой, а его поиск. Формирование культуры критического мышления особенно успешно происходит через организацию диалоговых форм работы, предполагающих активный обмен мнениями, таких как групповая дискуссия, дебаты, анализ ситуаций, различные игровые формы проведения занятий, конференции. Вместе с тем такая традиционная форма обучения, как лекция, может быть организована таким образом, что она будет способствовать развитию

критического мышления студентов. В-первых, существует несколько видов лекций (например, с запланированными ошибками, лекция-диалог и др., которые заставляют студентов критически оценивать поступающую информацию. Во-вторых, многое зависит от того, в какой степени выражено критическое мышление у самого преподавателя. Преподавателю с хорошо развитым критическим мышлением удастся через построение материала, подбор содержания, стиль его преподавания заставить студентов мыслить, ставить вопросы, искать ответы [12, с. 18].

По нашему мнению, критическое мышление, помимо вышеперечисленных факторов, должен формировать сам студент в непрерывном развитии. При проведении социологического исследования в декабре 2013 года мы задавали вопрос студентам очной формы обучения Юго-Западного государственного университета: «Сколько книг Вы читаете за месяц?». Выяснилось, что более 30% респондентов читают одну-две книги в месяц, 25% осиливают три-четыре книги. Также присутствует 13% студентов, которые читают

более 5 книг в месяц, чем можно гордиться. Процесс прочтения одной книги, затягивающийся на несколько месяцев, знаком 18% опрошенных. Менее 10% студентов не читают книг вовсе, что не может не удивлять. Тем не менее не стоит забывать, что важно не количество знаний, а их качество. «Можно знать очень многое, не зная самого главного» (Л. Толстой) [13].

Также респондентам был задан вопрос: «Что, по вашему мнению, способствует развитию критического мышления?». По мнению 32% опрошенных студентов развитию критического мышления способствует «умение анализировать полученную информацию». Около 15% выбрали вариант «все вышеперечисленное», подразумевающий: толерантность, образование, умение анализировать полученную информацию, чтение научной литературы, работу с различными базами информации для выбора и принятия различных решений в контексте реальных ситуаций, социальную ответственность и альтруизм, готовность отказаться от собственных убеждений (табл. 1).

Таблица 1

Распределение ответов респондентов на вопрос «Что, по вашему мнению, способствует развитию критического мышления?»

Валидные показатели	Частота	Процент	Валидный процент	Кумулятивный процент
Умение анализировать полученную информацию	118	32,5	32,5	32,5
Образование	43	11,8	11,8	44,4
Чтение научной литературы	36	9,9	9,9	54,3
Чтение художественной литературы	18	5,0	5,0	59,2
Работа с различными базами информации для выбора и принятия различных решений в контексте реальных ситуаций	25	6,9	6,9	66,1
Социальная ответственность	10	2,8	2,8	68,9
Альтруизм	12	3,3	3,3	72,2
Готовность отказаться от собственных убеждений	35	9,6	9,6	81,8
Терпимость (толерантность)	12	3,3	3,3	85,1
Все вышеперечисленное	54	14,9	14,9	100,0
Итого	363	100,0	100,0	

Для того чтобы узнать отношение студентов к критическому мышлению, респондентам был задан вопрос: «Должен ли студент развивать в себе критиче-

ское мышление?» Большинство (более 80%) ответило «да» и меньше 1% «нет» (табл. 2).

Таблица 2

Распределение ответов респондентов на вопрос
«Должен ли студент развивать в себе критическое мышление?»

Валидные показатели	Частота	Процент	Валидный процент	Кумулятивный процент
Да	302	83,2	83,2	83,2
Скорее да, чем нет	58	16,0	16,0	99,2
Скорее нет, чем да	3	0,8	0,8	100,0
Итого	363	100,0	100,0	

Подводя итог, отметим, что российское общество нуждается в подъёме науки и образования путем мотивации студентов к процессу обучения, который должен сводиться не только к знанию, но и к осмысленному пониманию. Умение мыслить «хорошо» всегда рассматривалось в числе наивысших достоинств человека. Такое понимание важности «хорошего» мышления привело постепенно к выработке нового концепта – критического мышления, а идея его развития получила совершенно особое место в современном образовании, где она рассматривается как приоритетная задача, подчиняющая себе все прочие [6]. Некоторые страны критическое мышление преподают в университетах как отдельную дисциплину, объясняя это тем, что критическое мышление – это главная особенность человечества на фоне животных. Получение информации путем тщательного обдумывания, анализируя, ставя под сомнение даже принятые факты, даёт возможность студенту по-настоящему мыслить. Обучаясь в университете, перед молодёжью стоит задача в подробном коллективном анализе получаемого материала, с дальнейшим выводом, который будет носить рациональный характер и поддерживаться всеми сторонами дискурса. По нашему мнению, молодые люди нуждаются не только в теоретических знаниях, но и в непрерывных практиче-

ских навыках, что повысит квалификацию, способствуя решению проблемы трудоустройства молодых людей.

Список литературы

1. Крицкая О. А. Социальные проблемы современной российской молодежи и способы их решения // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2013. – № 1. – С. 280–283.
2. Караваева Л. П. Престиж преподавателя среднего профессионального образования // Актуальные задачи педагогики: материалы междунар. науч. конф. (г. Чита, декабрь 2011 г.). – Чита: Молодой ученый, 2011. – С. 181–184.
3. Маркова А. К., Матис Т. А., Орлов А. Б. Формирование мотивации учения. – М.: Просвещение, 1990. – 192 с.
4. Мормужева Н. В. Мотивация обучения студентов профессиональных учреждений // Педагогика: традиции и инновации: материалы IV междунар. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2013 г.). – Челябинск: Два комсомольца, 2013. – С. 160–163.
5. Какунина Т. И. Мотивация познавательной деятельности студента [Электронный ресурс] // Национальный сервер современной прозы. – 2014. – URL: <http://www.proza.ru/2011/10/13/1570> (дата обращения: 27.09.2015).

6. Критическое мышление [Электронный ресурс] // Википедия. – URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Критическое_мышление (дата обращения: 27.09.2015).

7. Ляхов А. В. Критическое мышление [Электронный ресурс] // Гуманитарные научные исследования. – 2013. – № 6. – URL: <http://human.snauka.ru/2013/06/3323> (дата обращения: 25.09.2015).

8. Комплект обнаружения ерунды [Электронный ресурс] // Интересные истории об известных личностях, биографии, юмористические рассказы, фото и видео. – URL: http://www.people.su/youtube_video-komplekt-obnaruzheniya-erundy (дата обращения: 25.02.2015).

9. Загашев И. Новые педагогические технологии в школьной библиотеке: образовательная технология развития критического мышления средствами чтения

и письма // Библиотека в школе. – URL: <http://lib.1september.ru/2004/17/15.htm> (дата обращения: 27.09.2015).

10. Карлин бессмертен [Электронный ресурс] // На границе. – URL: <http://darkerthanblack.mypage.ru/12578780.html> (дата обращения: 10.10.2015).

11. Теплов Б. М. Психология. – 6-е изд. – М.: Учпедгиз, 1953. – 255 с.

12. Дандарова Ж. К. Технология развития критического мышления // Современные образовательные технологии / под ред. акад. РАО Н. В. Бордовской. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2011. – С. 319–321.

13. Афоризмы [Электронный ресурс] // Сайт педагога-исследователя. – URL: <http://si-sv.com/board/15-1-0-35> (дата обращения: 02.02.2015).

Получено 23.10.15

O. A. Kritskaya, Candidate of Sociological Sciences, Associate Professor, Southwest State University (Kursk) (e-mail: olga.kritskaya27@yandex.ru)

A. V. Lyakhov, Student, Southwest State University (Kursk) (e-mail: matuz2013@yandex.ru)

A. Yu. Vertakova, Student, Southwest State University (Kursk) (e-mail: reandm@rambler.ru)

STUDY LEVEL CRITICAL THINKING OF STUDENTS AND EDUCATIONAL TECHNOLOGIES OF ITS FORMATION TO TACKLE SOCIAL PROBLEMS OF EMPLOYMENT YOUNG GENERATION

In this article the concept provided by the 'critical thinking' and methods of formation of the students. Analyzed the motivation to learning in higher education. Studied qualities of critical thinking person, as well as the factors contributing to its development.

Key words: student, critical thinking, education and training activities.

УДК 611

Б. Д. Беспарточный, д-р социол. наук, профессор, ФГБОУ ВПО «Юго-Западный государственный университет» (Курск) (e-mail: bespartochnyj@yandex.ru)

А. О. Спицына, доцент, Курская академия государственной и муниципальной службы (e-mail: spicyna1984@mail.ru)

М. Д. Черкашин, канд. филос. наук, доцент, Курская академия государственной и муниципальной службы (e-mail: cherkashin07@mail.ru)

ПРОБЛЕМА СОЧЕТАНИЯ ДУХОВНОСТИ И РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ

В статье исследуется духовно-нравственный потенциал развития рыночных отношений в современной России. В этой связи дается теоретический анализ феномена духовности. Такой анализ, по мнению авторов, может помочь более эффективно решать самые различные проблемы общественной жизни, в том числе и современной российской действительности, понять, что духовность личности связана не только с приверженностью Богу, но и с высокими идеалами во имя блага человека.

Ключевые слова: духовность, рыночные отношения, общество, личность, культура.

Относительно недавнее обращение исследователей к изучению духовности и духовного как феноменов социальной жизни уже само по себе говорит о том, что проблематика, связанная с духовностью, не нашла еще достаточно широкой репрезентации в социально-гуманитарных исследованиях. Особенно это касается темы взаимообусловленности рыночных отношений, рыночной культуры и духовности, по которой пока нет масштабных специальных исследований.

Длительное пребывание России на этапе социальных перемен вызывает у части исследователей сугубо пессимистические настроения применительно к состоянию духовного потенциала российского общества, приводит их к выводу о том, что в сфере духовности Россия оказалась полностью незащищенной от существующих и предстоящих угроз [1, с. 229–251].

Академик РАН Т. И. Заславская в обстоятельном исследовании человеческого потенциала современной России делает вывод о заметном снижении *социально-культурного потенциала россиян* по сравнению с советским временем, выделяя в связи с этим три тенденции: 1) «сознательное и активное» разрушение государством институциональной, материально-финансовой и кадровой базы развития науки, образования и культуры; 2) все более глубокую сегрегацию разных слоев населения по социально-культурным критериям (характеру ценностей, интересов, образу и стилю жизни); 3) безусловное и очень резкое снижение общей морали и нравственности [2, с. 20].

Можно согласиться с критическим запалом подобного рода публикаций, но вряд ли соответствует действительности вывод о том, что проблемы духовности в современной России могут быть осмыслены исключительно в негативном ключе.

Что касается понятия «духовность», то у исследователей не существует единой точки зрения относительно его со-

держания. Зачастую оно трактуется достаточно односторонне: либо как интеллектуальность, уровень образования, объем знаний человека, либо как погруженность человека в свой собственный мир, отрешенность его от активной деятельности, либо, наконец, как профессиональную деятельность, связанную с творчеством [3, с. 9].

Прежде всего отметим, что духовность – это свойство, характеристика, модус личности, общества, эпохи. Она выражается в культуре, нравственности, понимаемых весьма широко, но обязательно в связи с гуманизмом. Вспомним рассуждения о человеке и его духовности в «Критике практического разума» и «Метафизике нравов» И. Канта, когда великий философ в систему духовности включил «обязанности по отношению к самому себе» как живому существу и как существу нравственному; долг человека перед самим собой как живого существа и как существа нравственного; долг перед другими как перед собой; долг перед собой в развитии и умножении природного и нравственного совершенства; обязанности перед другими как людьми; обязанности к другим из уважения, которое они заслуживают; этические обязанности и др. [4] Как видим, И. Кант связывает творчество, человеколюбие, духовность личности с развитием ее морального сознания и нравственности. И с этой точкой зрения нельзя не согласиться: поле духовности – нравственность в ее развитости. Кризис нравственности в обществе – это проявление его бездуховности. Перефразируя известные вопросы И. Канта: «Как возможна математика?», «Как возможно естествознание?», «Как возможна метафизика?», постараемся ответить на вопрос: «Как возможна нравственность в условиях перехода российского общества к рыночным отношениям?». Для того чтобы ответить на этот вопрос, нам придется обратиться к краткой характеристике рынка как общечеловеческой ценности, важнейшего феномена жизни об-

щества, его исторического развития и к анализу тех рыночных отношений, которые сформировались и формируются в современной российской действительности.

Известно, что товарно-денежные отношения на протяжении всего своего существования стимулировали развитие производства. Рынок – это не просто сфера купли-продажи, а сложнейшее экономическое явление, вбирающее в себя производство, потребление, распределение и обмен. Рыночные отношения органически связаны со всей жизнью общества и, прежде всего, с человеком. Как справедливо отметил Э. Фромм, рынок даже формирует человеческий характер, который он так и назвал «рыночным» [5].

В общецивилизованном плане рыночные отношения детерминированы не только разделением труда и наличием частной собственности и обособленных, самостоятельных субъектов экономической деятельности, но и такими факторами, как социокультурные условия общества, правовая культура и правовое регулирование экономических отношений. Именно через них формируется моральное сознание и нравственные действия людей. По своей природе рыночные отношения в их развитом виде сложны и противоречивы: они несут в себе как большой нравственный потенциал, так и создают определенный дефицит нравственности. С одной стороны, они активизируют человеческую деятельность, делая ее продуктивнее и направленнее к потребностям человека, а с другой – эта активность становится зачастую настолько прагматична, что превращается в антигуманную по своим средствам, а следовательно, и безнравственную по своему содержанию. С одной стороны, потребительский рынок позволяет ощутить себя свободным, т. к. он сам выбирает товар без давления каких-либо иерархических структур (как, например, начальников на производстве), с другой стороны, он на рынке предстает не только как по-

купатель, но и как продавец своей рабочей силы и даже определенных личностных качеств, принимая участие в конкуренции и становясь жестким, изворотливым, приспособленцем и т. п. Одним словом, наделяется не лучшими человеческими качествами в условиях рыночных отношений.

Как отмечал К. Маркс в своем «Капитале», все достоинства человека определяются наличием денег. Нельзя забывать и о том, что в обществе с низким средним жизненным уровнем в условиях рыночных отношений человек скорее ощущает себя экономически несвободным, испытывает чувство униженности, плохого социального самочувствия. Нравственные принципы в условиях современных цивилизованных рыночных отношений детерминируются в первую очередь социокультурными условиями, например, религией, воспитанием на традициях семьи и общества, действительностью и развитостью права и правовой культуры.

Рассматривая особенности развития личности в условиях доминирования в обществе культуры рыночных отношений, американский психоаналитик и психолог К. Хорни отмечает, что рыночные отношения и конкуренция выдвигают на первую позицию в личностных взаимодействиях проблему соперничества. В условиях всеобщего противоборства перманентная конкуренция перерастает во враждебный личностный настрой не только при взаимодействии с другими, но и с самой собой. Для социокультурных условий при доминировании рыночных отношений характерно соперничество и индивидуализм, однако не являющиеся движущей силой общественного прогресса, но пронизывающие все сферы жизнедеятельности [6, с. 218]. В таких условиях личность вовлекается в перманентный конфликт сама с собой. С одной стороны, ее успехи вызывают восхищение, несмотря на то, какими средствами они достигнуты, с другой – общественность

оценивает порядочность и скромность как социальные и религиозные добродетели, вознаграждая их носителя уважением и признанием. Противоречие, с которым сталкивается индивид в системе рыночных отношений, заключается в том, что для соперничества ему необходимо обладать изрядной долей агрессивности и вместе с тем от его поведения ожидается альтруизм и бескорыстие.

В своих исследованиях К. Хорни выявляет некоторые противоречия, присущие рыночной культуре:

1. Противоречие отношений соперничества, успеха и братской любви, человечности. С одной стороны, существует нацеленность на достижение результата, что обуславливается напористостью, агрессивностью, способностью идти по головам. С другой стороны, нами глубоко впитаны христианские идеалы, утверждающие, что эгоистично хотеть чего-либо для себя, а должны проявлять смиренность, уступчивость и гуманность.

2. Противоречие между стимулированием потребностей и фактической реализацией их удовлетворения. В силу культуры рыночных отношений постоянным стимулом потребностей является реклама, демонстрация образцов потребительских отношений, идеалы равнения на кого-то. Однако большинству людей очень трудно реально удовлетворить эти потребности. Следствие этого для человека состоит в постоянном разрыве между желаниями и возможностью их осуществления.

3. Противоречие между провозглашенной свободой человека и ее фактической ограниченностью. Общество утверждает свободу своим членам, их независимость, возможность свободного волеизъявления; для них открыты все двери, и они могут получить то, что хотят, если проявят активность. В реальности же большинство людей не достигают этого в силу определенных ограничений. Как не выбирают родителей, так и трудно выбрать жизнь в целом — работу, друзей,

отдых. Поэтому человек находится в подвешенном состоянии между осознанием безграничности собственной власти в определении судьбы и ощущением полной беспомощности [6].

Значительную роль в разработке вопроса о влиянии рыночных отношений на культуру, ценностные установки личности играет известный американский социолог, психолог и философ Э. Фромм, оценивающий западное общество, основанное на рыночных отношениях, в качестве «больного общества». Основная причина этого — всеобъемлющая конкуренция и отчуждение, пронизывающие все сферы и уровни «развитого капитализма»: общество в целом, взаимодействия социальных слоев и групп, общностей и отдельных индивидов. В эти отношения вовлечена даже семья, с происходящей в ней, борьбой за власть, статус и престиж. Отчуждению подверглась даже внутренняя структура личности, ее сущность [7, с. 219–220].

Э. Фромм отмечает, что противоречия, возникающие при переходе к культуре рыночных отношений, приводят также к потере личностью собственной независимости и утрате самоидентичности. Если вообще у зрелых, здоровых и творческих людей самоидентичность является результатом понимания того, что личность сама является источником своих возможностей, своей судьбы и это осознание выражается в высказывании: «Я есть то, что я делаю», то рыночные отношения заставляют человека рассматривать свой потенциал в качестве товара, отчужденного от него. Личность и ее способности и силы не составляют более единого целого. В данных условиях человек представляется таким, каким его хотят видеть. Данные разногласия между тем, кем человек ощущает себя, свои способности и умения, и тем, что от него требуют рыночные отношения, порождают состояние постоянного внутриличностного конфликта [7].

Проблема самоотчуждения, раскрытая Э. Фроммом, в наше время напрямую затрагивает процесс становления конкурентоспособной личности, т. к. культура рыночных отношений быстро прогрессирует и появляется новый рынок – «рынок личностей». В настоящее время на него выходят специалисты вне зависимости от занимаемого положения и отрасли деятельности, вступая между собой в отношения в качестве товаров. Вместе с тем для культуры рыночных отношений ценность личности определяется не ее сущностной, качественной составляющей, а спросом на нее. Человеку на «рынке личностей» приходится действовать, основываясь на маркетинговом принципе – главное состоит в умении презентовать себя и выгоднее продать, важно, чтобы был спрос, вне зависимости от отраслевой принадлежности и статусной позиции.

Вследствие этого наблюдается раздвоение личности в системе доминирования культуры рыночных отношений и отчуждения. Она включается в разнообразные взаимодействия, выступая одновременно и производителем, и товаром. Если человек реализует себя на рынке в качестве товара, то только после этого появится возможность, желание заняться собственной жизнью и достичь личного счастья.

Культура рыночных отношений радикально изменила социальную роль и положение людей, а проводимая государством рыночная политика ориентирует личность на самостоятельное, конкурентное существование. Сейчас работодателям не выгодно иметь на предприятии лишних людей, исключением являются кадры, составляющие ядро производственного коллектива. Они нацелены на профессионально подготовленных, мобильных работников, готовых на переобучение и смену профессии и т. д. Работодатели высоко оценивают творческие предложения в трудовой деятельности, позволяющие реорганизовать или модер-

низировать производственный процесс, получив впоследствии более высокую прибыль.

Для общества также важна самостоятельная деятельность индивидов в области своей занятости и именно в этом отношении проявления инициативы и активности. Но вначале реформ многие люди оказались к этому не готовы. Они привыкли к опеке партии, государства, предприятия. Оказалось, что очень трудно осуществлять не показную, а действительную трудовую активность и инициативность при работе по найму, и еще труднее переломить себя и превратиться из наемного работника в предпринимателя. Низкая степень активности людей в освоении новых секторов хозяйствования, девальвация их социальных ценностей (в том числе и трудовых), конформизм, особенно в начальный период перестройки, не совпадали с направлениями активной государственной политики занятости, связанными в основном с самореализацией личности.

Самоуважение конкурентоспособной личности на современном этапе зависит, прежде всего, от культуры рыночных отношений, которую она, однако, не способна контролировать. Ее ценность обусловлена уже не человеческими качествами, а успехом на конкурентном рынке с постоянно меняющейся конъюнктурой. Поэтому личность вынуждена вступать в процесс социальной конкуренции ради победы, где потенциальные барьеры могут представлять серьезную угрозу для ее внутреннего состояния и порождать внутриличностный конфликт. В случае наступления неудачи у человека возникает чувство несостоятельности, беспомощности и неполноценности. Таким образом, рыночные отношения попирают всякое чувство гордости и собственного достоинства.

Российский рынок и за два с половиной десятилетия становления рыночных реформ еще далек от цивилизованного, уже хотя бы потому, что у нас нет

нормального, а вернее, реального гражданского общества. Без гражданского общества рынок может быть только диким, нецивилизованным, для которого с точки зрения человеческих и моральных норм и нравственных действий существует беспредел.

Для гражданского общества характерно преимущественно наличие среднего класса, который является собственником средств производства и живет в материальном благополучии. Члены этого класса являются «сами для себя целью», по Г. В. Ф. Гегелю, это «система всесторонней зависимости, так что средства к существованию и благо единичного и его правовое наличное бытие переплетены со средствами существования, благом, правом всех...» [8, с. 227–228]. Для гражданского общества необходимо правовое государство, способное защитить собственника и любого гражданина государства.

Отсутствие обеспеченного среднего класса, связанного с частной собственностью, слабость государственной власти и права, дефицит правовой, политической культуры, да и элементарной цивилизованности в российском обществе оказывают самое непосредственное влияние на формирование рыночных отношений во всей их не только противоречивости, но и нравственной неприглядности. Говоря об этом, стоит заметить, что пока, фактически, у нас нет нормальных товарно-денежных отношений, для развития которых характерно действие закона стоимости, его влияние на производство товаров, их потребительские цены. Отсутствие гражданского общества создает простор для таких явлений, как перекачка капиталов за границу, ориентация на импортные товары и сокращение производства отечественных товаров, рэклет. Следствием уродливого формирования рыночных отношений стало разложение морального сознания и нравственности определенной части населения нашего общества. Если рынок представлен, в

первую очередь, как потребительский, а не как производственный, если в условиях формирования рыночных отношений снижается жизненный уровень значительной части населения, то растет преступность и дефицит нравственности. Рыночные отношения пробивают себе дорогу через дегуманизацию человеческой деятельности: дети лишаются яслей и детских садов, бесплатных спортивных площадок, спортивных секций, стадионов, нормального отдыха в летних лагерях и т. д., которые стали объектом купли-продажи. Обогащение за счет здоровья людей и их «кармана» свидетельствует о потере или отсутствии у людей, которые призваны нести ответственность за жизнеобеспечение общества, элементарного нравственного качества – долга перед согражданами и Отечеством, ответственности за выполняемую работу, совести.

Но цель экономики, цель рынка, как отмечает швейцарский ученый Артур Рих, нельзя установить в отрыве от человека. «Никакая экономическая система не может быть абстрагирована от реальных человеческих потребностей, желаний, надежд и прочих обязательных условий и предпосылок хозяйствования. ...Иными словами, экономика может быть лишь средством, но не целью. Если происходит обратное, то есть если она становится самоцелью, неизбежен фундаментальный кризис, вызванный искажением ее смысла» [9, с. 275, 281–282].

Как известно, потенциал духовности – это источник духовности, ее запасы, которые могут быть приведены в действие, использованы во имя поставленных целей, а также общечеловеческих задач. Именно поэтому можно говорить о духовном потенциале не только личности, но и других социальных субъектов: государства, партии, нации, общества.

Памятуя о том, что развитие духовности требует условий, мы не можем не согласиться, что демократия является одним из таких условий. Но какая демокра-

тия: та, которая складывалась и существует в США, или в Англии, или в Швейцарии, или в Швеции, Голландии и других странах?

Нам долго и упорно навязывался западный опыт. Кстати, еще И. А. Ильин справедливо по этому поводу заметил: «Ничего не стоит тот врач, который прописывает всем пациентам один и тот же режим, одно и то же лечение... Какому воспитателю придет в голову воспитывать и наказывать всех детей одинаково? Какой глупый адвокат поведет одинаково все порученные ему процессы? Какой тупица – психиатр начнет лечить своих пациентов по единой схеме? Откуда эта нелепая мысль, что есть единое политическое устройство, всюду целесообразное и благотворное? Она понятна в устах гимназиста; она уже непростительна рядовому интеллигенту; но в устах серьезного политика она является безумным доктринерством» [10, с. 139].

Надо предметно ставить вопрос: каковы предпосылки развития демократии в России? И. А. Ильин считает, что таковых в России нет: для России характерна «монархическая традиция». Да, демократия предполагает определенный опыт и политическую культуру. За годы советской власти такая политическая культура не сложилась. Демократия воспринималась через понятие «диктатуры пролетариата», замененное на всенародное социалистическое государство, которое выражало интересы народа голосом коммунистической партии, ее волей, делая народ тем самым несостоятельным политически, идеологически и даже имущественно, но видевшим в партийных руководителях судей, защитников, адвокатов. К тому же, так называемые демократические реформы проводят люди с низкой общей и политической культурой, как говорил И. А. Ильин, – «политические доктринеры», которые считают, что за провозглашенную свободу ничего не жалко, «никакая цена не высока» [10, с. 142].

Некритическое восприятие западных форм капитализации общества и его демократизации – это одна из причин обнищания сегодняшней русской духовности. И. А. Ильин выступает пророком, когда утверждает: «Мы должны понимать и помнить, что всякое давление с Запада, откуда бы оно ни исходило, будет преследовать не русские, а чуждые России цели, не исторический интерес, не благо русского народа, а интерес давящей державы и вымогающей организации. Поэтому поведение русских людей и партий, потихоньку сговаривающихся с той или иной иностранной державой или закулисной международной организацией о будущем устройстве России, представляется нам проявлением или безответственного политического легкомыслия, или прямого предательства» [11, с. 205]. Как актуально звучат слова великого русского философа в аспекте сегодняшних реалий, связанных с санкциями западных держав в отношении России.

Как справедливо отмечает И. А. Ильин, духовность нации связана с самостоятельностью, выраженной через ее самоутверждение в государственном устройстве; его державности; демократизацией всей общественной жизни; ориентацией на бережное отношение к культуре и гуманистическим историческим традициям.

Как показывает весь опыт социальных реформ во многих странах Восточной Европы и ряде азиатских государств в конце XX – начале XXI века, переход от тоталитарной модели общества к его демократической модели невозможен *без нравственной реформации*, с которой должны быть соотнесены все экономические, политические, социальные и другие идеи. И только опираясь на прочную духовно-нравственную основу, можно обустроить жизнь на свойственных России началах соборности, единения с природой, свободы и социальной ответственности.

Любое позитивное социальное творчество, которое ведет к укреплению роли

России в современном мире, возможно лишь на основе объединения, согласования интересов, в основе которых та или иная духовно-нравственная идентичность людей.

Список литературы

1. Возьмитель А. А. Духовная безопасность: актуальные теоретико-методологические и практические вопросы // Безопасность Евразии. – 2005. – № 3. – С. 229–251.

2. Заславская Т. И. Человеческий потенциал в современном трансформационном процессе // Общественные науки и современность. – 2005. – № 4. – С. 13–25.

3. Шульдин Б. П. Исторический путь России в аспекте цивилизационного и формационного подходов // Социально-гуманитарные знания. – 2001. – № 2. – С. 245–261.

4. Кант И. Критика практического разума: пер. с нем. – СПб.: Наука, 1995. – 528 с.

5. Фромм Э. Человек для самого себя. – М.: АСТ, 2010. – 350 с.

6. Хорни К. Невротическая личность нашего времени. Самоанализ. – М.: Прогресс, 1993. – 480 с.

7. Фромм Э. Психоанализ и этика. – М.: Республика 1993. – 415 с.

8. Гегель Г. В. А. Философия права. – М., 1992. – С. 227–228.

9. Рих А. Хозяйственная этика. – М.: Изд-во «Посев», 1996. – 810 с.

10. Ильин И. А. О грядущей России. Избранные статьи. – М.: Воениздат, 1993. – 368 с.

11. Черкашин М. Д., Каменский Е. Г., Самойлова Т. А. Научное сообщество как субъект инновационных изменений // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2011. – № 2(35). – С. 76–83.

Получено 27.10.15

B. D. Bespartochny, Doctor of Sociological Sciences, Professor, Southwest State University (Kursk) (e-mail: bespartochnyj@yandex.ru)

A. O. Spitsyna, Associate Professor, Kursk Academy of State and Municipal Services (e-mail: spicyna1984@mail.ru)

M. D. Cherkashyn, Candidate of Philosophical Sciences, Associate Professor, Kursk Academy of State and Municipal Services (e-mail: cherkashin07@mail.ru)

PROBLEM COMBINATION OF SPIRITUAL AND MARKET RELATIONS IN MODERN RUSSIAN SOCIETY

The article examines the spiritual and moral potential of market relations in modern Russia. In this regard, given the theoretical analysis of the phenomenon of spirituality. Such an analysis, the authors believe, can help to more effectively solve various problems of public life, including modern Russian reality, understand that individual spirituality is not only connected with the commitment to God and high ideals and the good of man.

Key words: spirituality, market, society, identity and culture.

УДК 316.334.23

А. А. Атанасова, аспирант, Институт социологии Российской академии наук (Москва) (e-mail: atanasova.a.a@gmail.ru)

М. Д. Георгиев, канд. техн. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет» (Курск) (e-mail: milengeorgiev@rambler.ru)

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ И МАРГИНАЛЬНЫЕ ЛЮДИ-МЕДИАТОРЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Статья обращается к вопросам социального предпринимательства, маргинальности и устойчивого развития, покрывая классификацию маргинальности, описывая наиболее распространенное определе-

ние социального предпринимательства, предлагает свежий взгляд на социальных предпринимателей как маргинальных людей, действующих для поддержания устойчивого развития.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, социальный предприниматель, маргинальный человек, маргинальные люди, устойчивое развитие, маргинальность, маргинальные люди-медиаторы, люди-медиаторы.

Принимая во внимание то, что все проблемы в мире, так или иначе, взаимосвязаны, возникает потребность в людях-медиаторах, разбирающихся в многообразных связях и взаимоотношениях общества для поддержания мира и равновесия в той или иной системе. Выполнение данной социальной миссии весьма значимо в периоды турбулентности и ситуациях все более возрастающего риска в повседневной реальности. Ввиду того, что маргинальные люди в силу своего положения являются своеобразными «плавильными котлами цивилизации», это дает им возможность, которую они могут выбрать или не выбрать, проводить коммуникацию между частями мира, которые в данный момент находятся либо в противоборстве, либо в которых отсутствует равновесие [1, с. 32]. Другими словами, социальная работа и альтруистическая составляющая являются своего рода одним из путей адаптации маргинального человека. При этом социальные предприниматели ввиду изначально заложенного в их деятельность социального посыла также являются медиаторами трансформации «общей боли» общества (выбранной ими социальной проблемы). Ключевыми словами здесь являются «маргинальный человек-медиатор» и «социальный предприниматель», которые ежедневно работают для того, чтобы своими мыслями, словами и действиями вкладывать внимание и ресурсы в дело устойчивого развития.

Маргинальные люди-медиаторы единства внутреннего и внешнего – существующие от кризиса к кризису, испытывающие ценностно-нормативные флуктуации, все же имеют потенциал для раскрытия состояния внутреннего единства,

которое при определенных личностных чертах приведет к благосостоянию во внешнем окружении «маргинального человека», его устойчивому развитию.

Можно выделить характеристики, определяющие успех маргинального человека-медиатора в мировой работе по устойчивому развитию:

1) осознание протяженности своей трансформации;

2) кропотливое создание продолжительного, последовательного поведения, серии действий и решений, которые представляют собой активное отношение к будущему;

3) принятие и трансформация системы законов и отношений в пространстве деятельности человека-медиатора;

4) выбор играть роль связующего элемента между расами, культурами, сферами экономической деятельности;

5) влияние на ход социальных изменений в рамках эволюционно-адаптивного подхода: признание роли личности в истории и роли социального контекста;

6) междисциплинарность деятельности, поликультурность и многоконтекстность применения.

«В уме маргинального человека происходят изменения и сплавления культур, именно там мы можем изучить процессы цивилизации и прогресса» [2]. Если человек в какой-либо сфере предпринял все возможное, чтобы стать миротворцем, посредником между двумя враждующими полярностями, тогда в нем рождается сверхличность и выдающийся ум. Речь идет о том, чтобы играть теми картами, которые есть в жизни, безусловно принимая себя, свое происхождение, свои группы такими, какие они есть. Благодаря осознанию своего положения, его

принятию и направленной деятельности по «гармоничному существованию обеих культур (или множества культур)» в себе и в окружающем маргинального человека пространстве, мир мягко трансформируется, революции не нужны, нужно понимание и правильное действие в правильном месте и времени. Задача каждого человека, осознавшего себя в той или иной сфере маргинальным, исследовать себя и ответить на вопросы: «Где это место, где я медиатор, соединяющий полярности?», «Когда это время, когда я соединяю полярности? Что именно я могу сделать, чтобы соединить полярности?», и наблюдать реакцию мира на свои предложения. И в случае подтверждения, когда «сразу открылись двери-возможности», действовать без промедления и страха, как это делают социальные предприниматели, люди-медиаторы и трансформаторы социальной реальности.

В России о маргинальности заговорили в начале реформ. Как правило, термин употреблялся с негативным оттенком, поскольку маргинальность отождествлялась с антиобщественными объединениями, с перевернутой системой ценностей. За последние годы семантика термина «маргинальность» в отечественной литературе существенно изменилась, исчезло негативное отношение к этому понятию, которое рассматривается как понятие, обозначающее неустойчивость положения личности в контексте социальных изменений [3].

Понятие «маргинальный человек» ввел Роберт Эзра Парк, социолог Чикагской школы, а рассматриваемое явление маргинальности характерно для общества, переживающего трансформации в период системного кризиса [4, с. 32]. Это некое состояние ценностно-нормативного вакуума характерно для переходных и кризисных периодов и состояний в развитии обществ, когда старые социальные нормы и ценности перестают действовать, а новые еще не установились.

«Прежние боги стареют или умирают, а новые не родились» [5, с. 610–611]. Именно в «рождении новых богов», новых ценностей и могут помочь маргинальные люди-медиаторы, только нужно предоставлять им шансы для развития, в том числе в русле социального предпринимательства, поощрять и проявлять согласованное терпение, ведь в муках кризисов рождаются звезды света.

Шансы и возможности устойчивого развития реализуются в процессе выработанной деятельности маргинального человека в ходе поддержания социальных связей, т. е. маргинализированный индивид в то или иное время жизни всегда имеет возможность восстановить свою целостность картины мира с помощью процесса демаргинализации. Здесь демаргинализация означает «совокупность восстановительных тенденций и мер по отношению ко всем видам социальных связей, усложнение которых возвращает устойчивость социальному целому» [4, с. 32].

Саму маргинальность классифицируют по следующим трем типам: культурная, структурная и маргинальность социальной роли. Первый тип – культурная маргинальность – относится к взаимодействию между культурами и процессу ассимиляции. Ее носителем является индивид, оказавшийся на стыке взаимоотношений двух культур, вследствие чего его статус и роль не определены однозначно, а ситуация неопределенности тесно связана с критериями риска. Второй тип – структурная маргинальность – подразумевает под собой политическую, социальную и экономическую ограниченность некоторых лишенных избирательных прав или находящихся в трудном положении общественных групп. Третий тип – маргинальность социальной роли – возникает в случае отсутствия возможности отнесения к позитивной референтной группе, при членстве в группах, определяемых как маргиналь-

ные, находящиеся вне основного течения социальной организации [4, с. 63]. Подчеркнем, что все три типа характеризуют неопределенность жизненной ситуации и личностную или групповую уязвимость, являющиеся показателями риска.

Как раз социальные предприниматели с помощью своей функции медиации решения социальных проблем неравенства и эксклюзии этот риск снижают, поощряя тем самым течение процессов устойчивого развития. Устойчивому развитию давали разные определения, но чаще всего цитируется определение из «Our Common Future», также известное как доклад Брундтланда: «Устойчивое развитие – это развитие, при котором нужды настоящего удовлетворяются без того, чтобы идти на компромисс с возможностью удовлетворения нужд будущих поколений» [7, с. 43].

Кристиан Зелос и Ионна Меир в статье «Надежда на устойчивое развитие: как это удастся социальным предпринимателям» анализируют устойчивое развитие с точки зрения трех кластеров характеристик: 1) удовлетворение базисных нужд; 2) создание сообществ для соблюдения норм, правил общественного поведения для участия в социальном и экономическом развитии; 3) трансформация абстрактных нужд будущих поколений в дела/действия уже сегодня. Зелос и Меир считают, что устойчивое развитие – это планы, согласованные на международном уровне, также они считают, что усилия/задачи по устойчивому развитию сложно воплотить в жизнь. Авторы подчеркивают, что социальные предприниматели вносят лепту во все базисные элементы устойчивого развития [3, с. 228].

Баланс и устойчивость общественно-го уклада благоприятно поддерживается путем решения и облегчения социальных проблем с помощью социального предпринимательства. Наиболее часто цитируемое определение социального пред-

принимательства принадлежит Грегори Дизу, который выделил пять факторов, определяющих социальное предпринимательство:

1) принятие на себя миссии создания и поддержания социальной ценности (блага);

2) выявление и использование новых возможностей для реализации выбранной миссии;

3) осуществление непрерывного процесса инноваций, адаптации и обучения;

4) решительность действий, не ограничиваемая располагаемыми ресурсами;

5) высокая ответственность предпринимателя за результаты своей деятельности – как перед непосредственными клиентами, так и перед обществом [8, с. 8].

По определению Мухаммеда Юнуса, социальный предприниматель – это новый вид предпринимателя, который не заинтересован в максимизации прибыли. Он целиком и полностью привержен тому, чтобы привнести изменения в мир. Он руководствуется социальными целями. Он хочет предоставить лучший шанс в жизни другим людям. Он хочет добиться своей цели с помощью создания и поддержки устойчивых бизнес-организаций. Такие бизнесы могут приносить прибыль, а могут и не приносить, но? как любой другой бизнес, они не должны терять средства и быть убыточными.

Социальные предприниматели учатся на практике ловить течения социальной жизни, как «теплые», так и «холодные». «Теплые» течения – финансовые потоки (гранты, налоговые льготы, полезные связи и знакомства, позитивно настроенные потребители услуг и покупатели товаров социального предприятия), а «холодные» течения – умение держать свое предприятие «на плаву» в моменты затишья продаж, умение анализировать развитие и динамику (мониторинг) улучшения или ухудшения той со-

циальной проблемы, решать которую взялся социальный предприниматель.

Харизматичный социальный предприниматель, ищущий трансформационные модели общества, был не столь привлекателен для формирования программ политических партий, которым больше по душе модернизация и реформы. Политикам больше нравится обращение к определению «социальное предприятие» как балансу социальных и экономических целей и к понятию «социальное предпринимательство» как механизму развития местных сообществ.

Социальное предприятие попадает с точки зрения организационно-правовой формы в позицию маргинальную, «на грани» между бизнесом и некоммерческой организацией. Социальный предприниматель и маргинальный человек-медиатор устойчивого развития работают не «методом», а «собой», своим опытом, знаниями и связями, находясь в водовороте течения социальной жизни. Хотя его статус пока не узаконен в России, на практике социальный предприниматель – это «большая рыба в маленьком пруду», крупный игрок в своем микросообществе, решающий важную для общества в целом выбранную им социальную проблему.

Список литературы

1. Атоян А. И. Социальная маргиналистика. О предпосылках нового междисциплинарного и культурно-исторического синтеза // Полис. – 1993. – № 6. – С. 32.
2. Stonequist E. V. The problem of the marginal man // The American Journal of Sociology. – 1935. – Vol. XLI, N 1.
3. Сергеев Е. Маргинальность // Новая философская энциклопедия / Ин-т философии РАН. – 2010. – URL: (дата обращения: 16.11.2015).
4. Маргинальность в современной России / Московский Общественный научный фонд. – М., 2000.
5. Durkheim E. Les forms elementaires de la vie religieuse. – P., 1912. – P. 610–611.
6. Попова И. П. Новые маргинальные группы в российском обществе (теоретические аспекты исследования) // Социологические исследования. – 1999. – № 7. – С. 62–71.
7. World Commission on Environment and Development (WCED). Our common future. – Oxford: Oxford University Press, 1987. – P. 43.
8. Московская А., Баталина М., Тарадина Л. Обзор опыта и концепций социального предпринимательства с учетом возможностей его применения в современной России. – М.: ГУ ВШЭ, 2008. – 84 с.

Получено 20.10.15

A. A. Atanasova, Post-Graduate Student, Sociology Institute Russian Academy of Sciences (Moscow) (e-mail: atanasova.a.a@gmail.ru)

M. D. Georgiev, Candidate of Engineering Sciences, Associate Professor, Southwest State University (Kursk) (e-mail: milengeorgiev@rambler.ru)

SOCIAL ENTREPRENEURS AND MARGINAL PEOPLE-MEDIATORS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The article addresses the issues of social entrepreneurship, marginality and sustainable development covering the classification of marginality, most common definition of social entrepreneurship and offering a fresh view on the social entrepreneurs as marginal men providing for sustainable development.

Key words: social entrepreneurship, social entrepreneur, marginal man, marginal men, sustainable development, marginality, marginal people-mediators, people-mediators.

УДК 331.108.2:352.075

В. В. Зотов, д-р социол. наук, профессор, Курская академия государственной и муниципальной службы (e-mail: om_zotova@mail.ru)

Е. Н. Фурман, доцент, Курская академия государственной и муниципальной службы (e-mail: kigms-gmu@yandex.ru)

ОСОБЕННОСТИ КАДРОВЫХ ПРОЦЕССОВ В ОРГАНАХ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

В статье проанализированы особенности протекания кадровых процессов в органах местного самоуправления на основе сопоставления данных по Российской Федерации, Центральному федеральному округу и Курской области. Авторы приходят к выводу о необходимости интенсификации работы с резервом управленческих кадров муниципальных образований.

Ключевые слова: муниципальная служба, администрации муниципальных образований, кадровые процессы, кадровый резерв.

Глубокое понимание особенностей кадровых процессов в органах местного самоуправления является существенной предпосылкой эффективного проектирования и осуществления технологизации процесса формирования данного вида резерва управленческих кадров. Современные органы местного самоуправления Российской Федерации существуют около 20 лет. Кадровый состав администраций создавался, когда еще не имелось людей, способных действовать в новых общественно-экономических условиях. Формирование штатов исполнительно-распорядительных органов муниципальных образований шло в значительной мере спонтанно. Система подготовки и переподготовки муниципальных служащих только начала складываться. Необходимость формирования кадрового резерва только начинала осознаваться. Тогда еще не ясно было, что такое муниципальная служба, какие требования предъявляются к претендентам на должности муниципальной службы.

В 2000–2007 гг. повышается потребность в качественных изменениях принципов организации работы с кадрами органов местного самоуправления. С принятием федеральных законов «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ, «О муниципальной службе в Российской Федера-

ции» от 2 марта 2007 г. № 25-ФЗ, нормативных правовых актов по вопросам местного самоуправления и муниципальной службы создается нормативная правовая база профессиональной организации муниципального управления.

В нулевые годы XXI века примерно 5% муниципальных служащих пришли на работу в местные администрации по конкурсу, что явилось достаточно новым явлением для данных структур. Остальные, не считая 13% попавших в их число случайно и 15% «предложивших себя», оказались там по рекомендациям своих друзей и близких [1, с. 63]. Такую ситуацию можно объяснить двумя обстоятельствами. Во-первых, сотрудники, составляющие сегодня остов кадров администрации, – это люди, работающие в администрациях с момента их организации. Во-вторых, отделы кадров, как правило, руководствовались «мнением»: на каком основании следует отказаться от традиции, проверенной практики, да и чем вновь принятые будут более легитимными, чем прежние кадры.

С начала преобразований в сфере местного самоуправления прошел практически десятилетний временной период, который позволяет оценить качество произошедших изменений, их социальные последствия, а также выявить наиболее проблемные сегменты в развитии кадровых процессов в органах местного

самоуправления. По результатам проведенного анализа качественного и количественного состава, образовательного уровня, стажа муниципальной службы общая ситуация в 2015 г. в сфере кадровой обеспеченности местного самоуправления характеризуется следующим образом.

В настоящий момент в России сложилось ядро кадрового корпуса органов местного самоуправления. Уровень укомплектованности муниципальных должностей и должностей муниципальной службы в 2013 г. составлял 96%, за истекшие 5–7 лет заметно улучшилась укомплектованность органов местного самоуправления власти, укрепилась стабильность кадрового состава, сократилась текучесть [2]. В Курской области установленная штатная численность муниципальных служащих в Курской области в 2015 г. составляет 3926 человек, в 2014 г. – 4091 человек. С учетом имеющихся вакансий – 99 и 107 мест, фактическое количество муниципальных служащих в 355 муниципальных образованиях Курской области составило в 2015 г. 3827 и в 2014 г. – 3984 человек, т. е.

укомплектованность составила 97% в оба рассматриваемых периода.

В период административной реформы численность муниципальных служащих Российской Федерации стала сокращаться. Так, в 2009 г. – 364 903 человек; в 2010 г. – 339 600 человек; в декабре 2011 г. – 325 181 человек; к концу 2011 г. численность муниципальных служащих по сравнению с 2009 г. сократилась на 39 722 человека. Но уже к концу июня 2012 г. численность составила 323 757 муниципальных служащих, на октябрь 2013 г. – 335 361 человек [3–5]. В Курской области, по информации кадровых служб администраций муниципальных районов и городских округов, в первом полугодии 2015 г. число муниципальных служащих сократилось на 157 единиц и на 45 единиц – в 2014 г., что, в целом, не соответствует общероссийским тенденциям.

Средняя численность муниципальных служащих на единицу муниципального образования сильно зависит от типа муниципального образования, являясь наименьшей для сельских поселений и наибольшей в городских округах (табл.).

Средняя численность муниципальных служащих
на единицу муниципального образования

Муниципальное образование	2014 г.	2015 г.
Муниципальный район	54	55
Городской округ	244	239
Городское поселение	7	7
Сельское поселение	4	3

Численность муниципальных служащих, приходящихся на 10 000 человек населения, в Курской области составляет 24,5. В соответствии с утвержденными структурами администраций муниципальных районов и городских округов число высших и главных должностей в администрациях выглядит следующим образом:

– количество заместителей глав – 97 (из них первых – 21 штатная единица);

– количество начальников управлений – 107 и отделов 498.

Таким образом, руководящее звено в исполнительно-распорядительных органах муниципальных образований составляет около пятой части (19%).

Существенным недостатком действующих организационных структур в исполнительно-распорядительных органах муниципальных образований является повсеместное завышение статуса

структурных подразделений, входящих в состав администраций. В действующих структурах созданы управления, которые должны быть образованы по отраслевому или функциональному признаку и обеспечивать реализацию отдельных направлений деятельности органов местного самоуправления, объединяя в своем составе более мелкие функциональные подразделения. Их численность в случае его самостоятельности в соответствии с действующими рекомендациями должна быть не менее 10 единиц.

Поэтому создание управлений как структурных единиц, кроме городских поселений, как правило, не обусловлено ни масштабом управляемой территории, ни численностью администрации муниципального образования. В организационной структуре такого масштаба максимальным по статусу структурным подразделением должен являться отдел. В действующих же отделах администраций муниципальных образований отделы часто имеют численность по 2 человека, что приводит на практике к необоснованному увеличению численности руководящего состава и уменьшению численности специалистов. В то же время боль-

шинство начальников отделов выполняют, как правило, работу специалистов, в их деятельности совершенно отсутствует работа по принятию необходимых управленческих решений, являющихся основным содержанием функций любого руководства [6].

Соотношение мужчин и женщин в органах местного самоуправления по Российской Федерации в 2013 г. составило 24,2% к 75,8%; в Центральном федеральном округе – 22,4% и 77,6%; в Курской области – 18,2% и 81,8% [9]. Во втором полугодии 2014 г. процентное соотношение мужчин и женщин, занятых на муниципальной службе, составляло 16,4% и 83,6% соответственно. В органах местного самоуправления Курского региона по-прежнему в 5,1 раза больше женщин. Таким образом, можно констатировать «феминизацию» муниципальной власти.

Анализ состава муниципальных служащих по возрасту показал, что в сравнении со средними показателями по Российской Федерации и Центральному федеральному округу, имеется сдвиг в сторону возрастных групп от 40 до 49 лет и от 50 до 59 лет (рис. 1).

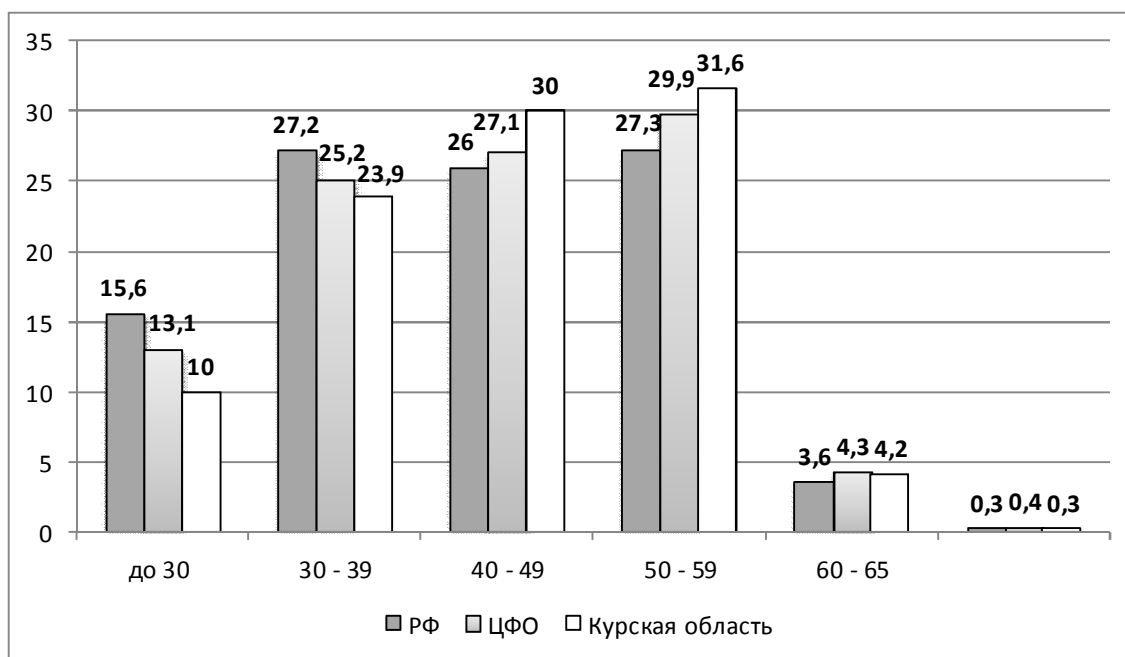


Рис. 1. Процентное соотношение муниципальных служащих по возрасту для Российской Федерации, Центрального федерального округа и Курской области

На 2015 г. в Курской области стала преобладать возрастная группа работников от 40 до 49 лет – 1222 человека (30,7% от общего числа муниципальных служащих). Возрастная группа от 30 до 39 лет, которая рассматривается как главная социально-профессиональная база для резерва управленческих кадров, выросла и составила 28,2% от общего числа муниципальных служащих, а возрастная группа от 50 до 59 лет, напротив, сократилась до 26,8%. Но в то же время количество молодых специалистов в области во втором полугодии 2014 г. не увеличилось и составило 10,8% от общего количества муниципальных служащих. Возрастная группа свыше 60 лет составила всего 3,5% (3,4%) от общего числа муниципальных служащих области.

Оценивая опыт работы, следует подчеркнуть, что в Курской области 48,5% служащих имеют стаж свыше 15 лет, 34,1% муниципальных служащих – стаж от 5 до 15 лет; 3,8% муниципальных служащих – до 1 года. Общероссийскую ситуацию характеризуют следующие показатели: свыше 15 лет – 28,6%; от 5 до 15 лет – 31,3%; от 1 года до 5 лет – 22% и до 1 года – 8,2%.

В Российской Федерации средний возраст муниципального служащего равен 42 года [9]. В Курской области на 2015 г. средний возраст муниципального служащего составил 40 лет, средний общий стаж работы – 19 лет и средний стаж на государственной службе – 9 лет. Но особенно обращают на себя внимание сотрудники, замещающие высшие должности местных администраций муниципальных образований, средний возраст которых составляет 47 лет [Там же]. Подобная характеристика наталкивает на размышления о старении корпуса муниципальных служащих и слабом притоке молодых сил.

Специалисты с высшим образованием (экономического, гуманитарного, технического, юридического, медицинского и иного профиля) составляют **91,6%** от общего числа муниципальных служащих

Курской области (в администрациях муниципальных районов – 96,9%; городских округов – 98,2%). Хотя значительный стаж работы заставляет предполагать, что образование было получено еще в условиях Советского Союза.

По-прежнему большинство муниципальных служащих имеют высшее образование по профилю, не соответствующему деятельности, которой они в настоящий момент занимаются. На базовое профессиональное образование (специальность «Государственное и муниципальное управление») приходится 11,9% от общего количества служащих, имеющих высшее образование. Но это несколько выше общероссийских показателей: по данным Росстата, 7,7% сотрудников местных администраций имеют образование «Государственное и муниципальное управление» [9]. Со средним специальным образованием в Курском регионе работает 6,6%, со средним образованием – 0,8%.

В совокупности эти факторы могут говорить о возможном несоответствии образования значительной части муниципальных чиновников современным требованиям и снижать эффективность работы аппарата местной администрации (если верить распространенному мнению, что молодежи более свойственен динамизм и склонность к изменениям, чем старшему поколению).

В заключение приведем мнение лиц, состоящих в резерве управленческих кадров Курской области. На сегодня численность данного резерва составляет 1029 человек, что на 15% больше, чем в аналогичный период прошлого года. В опросе приняло участие 312 человек. Только 2/3 из них признают удовлетворительной кадровую политику, осуществляемую на уровне органов местной власти (рис. 2).

Поэтому не случайно высоко оценивают шансы роста по службе из кадрового резерва только 14,6% опрошенных резервистов, как средние – 46,6%, а как низкие – 22,8%; остальные затруднились ответить (рис. 3).

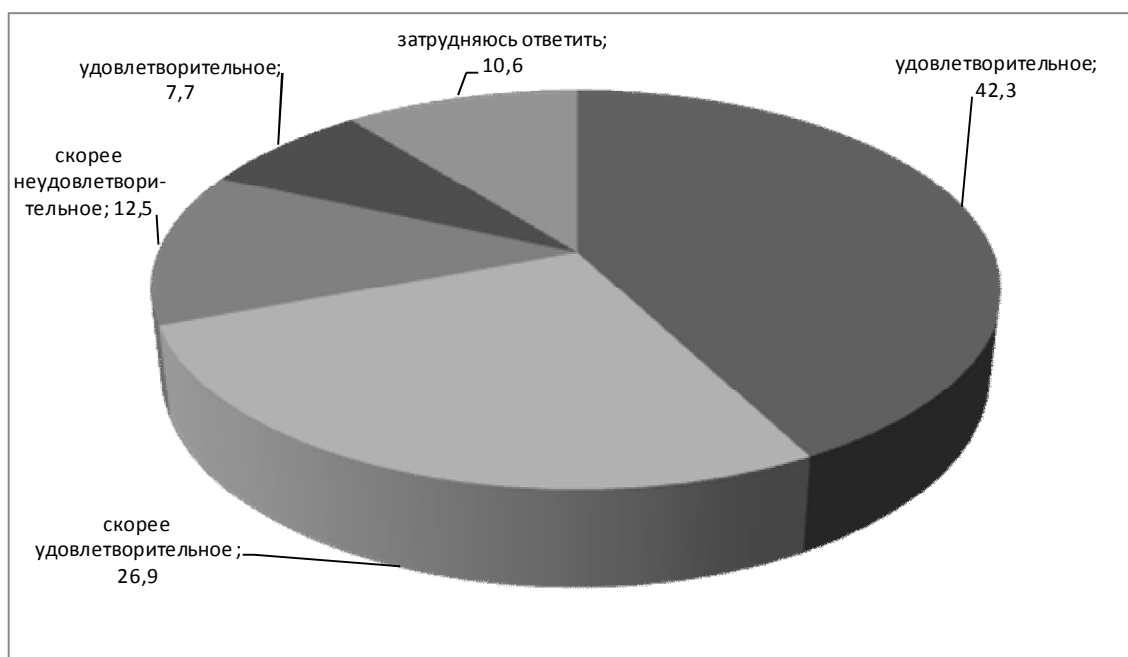


Рис. 2. Распределение ответов на вопрос «Выразите свое отношение к кадровой политике, осуществляемой на уровне органов местной власти?»

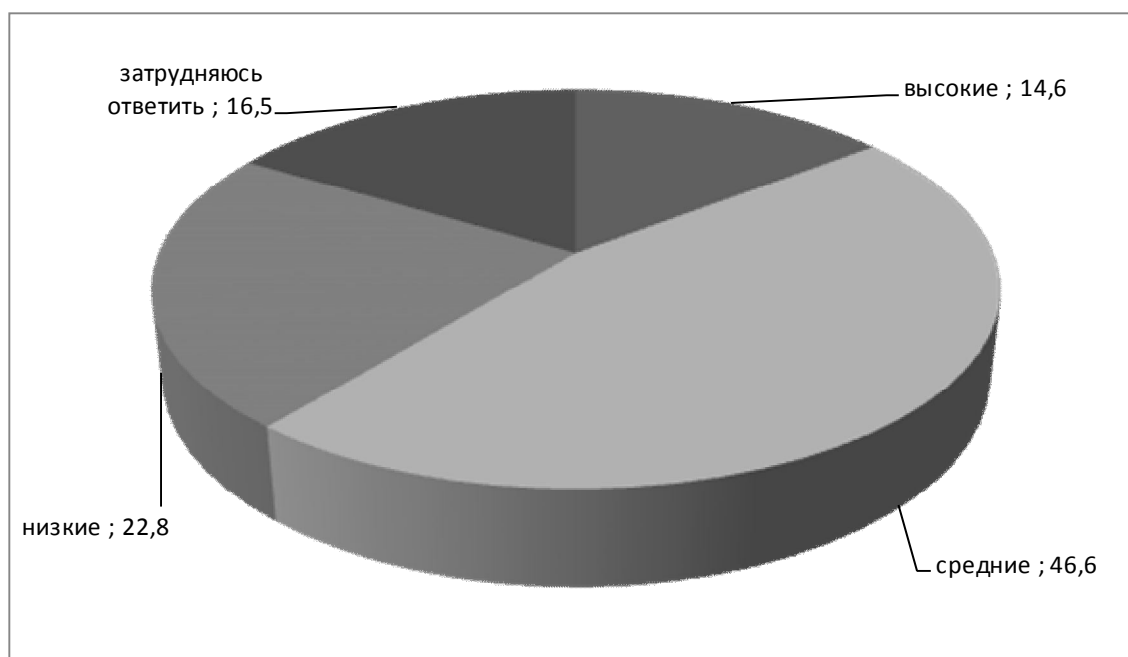


Рис. 2. Распределение ответов на вопрос «Как Вы оцениваете шансы роста по службе из кадрового резерва?»

Таким образом, анализ кадровых процессов в органах местного самоуправления показывает определенные сложности. Возрастной состав муниципальных служащих, с одной стороны, говорит об их опыте и умении решать проблемы, стоящие перед муниципальной

образовани­ем. С другой стороны, с возрастом учиться становится все сложнее, что приводит к трудностям в процессе подготовки и повышении квалификации муниципальных служащих. Необходима целенаправленная работа по закреплению кадрового состава муниципальной служ-

бы в возрасте от 30 до 40 лет, в том числе через систему формирования кадрового резерва.

Уровень подготовки служащих и их базовое образование нуждаются в оптимизации. В местных администрациях назрела необходимость значительного обновления профессиональных компетенций муниципальных служащих. Начать такую работу можно с резерва управленческих кадров, с процесса формирования кадрового резерва на основе компетентностного подхода.

Список литературы

1. Новокрещенов А. В. Кадровый состав местных органов власти: отбор кандидатов и их мотивация поступления на муниципальную службу // Социологические исследования. – 2008. – № 10. – С. 62–67.

2. Колесова Е. Л. Кадровый потенциал органов местного самоуправления: состояние и тенденции // Вестник Поволжской академии государственной службы. – 2014. – № 2 (41). – С. 16–20.

3. Состав работников, замещавших государственные (муниципальные) должности и должности государственной гражданской (муниципальной) службы, по полу, возрасту, стажу работы, образованию на 1 февраля 2014 г. [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики: сайт. – URL: www.gks.ru (дата обращения: 15.09.2015).

4. Состав кадров государственной гражданской и муниципальной службы на 1 июня 2012 г. [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики: сайт. – URL: www.gks.ru (дата обращения: 15.09.2015).

5. Состав кадров государственной гражданской и муниципальной службы на 1 октября 2011 г. [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики: сайт. – URL: www.gks.ru (дата обращения: 15.09.2015).

6. Широков А., Юркова С. Организационное проектирование структур органов местного самоуправления в субъектах Российской Федерации // Муниципальная власть. – 2010. – № 2. – С. 323.

Получено 19.09.15

V. V. Zotov, Doctor of Sociological Sciences, Professor, Kursk Academy of the Public and Municipal Service (e-mail: om_zotova@mail.ru)

E. N. Fuhrman, Associate Professor, Kursk Academy of the Public and Municipal Service (e-mail: kigms-gmu@yandex.ru)

FEATURES OF PERSONNEL PROCESSES IN MUNICIPAL AUTHORITY

Features of personnel processes in municipal authority are analyzed in article on the basis of comparison of data on the Russian Federation, Central Federal District and Kursk region. Authors come to a conclusion about need of an intensification of work with a reserve of administrative shots of municipalities.

Key words: *municipal service, administrations of municipalities, personnel processes, personnel reserve.*

УДК 316.3

О. А. Крицкая, канд. социол. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет» (Курск) (e-mail: olga.kritskaya27@yandex.ru)

А. В. Сапронов, канд. социол. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет» (Курск) (e-mail: sapronovson@mail.ru)

АДАПТАЦИЯ МОЛОДЕЖИ К ТРЕБОВАНИЯМ РЫНКА ТРУДА

В статье рассматривается сущность социальной адаптации, раскрываются особенности социальной адаптации российской молодежи к объективным потребностям рынка труда, анализируется роль системы образования в этом процессе.

Ключевые слова: *социальная адаптация, молодежь, рынок труда, система образования.*

Переход от командно-административной экономической системы к рыночной не мог не повлечь негативных последствий, свойственных последней (социальной поляризации, инфляции, безработицы и пр.), что актуализирует необходимость активного приспособления населения к капитализму. В этой связи проблема социальной адаптации приобретает приоритетное значение. Представляется важным рассмотреть особенности социальной адаптации молодежи к современным экономическим реалиям, насколько ей удастся найти и реализовать оптимальные трудовые стратегии. Актуальность данной проблемы обусловлена и тем, что в период практической, трудовой деятельности закладываются основы профессионализма, формируется потребность и готовность к непрерывному самообразованию в изменяющихся условиях. Особенно важно, чтобы молодежь активно включалась в процесс практического овладения знаниями и способами их освоения с начальных этапов обучения, осознавала, что результаты учебно-профессиональной деятельности становятся, по сути, капиталом личности, залогом ее конкурентоспособности.

Изначально проблему адаптации как условие выживания в процессе эволюции разрабатывали биологи Ч. Дарвин, Ж. Бюффон, Ж. Б. Ламарк и др. В рамках биологического подхода популярны представления о функционировании живого организма в условиях стресса, восходящие, в частности, к теории адаптационного синдрома Г. Селье [1]. Согласно данному автору, мобилизация и реализация жизненных сил организма в сложных обстоятельствах подчиняется определенным закономерностям, знание которых позволяет предсказывать и объяснять успешность/неуспешность того или иного вида поведения. Например, в стрессовой ситуации «конструктивная агрессия», или поисковая активность, признается эффективной, а неструктурированные выбросы энергии – неэффек-

тивной формой поведения. Позднее интерес к данной проблеме возникает в самых различных научных сферах: медицине, психологии, социологии, демографии, этнографии. Общебиологический подход в модифицированных вариантах достаточно успешно применяется при анализе профессиональной адаптации, приспособления к новой социокультурной среде; в отдельных случаях он легко трансформируется в бихевиористскую модель объяснения, что в общем-то не противоречит последней. Одним из наиболее разработанных в настоящее время является также психологический подход к проблеме адаптации. В его рамках объяснение процессов адаптации раскрывается в пространстве феноменов, в явлениях внутреннего мира человека, связывающих биологический и социальный полюсы. Социология изучает, прежде всего, закономерности социальной адаптации, ее типы, динамику, последствия.

Социальная адаптация рассматривается «как процесс активного приспособления индивида к изменяющейся среде с помощью различных социальных средств, т. е. представляет собой элемент деятельности, функцией которого является освоение относительно стабильных условий среды, решения повторяющихся, типичных проблем путем использования принятых способов социального поведения, действия» [2]. Социальная адаптация понимается одновременно и как явление, и как процесс; первое часто рассматривается как результат второго, его заключительная стадия. Следует отметить наиболее типичные характеристики современного социума в контексте их влияния на социальную адаптацию. Главными особенностями современной социальной ситуации, по мнению многих авторов, являются: динамизм, неравномерность, противоречивость развития ее разных составляющих; утрата людьми чувства определенности в отношении будущего, которое уже не обладает линей-

ностью и проницаемостью; рост социальной мобильности населения; повышение роли образования, дохода, личных качеств в процессах социального структурирования и др. В структуре социальной адаптации можно выделить множество самостоятельных направлений, что объясняется многообразием форм человеческой жизнедеятельности. Социально-трудовая адаптация молодежи является специализированным понятием социальной адаптации применительно к профессиональной сфере.

Рассматривая социально-трудовую адаптацию молодежи, нельзя не отметить, что к началу XXI века обозначилась тенденция понижения качества биологических и психических составляющих жизненных сил молодого поколения. С одной стороны, для молодежи в силу ее возраста типично то, что она готова тратить свой биологический потенциал и запас психического здоровья на достижение поставленных социальных целей. С другой стороны, бесконтрольное использование своих жизненных сил и, как следствие, неуклонное их сокращение приводит к тому, что молодежь лишает себя возможности достичь желаемого.

Современная сфера труда характеризуется тенденцией динамики общественного сознания начиная с конца XX века, от социальной ценности труда к приоритету индивидуалистических материальных результатов труда. Характеризуя трудовой потенциал молодежи, исследователи отмечают, что наблюдаемая сейчас готовность молодежи ради материальных целей пренебречь традиционными ценностями и использовать любые средства для их достижения проявляется как в отношении собственного здоровья молодого поколения, так и в выборе средств достижения успеха. Нельзя однозначно расценивать сложившуюся тенденцию как социальную инновацию в массовом сознании молодого поколения по сравнению с отношением к труду поколения старшего. По-видимому, суще-

ствовали объективные предпосылки целерационального трудового поведения и в условиях декларирования социальной ценности труда. Спецификой современного российского социума является то, что отношение к труду различных поколений обозначилось не как экономическая проблема, а как социально-нравственная, ответственность за которую взяла система образования. Воспроизводство смыслов трудовой деятельности напрямую связано у российской молодежи с мотивами получения профессионального образования. В сложившихся социально-экономических условиях массовое сознание, пошатнувшееся в сторону привлекательности рыночных отношений, довольно быстро возвращается к реалиям повседневной жизни. В частности, в сознании молодежи растет понимание того, что емкость рынка труда не безгранична, и свою жизненную стратегию необходимо выстраивать адекватно [3].

В последнее время растет количество предложений рабочей силы за счет выпускников учебных заведений, оно превышает спрос на молодых специалистов. Данное противоречие вызывает молодежную безработицу, показатели которой выше, чем в других возрастных группах. По данным Росстата, средний уровень безработицы среди молодежи в возрасте от 15 до 24 лет составил в 2014 г. 16,3% [1]. Однако схожая ситуация на молодежном рынке труда наблюдается и в других странах. Как заявил Анхель Гурриа, генеральный секретарь Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР): «Мы наблюдаем новый феномен. Больше 20 процентов молодых людей в мире не заняты вообще ничем: они нигде не работают, не учатся и не проходят профессионально-техническую подготовку. Как такое может быть? Мы столкнулись с этим явлением впервые» [5].

В непростых современных условиях, диктуемых экономической нестабильно-

стью, особую важность приобретают адаптационные стратегии, выработанные молодежью для успешного трудоустройства. В апреле 2015 г. был проведен опрос молодых людей, позволивший (с учетом результатов исследований других специалистов) сделать выводы об особенностях социально-трудовых стратегий молодежи в контексте трудоустройства, а также о субъективной оценке их эффективности. Опрос проводился по квотной выборке, методом анкетирования. Квоты определялись по полу и социальному статусу молодых людей. Всего было опрошено 100 школьников, 100 студентов вузов, 100 представителей работающей молодежи. Среди опрошенных 52% девушки, 48% юноши с 16 до 30 лет включительно.

Молодежь, несмотря на существенное влияние экономических инноваций, как способ освоения этих инноваций формирует традиционные для российского человека социальные качества, а именно такие его черты, как сотрудничество и доверие близким, опора на семью, коллективизм. Показательно, что при поиске работы, например, выпускники вузов пользуются помощью, прежде всего, своего круга – родителей, братьев, сестер (20,2%), знакомых, друзей (32,2%), и только 4,7% опрошенных нашли работу по рекламе, 2,8% – в агентствах по трудоустройству. Однозначно оценить такую ситуацию невозможно. То, насколько эффективна традиционная социальная субъектность в инновационных условиях жизни в России, требует отдаленного во времени анализа. Но приобретенный еще в период становления рыночной экономики социальный опыт молодого поколения показывает рациональность соблюдения социальных традиций. Это не означает, что молодежь оказалась исключена из числа субъектов инновационной деятельности. По нашему мнению, в настоящий момент первостепенное значение приобретает собственная инициатива человека, его готовность вкладывать

в свое развитие время и деньги, а также умение учитывать постоянные изменения, происходящие как в отдельной профессиональной области, так и на российском рынке труда в целом [6].

Согласно полученным данным школьники в большей степени уже сделали профессиональный выбор, но в то же время рассматривают другие варианты. Работающая молодежь на 80% сделала окончательный выбор, только ее пятая часть рассматривает иные варианты. Обобщая, можно сказать, что в среднем 46,7% молодежи сделали профессиональный выбор. В призме современного мира, окутанного рыночными отношениями, молодые люди нередко на первое место ставят карьеру, материальное благополучие, состоятельность и независимость. Данные различных социологических исследований показывают, что среди молодежи набирает обороты мнение о том, что социальное благополучие личности зависит только от самого индивида. Это свидетельствует о том, что индивидуалистические ориентации, которые существуют в молодежном мире, приобрели у молодых людей относительно завершенную форму. Но имеет место быть идея, приверженцы которой готовы «идти по головам» ради собственного благополучия и интересов. Однако убеждение о том, что можно хорошо жить, имея только легальные доходы, а не другие иные, на сегодняшний день разделяет уже более трети молодежи. В то же время трое из десяти представителей молодежи убеждены в том, что любые доходы прекрасны, независимо от их источника и происхождения. Обращает на себя внимание, что такие качества, как обязательность, стремление к независимости и инициативность, занимают гораздо более низкие позиции, чем это требуется логикой и содержанием развития рыночных отношений [7]. В этой связи интересны приоритетные места трудоустройства по мнению респондентов.

Порядка двух третей молодежи желают работать на государственных предприятиях. Предпочтения остальных изменяются с изменением статуса. Если школьники предпочитают работать в индивидуальном бизнесе (20–25%), то работающая молодежь – в негосударственных предприятиях и заниматься домашними делами. Принимая во внимание то, что в силу объективных причин подавляющему большинству молодых людей придется начинать профессиональную деятельность с «низовых» позиций, на наш взгляд, интересно выяснить карьерную «претенциозность» молодежи. Для этого респондентам была предложена шкала «достаточной» должности. Оценка достаточной должности показала, что в основном молодежь считает для себя достаточной должность простого работника либо руководителя небольшого коллектива. Примечательно, что 45% школьников главным образом предпочитают должность рядового работника, 30% – должность руководителя. Из работающей молодежи уже 55% считают достаточной должность руководителя, т. е. по мере взросления молодежи их социально-статусные претензии повышаются.

Ввиду неравномерной плотности населения РФ, а соответственно и территориальных «очагов экономической активности», кластерного скопления трудовых ресурсов наемным работникам нужно быть готовыми к трудовой мобильности для лучших условий трудоустройства. В этой связи важным представляется анализ готовности молодежи к трудовой мобильности. На основе проведенного исследования можно сказать, что молодые люди готовы к переезду в связи с трудоустройством, при этом школьники в меньшей степени готовы к переезду и считают, что необходимо в большей мере работать над совершенствованием собственных профессиональных навыков, сохранять профессиональную ориентацию. Об этом говорят 90% респондентов. Анализ данных показывает, что студенты

являются наиболее активной группой, готовой к переезду ради высокого заработка или работы по специальности. В значительно меньшей степени готова к переезду ради заработка работающая молодежь. При этом работающая молодежь готова переехать в случае угрозы здоровью, жизни. Объяснить это можно тем, что работающие молодые люди уже имеют семьи, социальные связи, которые сложно ломать, менять. В меньшей степени такими связями обладают школьники и студенты. В среднем 43,3% опрошенных готовы переехать ради высокого заработка, 35% готовы переехать из-за угрозы здоровью, 15% не готовы переезжать.

По нашему мнению, одним из важнейших адаптационных механизмов к требованиям рынка труда в современных условиях является способность и готовность субъекта к постоянному повышению своего образовательного уровня, квалификации, переобучению. Поэтому мы включили в анкету блок вопросов, посвященных данному аспекту социально-трудовой адаптации. Так, на вопрос «Готовы ли Вы постоянно повышать свой образовательный уровень?» большинство молодых людей (62%) ответили положительно, причем с возрастом такая готовность повышается, что свидетельствует о более полном осознании важности образования работающей молодежью. Что касается готовности к переобучению для смены профессиональной деятельности, преобладает доля молодых людей, рассматривающих этот вариант в крайнем случае, тогда как переобучиться для получения более престижной профессии готова лишь четверть респондентов.

Также в ходе нашего исследования были проанализированы данные удовлетворенности молодежи различными сторонами жизни. Проведение многомерного сравнения средних значений удовлетворенности показывает, что, в целом, направления этих оценок по различным подгруппам сопоставимы. В целом оцен-

ка по группе показателей составила 3,7 балла для школьников; 3,47 балла для студентов; 3,18 баллов для работающих (по пятибалльной шкале). Таким образом, школьники более удовлетворенные по вопросам выбора профессии, состояния здоровья, материальной обеспеченности, проведения свободного времени, а также возможности профессионального роста. Студенты показывают пониженные оценки по личным качествам и материальной обеспеченности. Работающая молодежь удовлетворена состоянием здоровья и выбора профессии, но низко отмечает показатели возможного профессионального роста.

Анализ перспектив поиска работы показал, что в среднем почти половина респондентов не ожидает в будущем проблем с поиском работы. Другая половина респондентов ожидает определенные проблемы с трудоустройством. Имея одинаковые уровни оценки будущего развития, школьники и студенты в итоге в отношении перспективы показывают различные показатели «профессионального оптимизма», которые коррелируют с уровнями удовлетворенности профессиональным выбором. Так, школьники в большей степени ожидают проблем с поиском будущей работы, студенты ожидают некоторых проблем с работой (35%), работающая молодежь в своем большинстве не ожидает проблем с поиском работы (60%).

Исследование социальной адаптации молодежи к требованиям рынка труда показывает, что с большей вовлеченностью в трудовые процессы у респондентов растет оценка собственной работоспособности, снижается уровень инициативности и креативности, растет оценка результативности проектов. Главная оценка гипотезы показывает, что успешность социальной адаптации молодежи к требованиям рынка труда определяется совокупностью личностных характеристик, основными из которых являются высокий образовательный потенциал, го-

товность к постоянному повышению квалификации, переобучению, трудовой мобильности. Молодые люди оценивают варианты перспектив, готовность к изменениям. В результате наблюдаются достаточно глубокие связи с вопросами социального риска.

Различные группы молодых людей рассматривают в своих профессиональных планах и ориентациях социальную изменчивость: в значительном роде это характерно для учащихся, за ними следуют школьники, а далее – работающая молодежь. Поскольку рассмотренные группы молодых людей принадлежат к разным возрастным категориям, то можно предположить, что определенной вехой для молодых людей является окончание школы, в результате чего формируется социальная рискованность. Сочетание данных особенностей характеризует ту внутреннюю позицию, с которой молодые специалисты перемещаются на рынок труда и которая может оказывать влияние на их социально-профессиональную судьбу в современных условиях.

Основным объективным препятствием социально-трудовой адаптации молодежи, на наш взгляд, представляется несогласованность между системой российского образования и рынком труда. Учитывая, что молодежь является основным субъектом образовательной деятельности, можно утверждать, что усиливается противоречие между системой образования и сферой занятости. Сказано и в научных, и в политических кругах об этом немало, но, тем не менее, данная проблема не находит своего решения в настоящее время. Современная сфера занятости заинтересована в тактическом использовании молодого поколения, быстром отчуждении его интеллектуальных и физических сил без должного их пополнения, которое идет в том числе и за счет стратегического развития системы образования. Образование же сегодня, на наш взгляд, развивается в угоду сиюминутным потребностям, сдвигаясь от фун-

даментальных знаний к прикладным, от длительного систематического образования к быстрому, ситуативному. Вместе с тем образование, жестко ориентированное на тактику сферы занятости, а не на стратегию общественного развития, ослабляет молодое поколение и в социальном отношении. Тенденции маргинализации молодого поколения, нарастания девиантных форм образовательной и трудовой деятельности ведут к снижению жизнеспособности общества [8].

Социальная субъектность молодежи формируется сегодня во многом не в русле традиционного агента социализации – социального института образования, а под влиянием не всегда легитимных социальных инноваций, периодически возникающих в сфере труда и занятости. Анализ эмпирических данных указывает на тенденции снижения инерционности системы образования. Это выражается, прежде всего, в снижении степени преемственности структурных элементов системы образования как на уровне воспроизводства традиционных образовательных институтов, так и в процессе воспроизводства замещения категории обучающихся. Негативный характер приобрела трансформация ступеней полного среднего образования и начального профессионального образования. Полное среднее образование фактически перестало быть обязательным. Усилилась дифференциация социального состава учащихся школ. Иерархически выстроилась и сама сеть средних учебных заведений, дающих полное среднее образование. В то же время образовательные потребности наименее обеспеченной части населения оказались неосуществимы.

Можно предположить, что образование перестало выполнять функцию выравнивания социальных шансов различных слоев общества. Во многом это произошло по причине того, что система образования попыталась развиваться по законам рынка труда, где коммерциализация и экономическая конкуренция явля-

ются главными условиями. Ослабление содержательной связи образования и государства сопровождалось попыткой создать в России систему частного образования. Но к началу XXI века в России частное высшее образование как социальная система не сложилось. Основная масса негосударственных вузов (74%) была создана всего за пять лет с 1991 по 1995 г., а на 2013 г. имели аккредитацию лишь 63,7% вузов [9]. Частные вузы не могут полностью взять на себя функцию подготовки специалистов именно для частного сектора экономики. Они ориентированы на подготовку кадров преимущественно гуманитарного профиля как наименее затратного. Несмотря на статус некоммерческих организаций представляется, что основной целью деятельности данных структур является не что иное, как получение прибыли, впрочем, как и у государственных вузов, обучающихся студентов на внебюджетной основе. Качество образования, востребованность «горе-специалистов» на рынке труда оставляют желать лучшего.

В сложившейся ситуации сохранение силы инерции образования относительно сферы занятости требует социальных инноваций в области реального участия государства в развитии традиционной структуры образования и его контроля за новыми элементами этой социальной системы. На наш взгляд, возможно и должно восстановить государственную монополию на образование. Предпосылки к этому сохранились в самой системе образования. Поэтому вполне объяснимо, что министр образования и науки Дмитрий Ливанов вышел «на тропу войны» с негосударственными вузами [10]. Представляется, что если государством не будут приняты действенные меры по трудоустройству молодых людей, сложившаяся ситуация в ближайшем будущем отразится на социальной структуре российского общества со всеми вытекающими отсюда негативными последствиями, а именно повышением уровня бед-

ности, ростом преступности, снижением рождаемости, протестными движениями и пр.

На основании вышеизложенного в качестве основных государственных и общественных инструментов, направленных на оптимизацию социальной адаптации молодежи к рынку труда, предлагаются следующие меры: расширение государственной поддержки молодежного предпринимательства, модернизация системы образования, усиление ее ориентации на рынок труда, разработка новых методик и моделей обучения, активизация новых институциональных подструктур, например, вузовских центров трудоустройства, как в Юго-Западном государственном университете (г. Курск), развитие практик рекрутинга молодых специалистов крупными российскими и международными компаниями.

Список литературы

1. Селье Г. Очерки об адапционном синдроме. – М.: Медгиз, 1960. – 255 с.
2. Краткий словарь по социологии / под общ. ред. Д. М. Гвишиани, Н. И. Лапина. – М.: Политиздат, 1989. – 479 с.
3. Крыжановская О. А., Вертакова Ю. В., Положенцева Ю. С. Формирование региональной системы управления трудовым потенциалом // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2013. – № 1. – С. 229–244.
4. Безработица в РФ [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики: сайт. – URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 19.07.2015).
5. Домчева Е. Безработица среди молодежи зашкаливает [Электронный ресурс] // Российская Газета. – 2013. – 17 июля. – URL: <http://www.rg.ru/2013/07/17/bezrobotiza-site.html> (дата обращения: 20.07.2015).
6. Сапронов А. В., Сапронова А. В. Конкурентоспособность специалиста как необходимое условие построения успешной карьеры в условиях инновационного развития общества // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2011. – № 4 (37). – С. 48–53.
7. Кравчук П., Сапронов А. Трансформация образа жизни молодежи в современной социокультурной ситуации // Вопросы культурологии. – 2007. – № 6. – С. 39–41.
8. Крицкая О. А. Социальные проблемы современной российской молодежи и способы их решения // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2013. – № 1. – С. 280–283.
9. Ворошилова Л. Л. Инновации и конкурентоспособность вуза на рынке образовательных услуг // Российское предпринимательство. – 2013. – № 11. – С. 18–21.
10. Тихонов А. И. Некачественное высшее образование искоренят [Электронный ресурс] // Российская Газета. – 2014. – 1 сент. – URL: <http://www.rg.ru/2014/09/01/reg-cfo/vuzy.html> (дата обращения: 20.07.2015).

Получено 09.10.15

O. A. Kritskaya, Candidate of Sociological Sciences, Associate Professor, Southwest State University (Kursk) (e-mail: olga.kritskaya27@yandex.ru)

A. V. Sapronov, Candidate of Sociological Sciences, Associate Professor, Southwest State University (Kursk) (e-mail: sapronovson@mail.ru)

ADAPTATION OF YOUTH TO THE LABOUR MARKET REQUIREMENTS

The article discusses the nature of social adaptation, the peculiarities of social adaptation of Russian youth to the objective needs of the labour market, and analyzes the role of the education system in this process.

Key words: social adaptation, youth, labour market, education system.

УДК 796.078

Б. Д. Беспарточный, д-р социол. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет» (Курск) (e-mail: boris.bespartochnyj@yandex.ru)

А. Л. Гречишников, доцент, Курская академия государственной и муниципальной службы (Курск) (e-mail: kigms-fks@yandex.ru)

А. И. Левин, канд. филос. наук, доцент, Курская академия государственной и муниципальной службы (Курск) (e-mail: alekselevin@yandex.ru)

Л. В. Левина, канд. социол. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет» (Курск) (e-mail: ludm.levina@yandex.ru)

МАССОВЫЙ СПОРТ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В статье освещается роль массового спорта в европейских странах и Российской Федерации. Показана социально-экономическая роль массового спорта в оздоровлении общества, уменьшении потерь времени за счет уменьшения нетрудоспособности населения. Под термином «массовый спорт» авторы понимают занятия населения с целью физического самосовершенствования. Анализируется современное состояние массового спорта и особенности его управления на уровне регионов. Выделяется специфика управления массовым спортом в Курской области.

Ключевые слова: массовый спорт, физическая культура, управление, региональная политика, регионы, Курская область.

Сфера физической культуры и спорта играет достаточно значимую роль в социальном развитии как Российской Федерации в целом, так и ее регионов. В настоящее время внимание органов государственной власти нашей страны привлечено ко всем областям спортивной деятельности, в том числе и к сфере массового спорта. Государство вкладывает немалые средства в спортивную инфраструктуру, строятся новые спортивные объекты, открываются новые спортивные сооружения. Олимпийские игры в г. Сочи и предстоящий чемпионат мира по футболу в России в 2018 г. стали новым вектором развития и формирования здорового образа жизни в стране. Практика деятельности развитых стран показывает, что несмотря на то, что спорт высших достижений является мерилом и рекламой государства на международной арене, огромная роль отводится массовому спорту как фундаменту профессионального спорта. Лозунг «От массовости к мастерству!» актуален и поныне.

В настоящий момент и в руководстве страны, и в обществе растет осознание роли человеческого фактора в социально-экономическом развитии. При этом

необходимо понимать, что оздоровление и формирование здорового образа жизни населения напрямую влияют на процессы социально-экономического развития общества. Это связано с тем, что здоровый человек больше работает, меньше подвержен различным заболеваниям, у него выше производительность труда, снижены потери рабочего времени за счет уменьшения нетрудоспособности. Важным элементом формирования здорового образа жизни населения также можно признать развитие спорта такой категории, как лица с ограниченными возможностями по здоровью. Развитие массового спорта может стать одним из ключевых факторов изменения ситуации с трудовыми ресурсами как страны в целом, так и ее регионов.

Таким образом, можно говорить о том, что физическая культура и спорт имеют не только личностное, но и общественное значение. С точки зрения В. П. Лукьяненко, физическая культура представляет собой систему, основными элементами которой выступают физическое воспитание и спорт [1]. Вместе с тем рядом исследователей массовый спорт считается специфическим явлением, явно

отделяясь от профессионального спорта. При этом утверждается, что массовым спортом организационно и финансово должны заниматься лишь органы местного самоуправления [2].

На наш взгляд, подобное ограничение не может быть продуктивным. Массовый спорт – значимое социальное явление, которое определяет здоровье нации, занятость населения. В него вовлечены многие группы населения, в то же время до сих пор единого понимания термина «массовый спорт» нет. Подчеркнем, что в нашем понимании существует разница между терминами «любительский спорт» и «массовый спорт». Под «любительским спортом» мы понимаем занятия спортом, систематические тренировки, целью которых является участие в соревнованиях различного уровня и получение спортивных разрядов. «Массовый спорт» – это явление более общего характера, включающее в себя совокупность занятий физической культурой с целью физического самосовершенствования. В такие занятия, как самостоятельно, так и под руководством специалистов, включаются люди, не имеющие медицинских противопоказаний к конкретному виду спорта [3].

За всю историю советского периода в сфере массового спорта организации и вовлечения молодежи, а также взрослого населения был накоплен богатый опыт. Одним из главных инициаторов массового молодежного спортивного движения выступали комсомол и пионерские организации, которые тщательно проверяли и устраняли неполадки на спортивных объектах и площадках. В целях профилактики правонарушений среди несовершеннолетних создавались при окружных и районных детских комнатах милиции спортивные клубы и команды. Совместные обучающие семинары для преподавателей физической культуры, тренеров-общественников носили не эпизодический, а повсеместный систематический характер [4].

В девяностые годы прошлого века отлаженный механизм управления массовым спортом стал давать существенные сбои. В силу дефицита финансовых ресурсов произошел отток за рубеж специалистов и тренеров высокой квалификации, расформирование и упразднение детско-юношеских спортивных школ и любительских спортивных клубов. Соответственно средства, отпускаемые на приобщение населения к массовому спорту, стали расходоваться на содержание команд мастеров и спортсменов-профессионалов. В результате сложился ярко выраженный приоритет спорта высших достижений на всех уровнях управления, который аккумулирует практически все ресурсы, выделяемые в том числе и для массового спорта.

Особую заботу вызывает отсутствие комплексов сооружений для занятий массовым спортом. В настоящее время количество спортивных площадок растет, как правило, за счет так называемых «плоскостных сооружений». В связи с этим затрудняется расчет загруженности спортивных сооружений, и данный коэффициент не может рассматриваться как в достаточной степени валидный [5].

На сегодняшний день развитие массового спорта в современном российском обществе чрезвычайно затруднено. Недостатки оборудования, качественного инвентаря, современного информационного оснащения спортивных залов, уровня санитарно-гигиенических условий, слабая программно-методическая база, уверенно снижающийся профессионализм и низкая зарплата учителей физкультуры привели российскую систему физического воспитания к серьезному отставанию от требуемого ныне уровня [6].

Лишь с 2000 г. начинается перелом в отношении к массовому спорту. Ряд программных документов затрагивают проблему улучшения качества жизни, неотъемлемой частью которого выступает вовлечение граждан в занятия спортом и физической культурой.

В то же время продолжает оставаться актуальной задача не только материального обеспечения массового спорта, но и укрепления его кадрового потенциала. Успех некоторых форм массового спорта на Западе (включая и его коммерческую составляющую) показывает, что для наиболее полного обеспечения активности населения требуется обеспечить квалифицированный персонал, постоянное совершенствование методической составляющей занятий, постоянное совершенствование оборудования и привлечение различных когорт населения (по гендерному и половому признакам). Таким образом, можно утверждать, что модель самокупаемого развития массового спорта является в западных условиях широко применяемой и приемлемой.

В России ситуация сложилась несколько иначе. Достаточно длительное время из-за отсутствия федеральной стратегии в некоторых регионах вопросам развития массового спорта не уделялось внимание вообще, а в других регионах он был одной из важнейших целей развития территории. В свою очередь, управление физической культурой и спортом входит в социальную сферу, и соответственно, для него применяются принципы социальной ответственности, солидарности и лишь затем принцип субсидиарности. В итоге регионы показывают различный уровень эффективности управления массовым спортом, т. к. наблюдается неравномерность в распределении средств по территориям и видам спорта. В то же время огромное значение уделяется субъективному фактору управления, а главной задачей является обеспечение потребностей граждан в занятиях организованной и неорганизованной физической культурой.

Нельзя не отметить, что в последние годы ситуация стала меняться к лучшему. Одним из логичных шагов в развитии массового спорта следует считать принятую в Московской области в 2013 г. сов-

местно с Министерством спорта и туризма Российской Федерации государственную программу «Спорт Подмосковья» на 2014–2018 гг. Спецификой программы является перенос фокуса бюджетирования с профессиональных игровых команд на иные виды спорта, при этом профессионалам придется более активно привлекать внебюджетные средства [7].

На развитие в Курске и Курской области спортивной инфраструктуры направляются средства из бюджетов разных уровней, в том числе в рамках областных и федеральных инвестиционных программ. Развивается материальная база школьного, студенческого, массового спорта. Наиболее массовыми видами в г. Курске являются футбол, баскетбол, боевые единоборства. В будущем определяющим фактором управления физической культурой и массовым спортом на уровне региона будет являться системное сочетание государственной, общественной и частной инициативы. При этом необходимыми задачами формирования системы массового спорта будут являться: пропаганда здорового образа жизни, активное вовлечение всех слоев населения в занятия спортом, развитие материально-технической базы, разработка нормативно-правового и методического обеспечения занятий, целевая подготовка кадров для такой работы. Указанные меры позволят в значительной степени повысить качество жизни населения региона и будут содействовать задачам оздоровления нации.

Отдельной задачей нам представляется формирование системы оценки эффективности управления массовым спортом на уровне региона. В настоящее время в оценке деятельности регионов используются преимущественно методы индикативного, критериального и комплексного подходов [8]. Так формируются официальные оценки эффективности деятельности региональных органов власти [9]. С точки зрения В. В. Новокреще-

нова, несмотря на то, что сфера физической культуры и спорта подчиняется общим принципам управления, оценка эффективности управленческого воздействия в данном случае должна быть специфической. Как на региональном уровне, так и в органах местного самоуправления эффективность должна измеряться наличием программ развития отрасли и количеством граждан, охваченных программами массового спорта [10]. Нам видится, что к этим критериям следует добавить показатели обеспеченности массового спорта сооружениями, оборудованием и кадровыми работниками.

Таким образом, можно утверждать, что массовый спорт представляет собой специфическую область управления. Ключевым субъектом управления выступают региональные органы власти. Задачами деятельности при этом выступают: сооружение площадок, поддержание достаточного уровня их оборудования, организация кадрового обеспечения. Критериями эффективности управления массовым спортом выступают реализация целевых программ и вовлеченность граждан в занятия по физическому самосовершенствованию.

Список литературы

1. Лукьяненко В. П. Терминологическое обеспечение развития физической культуры в современном обществе: монография. – М.: Советский спорт, 2008. – 168 с.
2. Гладышева А. В., Горбунова О. Н., Кондрашова И. С. Воздействие сферы физической культуры и спорта на формирование трудовых ресурсов [Электронный ресурс] // Социально-экономические явления. – № 5. – 2013. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/vozdeystvie-sfery-fizicheskoy-kultury-i-sporta-na-formirovanie-trudovyh-resursov> (дата обращения: 20.09.2015).
3. Гречишников А. Л. Понятие «массовый спорт» как объект рассмотрения социологии управления // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6. – С. 1583.
4. Гульков Ю. Т. «Золотая шайба» и «Плетёный мяч» // Физическая культура в школе. – М.: Педагогика, 1983. – С. 42.
5. Ланда Б. Х. О критериях оценки эффективности массовой спортивной и физкультурно-оздоровительной деятельности населения // Вестник спортивной науки. – 2011. – № 5. – С. 44–46.
6. Гостев Р. Г., Гуськов С. И. Физическая культура и спорт в России: состояние и перспективы // Физическая культура и спорт в Российской Федерации. – М.: Импульс-Принт, 2004. – С. 210–215.
7. Тарасов Д. Олег Жолобов: «Главные направления – массовый спорт и строительство спорткомплексов» [Электронный ресурс] // Московский комсомолец. – 2013. – 7 авг. – URL: <http://www.mk.ru/mosobl/2013/08/06/895300-oleg-zholobov-glavnyie-napravleniya-massovyyiy-sport-i-stroitelstvo-sportkompleksov.html> (дата обращения: 02.09.2015)
8. Скопина И. В., Скопин О. В. Индикативный, критериальный и комплексный подходы к оценке эффективности системы регионального управления [Электронный ресурс] // Управление экономическими системами. – 2010. – № 2. – URL: <http://www.uecs.ru/demografiya/item/173-2011-03-23-08-45-01> (дата обращения: 20.09.2015).
9. Методика оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс]: [утв. постановлением Правительства РФ от 15 апр. 2009 г. № 322]. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
10. Новокрещенов В. В. Оценка эффективности управления сферой физической культуры и спорта: критерии и показатели // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Образование, здравоохранение, физическая культура. – 2005. – № 4. – С. 206–209.

Получено 30.09.15

B. D. Bespartochny, Doctor of Sociological Sciences, Professor, Southwest State University (Kursk) (e-mail: boris.bespartochnyj@yandex.ru)

A. L. Grechishnikov, Associate Professor, Kursk State Academy of Federal and Municipal Service (e-mail: kigms-fks@yandex.ru)

A. I. Levin, Candidate of Philosophical Sciences, Associate Professor, Kursk State Academy of Federal and Municipal Service (Kursk) (e-mail: alekselevin@yandex.ru)

L. V. Levina, Candidate of Sociological Sciences, Associate Professor, Southwest State University (Kursk) (ludm.lewina@yandex.ru)

MASS SPORT AS A FACTOR OF SOCIAL DEVELOPMENT OF REGIONS AT THE PRESENT STAGE

The paper highlights the role of mass sport in European countries and the Russian Federation. The socio-economic role of mass sport in the improvement of society, reducing the loss of time due to the reduction of disability of population has been shown. The term "mass sport" is understood by the authors as going in for sport with the goal of physical perfection. The paper examines the current state of mass sport and especially its management at the regional level. Specific management of mass sport in the Kursk region is considered.

Key words: mass sport, physical culture, management, regional policy, regions, Kursk region.

ФИЛОСОФСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРИРОДЫ, ОБЩЕСТВА, ЧЕЛОВЕКА

УДК 008.2+316.422

Е. И. Боев, канд. социол. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет» (Курск) (e-mail: evgeny-kursk@rambler.ru)

МАРКЕРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ: ФОРСАЙТ-ИССЛЕДОВАНИЕ

В статье выделяются и содержательно раскрываются основные индикаторы и факторы, задающие вектор инновационного развития России на долгосрочную перспективу.

Ключевые слова: цивилизационное развитие, индикаторы развития, экономика знаний, научно-технический прогресс, инновации, форсайт-технологии.

Переход российского общества на инновационный путь развития определяет объективную потребность в глубоких качественных преобразованиях не только в экономической сфере, но, прежде всего, инновационно ориентированных социальных и техногенных систем. Современные проблемы, перед лицом которых оказалось человечество, детерминируют важность и необходимость динамичного развития наукоемких, высокотехнологичных отраслей, составляющих базовый фундамент шестого технологического уклада, контуры которого только складываются в развитых странах, а в России и вовсе доля технологий еще пятого уклада, по оценкам специалистов, составляет не более 10%.

Внедрение инноваций предполагает положительное качественное изменение отдельных социальных институтов как структурных элементов социальной системы или всего социума в целом. Социокультурный аспект понимания инноваций в значительной мере расширяет сферу применимости полученных в результате творческой деятельности новых знаний или изобретений, которые перестают соотноситься только с неким положительным экономическим эффектом, выделяемым ранее в качестве основного результата внедрения новшества. Инновационное развитие региона предполагает готовность не только к технологическим, но и, прежде всего, к нравственным пре-

образованиям, поэтому новые формы социальной практики неизбежно потребуют нравственной легитимации. В России на государственном уровне поставлена задача перехода на инновационный путь развития цивилизации, разработаны различные стратегии и сценарии инновационного развития, которые должны получить не только материально-организационное, но и ценностное, а также личностное обеспечение.

Заслуживает внимания стратегия цивилизационного прорыва, разработанная академиком РАН С. Ю. Глазьевым и членом-корреспондентом РАН Г. Г. Фетисовым, которая содержательно отличается от программных документов, разработанных государственными структурами, и позволяет «преодолеть макроэкономический детерминизм, встраивая эту важную сферу ответственности государства в глобальный и российский исторический контекст: наука, техника, культура, рациональное природопользование, политические и гражданские отношения – не менее значимые "производительные силы", чем финансы или предпринимательская инициатива» [1; 2].

По мнению авторов, назрела концептуальная и идеологическая необходимость формирования вектора развития новой цивилизации, в которой стратегическое планирование будет органично сочетаться с рыночной синергией, будет дана большая свобода и автономия ин-

ституту частного предпринимательства, основной статьей бюджетных расходов станет воспроизводство человеческого капитала [3].

Основной движущей силой инновационного цивилизационного развития России в долгосрочной перспективе должны выступить базовые маркеры. Дадим им оценку с количественной и качественной стороны.

1. *Фактор цикличности.* В соответствии с теорией экономических циклов, разработанной Н. Д. Кондратьевым, сегодня уже созданы все предпосылки для вступления ведущих мировых экономик в фазу шестого технологического уклада, ядро которого будут составлять такие высокотехнологичные отрасли, как нанотехнологии, молекулярные, биотехнологии, информационные технологии, когнитивные, социогуманитарные технологии, NBICS-конвергенции. Реализация стратегии инновационного прорыва предполагает достижение лидерства в ведущих научно-технических секторах и фундаментальных исследованиях, что требует значительного государственного участия в их финансировании и модернизации, концентрации на прорывных научно-технологических направлениях, привлечения серьезных инвестиций.

2. *Демографический фактор* определяет вытекающую из трансформации структуры населения демографическую нагрузку. Для оценки влияния этого фактора воспользуемся демографическим прогнозом ООН на период до 2100 г. [4] Согласно этим данным к 2050 г. население Земли увеличится до 9,7 млрд человек, к 2100 г. оно составит уже 11,2 млрд человек. Самый значительный прирост населения будет по-прежнему наблюдаться в странах Азии и Африки. В то же время многие развитые страны, в том числе и Россия, продолжают нести демографические потери: по данным Федеральной службы государственной статистики (Росстата) на 2014 г., в России проживает 143,7 млн жителей (9-е место

в мире) [5]. По прогнозу Росстата к 2030-му году ожидается 142 млн человек.

Кроме того, население развитых государств продолжит стареть: к 2050 г. в них будет проживать 416 млн человек старше 60 лет. Продолжительность жизни в России в 2005–2010 гг. составляла 66,5 лет; в период 2010–2015 гг. она ожидается в 68 лет; в 2015–2020 гг. – 69,3 года; в 2020–2025 гг. – более 70 лет; в 2045–2050 гг. – 74,9 лет.

При этом прогнозируется тенденция сокращения младенческой смертности. Сейчас из тысячи новорожденных не доживают до года 11,9 младенцев. В период с 2015 по 2020 г. эксперты ООН прогнозируют снижение до 10,5, а к 2050 г. – до 7,3, что значительно ниже даже нынешних показателей многих западных стран. Основной причиной изменения прогноза в лучшую сторону станет увеличение суммарного коэффициента рождаемости – соотношения числа новорожденных и женщин – он увеличился с 1,3 в 2000–2005 гг. до 1,37 в 2005–2010 гг. и, по прогнозу, достигнет 1,83 к 2050 г. В целом же в мире этот показатель сейчас достигает коэффициента 2,56, а по прогнозу на 2050 г. упадет до 2,02.

3. *Природно-экологический фактор.* По данным Росстата, отраслевая структура ВВП России, по видам экономической деятельности за 2014 г. распределяется следующим образом [5]: сельское и лесное хозяйство, рыболовство – 4,2%; добыча полезных ископаемых – 10,3%; обрабатывающие производства – 15,6%; энергетика – 3,4%; строительство – 6,5%; розничная и оптовая торговля – 17,4%; гостиницы и рестораны – 1%; транспорт и связь – 8,7%; образование и здравоохранение – 7,1%; финансовая деятельность – 5,3%; операции с недвижимостью, аренда и предоставление услуг – 12,2%; государственное управление и военная безопасность – 6,5%; предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг – 1,8%.

В структуре минерально-сырьевой базы России 71% составляют топливно-энергетические ресурсы, представленные газом, углем, нефтью, 15% – нерудное сырье, 13% – черные и цветные металлы и лишь 1% приходится на алмазы и драгоценные металлы (золото, серебро, платину). По запасам угля Россия также находится в числе лидеров. На территории страны расположено около 23% всех мировых запасов этого сырья.

Россия как государство с экспортно-сырьевой экономикой, основанной на либеральных принципах управления, сильно зависит от конъюнктурных колебаний мировых рынков. Хотя, как показывает опыт развитых стран (например, Канады, Австралии), основу экономик которых составляет малый и средний бизнес, грамотные институциональные и государственно-политические меры могут привести к устойчивому экономическому развитию. На сегодняшний день, в условиях сильной политической мировой турбулентности и движения к однополярному миру, России необходимо переструктурировать свою экономику, создать все институциональные условия для качественного импортозамещения, осуществить переход от экспортно-сырьевой экономики к экономике реального производственного сектора, основанной на использовании наукоемких технологий. Только в этом случае Россия в долгосрочной перспективе сможет претендовать на вступление в пул государств с шестым технологическим укладом.

4. *Технологический фактор.* Озвученные выше рекомендации полностью корреспондируются с положениями, озвученными Президентом России В. В. Путиным в своем ежегодном Послании Федеральному Собранию [6]:

1) необходимо трансформировать структуру экономики, основу которой составят успешные предприятия промышленного, сельскохозяйственного секторов малого и среднего бизнеса. Первоочередная задача – рост числа таких ком-

паний. На достижение этой цели должны быть направлены наши программы импортозамещения и поддержки экспорта, технологического обновления производств и подготовки профессиональных кадров;

2) необходимо осуществлять государственную поддержку отраслей, находящихся в зоне риска: строительства, автомобилестроения, легкой промышленности, железнодорожного машиностроения;

3) необходимо поддержать людей с низкими доходами, наиболее уязвимые категории граждан, перейти к справедливому принципу оказания им социальной помощи;

4) необходимо добиться сбалансированности бюджета. Следует существенно ужесточить контроль за движением государственных средств, включая федеральные и региональные субсидии предприятиям промышленности и сельского хозяйства;

5) необходимо продолжать укреплять доверие между властью и бизнесом, улучшать деловой климат в стране.

5. *Экономические факторы развития России и инновационной активности.* Необходимые макроэкономические условия успешного развития российской экономики вытекают из требований ее коренной модернизации на передовой технологической основе. Они включают в себя: обеспечение расширенного воспроизводства на перспективных направлениях становления нового технологического уклада; поддержание благоприятных для этого ценовых пропорций; формирование системы поддержки инновационной активности; создание механизмов долгосрочного кредитования инвестиционных проектов [1; 3; 7]. Поворот экономики к человеку и инновациям может быть обеспечен путем повышения доли в структуре воспроизводства потребительского сектора с 22% в 2000 г. до 32% в 2050 г. и инновационно-инвестиционного сектора – соответственно с

13% до 30%. Реализация сценария инновационного прорыва позволит сократить разрыв в уровне доходов самых бедных и самых богатых 10% населения с 14 до 7 раз. При ином сценарии разрыв сократится незначительно.

6. *Государственно-правовой фактор*. Изменения в социальной и экономической сферах в России за последние десятилетия требуют адекватных изменений в системе управления социально-экономическими процессами. Одной из важнейших стала задача обеспечения органов управления всех уровней и населения достоверной информацией о процессах, протекающих в экономике и социальной сфере [8]. Общеизвестно, что показатели экономического роста не могут быть единственными индикаторами развития. Только адекватная оценка социальных факторов позволит добиться их рационального использования в развитии экономики и повышения ее конкурентоспособности. В настоящее время формирование социального государства стало государственной философией многих европейских стран с социальным рыночным хозяйством. В социальном государстве программной целью становится обеспечение достойных условий жизни и процветания всех его граждан. Россия занимает особое место в мире по характеру положения человеческого капитала: в экономическом ракурсе страна является развитой, по накопленному образовательному потенциалу входит в группу наиболее развитых стран мира, а по продолжительности жизни находится в середине распределения развивающихся стран. В странах Запада достигнут такой уровень продолжительности жизни, что распределение по этому показателю оказывает небольшое влияние на их иерархию по комплексному индексу человеческого развития. Развивающиеся страны, наоборот, характеризуются большим разбросом уровней смертности, вследствие чего она может оказывать большее влияние на индекс человеческого развития,

чем образование и уровень экономического развития [9, с. 45].

7. *Социокультурные факторы*. Кризис интеллектуального развития России детерминируется общим состоянием социокультурной, политической, экономической ситуаций, инициализированными на уровне субъективного мировоззрения. В настоящее время угроза интеллектуальной маргинализации России крайне резко актуализирована и представлена, прежде всего, следующими социально-политическими реалиями: 1) неспособностью государственного руководства и доминирующих в политике и экономике социальных сил дать адекватные ответы на вызовы постиндустриального мира; 2) непониманием ими сущности «экономики знаний» и ее производительных сил; 3) отсутствием готовности к принятию быстрых и качественных решений по осуществлению «революции в управлении» на всех уровнях; 4) недостаточным финансированием социально значимых общественных институтов; 5) продолжающимся оттоком интеллектуальных ресурсов; 6) модернизацией системы образования по западному образцу; 7) моральной и материальной недооценкой государством труда ученых и специалистов с высшим образованием, занижением социальной значимости их в обществе; 8) низким уровнем обеспечения научных исследований и разработок; 9) снижением качества защищаемых дипломных и выпускных квалификационных работ, диссертаций на соискание ученых степеней; 10) кризисом социально-гуманитарного образования; 11) непрестижностью профессий, связанных с научной деятельностью; 12) старением научных кадров и опасностью утраты преемственности поколений в науке; 13) нарушением складывавшихся веками этических норм, цивилизационных ценностей, которые поддерживали творческий, во многом бескорыстный порыв к неизведанному, лежащий в основе инноваций [10]. Для снижения уровня интел-

лектуальной маргинализации личности в России, на наш взгляд, необходимо реформирование государственных институтов и создание механизмов институциональной регуляции духовной, интеллектуальной деятельности личности с целью ее результативного включения в социокультурное, экономическое, политическое пространство российского общества.

8. *Внешние факторы* (глобализация, экономическая интеграция). На сегодняшний день процессы глобализации интегрированы в инновационное поле территории всего земного шара и трансформируют его, становясь новым этапом развития постиндустриального общества [11, с. 130]. Можно выделить в качестве основных две полярные модели глобализации: неолиберальную и гуманистически-ноосферную.

Процессы глобализации и регионализации в современном мире значительно актуализировали важность построения взаимоотношений России с соседними государствами как на федеральном, так и на региональном уровнях. Особую значимость приобрели связи субъектов Российской Федерации с административно-территориальными образованиями сопредельных государств. Одним из видов такого сотрудничества является участие российских регионов в трансграничных пространствах Европы в так называемых еврорегионах. Приграничное сотрудничество российских регионов с соседними государствами в настоящее время не только превратилось в мощный инструмент международной политики России, но и стало действенным механизмом регионального социально-экономического развития.

Переход современной цивилизации на инновационный сценарий развития определяет объективную потребность в глубоких качественных преобразованиях всех сфер общественной жизни, прежде всего инновационно ориентированных социальных и техногенных систем. Внедрение инноваций предполагает положи-

тельное качественное изменение отдельных социальных институтов как структурных элементов социальной системы или всего социума в целом. Социокультурный аспект понимания инноваций в значительной мере расширяет сферу применимости полученных в результате творческой деятельности новых знаний или изобретений, которые перестают соотноситься только с неким положительным экономическим эффектом, выделяемым ранее в качестве основного результата внедрения новшества.

Инновационная стратегия развития цивилизации предполагает готовность не только к технологическим, но и, прежде всего, к нравственно-ценностным трансформациям, поэтому новые формы социальной практики неизбежно потребуют нравственно-ценностной легитимации.

В России на государственном уровне поставлена задача перехода на инновационный путь развития, что, вероятно, предопределяет новый этап ее цивилизационного вектора. Этот процесс должен получить не только материально-организационное, но и ценностное, а также личностное обеспечение.

Следует отметить, что для устойчивого развития государства должна быть выработана стратегия на широкое использование наукоемких технологий в производстве товаров и услуг, прежде всего, в производстве и рыночной реализации научных знаний, причем должны осуществляться поддержка и стимулирование развития ключевых направлений фундаментальной и прикладной науки, развитие «инновационного климата» на уровне субъектов инновационной деятельности. Для реализации стратегии необходимо осуществление комплекса следующих мероприятий [12]:

- 1) регулярное проведение научно-технического форсайт-исследования с целью определения наиболее перспективных направлений научно-технического развития регионов;

2) разработка технологической модели оценки научно-образовательного и кадрового потенциала субъектов;

3) создание системы технологического прогнозирования по приоритетным секторам развития науки, технологий и экономики;

4) создание социально-гуманитарной основы эффективной системы мониторинга опережающей непрерывной подготовки конкурентоспособных специалистов в области наукоемких технологий и социально значимых отраслей образования и науки;

5) разработка программы мониторинга научно-технического развития государства с формированием направлений мониторинга, системы показателей и методологии сбора информации;

6) разработка системы интеграции интеллектуальных, информационных и материально-технических ресурсов научных, образовательных, производственных и инновационных структур, входящих в состав научно-образовательного кластера;

7) разработка системы прогнозирования и управления кадровым развитием регионов.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научного проекта №13-33-01023 «Человек в инновационной цивилизации: трансдисциплинарные аспекты конструирования будущего».

Список литературы

1. Глазьев С. Ю., Фетисов Г. Г. Новый курс: стратегия прорыва // Экономические стратегии. – 2014. – Т. 16, № 2(118). – С. 14–23.

2. Глазьев С. Ю., Фетисов Г. Г. Новый курс: стратегия прорыва // Экономические стратегии. – 2014. – Т. 16, № 4(120). – С. 8–17.

3. Глазьев С. Ю. Формирование новой институциональной системы в условиях смены доминирующих технологиче-

ских укладов // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2015. – Т. 190, № 1. – С. 37–45.

4. World Population Prospects: The 2015 Revision, Key Findings and Advance Tables. Working Paper No. ESA/P/WP.241. – New York: United Nations, 2015.

5. Российский статистический ежегодник. 2014: стат. сб. / Росстат. – М., 2014. – 693 с.

6. Послание Президента Федеральному Собранию [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/50864> (дата обращения: 01.11.2015).

7. Аганбегян А. Г. Социально-экономическое развитие России: анализ и прогноз // Проблемы прогнозирования. – 2014. – №4 (145). – С. 3–16.

8. Боев Е. И. Контуры возможных сценариев развития инновационной цивилизации // Социо-антропологические ресурсы трансдисциплинарных исследований в контексте инновационной цивилизации: сборник статей международного научного вебинара. – Курск, 2015. – С. 122–126.

9. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2014 г. Устойчивое развитие: вызовы Рио / под ред. Л. М. Григорьева и С. Н. Бобылева. – М.: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2014. – 204 с.

10. Каменский Е. Г., Боев Е. И. Инновационное развитие информационного общества: современные социоантропологические риски // Вопросы культурологии. – 2011. – № 8. – С. 8–12.

11. Боев Е. И. Социогуманитарная модель глобализации как интегральное условие развития современной цивилизации // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2014. – № 2(53). – С. 125–130.

12. Kamensky E. G., Boev E. I. An Innovation Civilization in the Context of the Anthroposphere Crisis of the Technogenic Society // Asian Social Science. – 2015. – Т. 11, N 4. – С. 328–335.

Получено 03.11.15

E. I. Boev, Candidate of Sociological Sciences, Associate Professor, Southwest State University (Kursk) (e-mail: evgeny-kursk@rambler.ru)

MARKERS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT IN RUSSIA: FORESIGHT STUDIES

In this article the main indicators and factors that define the vector of innovative development of Russia in the long term are allocated and revealed

Key words: *civilizational development, indicators of development, knowledge economy, scientific and technological progress.*

УДК 316.754.4

Е. Г. Каменский, канд. социол. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет» (Курск) (e-mail: kamensky80@mail.ru)

РЕПЛИКАЦИЯ КОРРУПЦИИ: ИНФОРМАЦИОННО-МЕТЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД (НА ПРИМЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ)

В статье представлено авторское видение проблем репликации коррупции на основе междисциплинарных положений меметики. Методология исследования базируется на ряде синергетических императивов анализа иерархизированных параметрических систем. Базовым проблемным полем научного поиска выступают механизмы распространения коррупционных паттернов сознания и поведения субъектов социально-профессиональных практик. Теоретическая верификация основных конструкторов осуществляется на примере института высшего образования.

Ключевые слова: *информация, меметика, коррупционная культура, коррупционное сознание, паттерн, репликация, трансляция, высшее образование, социальные деструкции, социальные системы.*

Коррупция как социальный ответ на аномичную нестабильность нормативного пространства, его декларативность, формирующие коррупциогенность среды, обладает высоким адаптационным потенциалом. Данная ситуация возможна по причине ее латентного характера, способности к мимикрии в рамках официального поля правоотношений, трудной идентифицируемости в аппаратах управления различных уровней, способности к репликации и институционализации в контексте устойчивой коррупционной традиции и особенностей национальной организационной культуры.

Саморепликация коррупционной нормативности, помимо прочего, осуществляется посредством репликации информации через коммуникативный обмен определенных носителей-субъектов, где она редуцируется и реципируется в таком виде, далее трансформируясь в субъективные и групповые установки коррупционного поведения. Типичным примером, в частности в системе высшего образования, выступают следующие

обобщенные ситуации: «Один студент сказал другому, что преподавателю “Н” за возможность пройти установленную форму аттестации необходимо платить или нести подарок». Второй идет на аттестацию уже с установкой на коррупционное поведение и реализует ее через предложение взятки, без проверки достоверности такой информации либо попытки противодействия ситуации посредством обращения к администрации учреждения или в правоохранительные органы. Аналогичная ситуация складывается во всех институциональных пространствах взаимодействия, где нередко стигматизация как коррупционеров тех или иных субъектов основана на распространении недостоверной информации в системе коммуникативного обмена, трансляции и репликации информации уже в искаженном виде.

С учетом изложенного мы считаем, что максимально эффективно проиллюстрировать информационно-коммуникативные механизмы трансляции коррупционных паттернов в их связи с процес-

сом и механизмами репликации коррупционных социокодов возможно, используя концепцию мемов, разработанную Р. Докинзом [1]. Отметим, что адаптация теории мемов к анализу коммуникативных процессов в социологии находит все большее распространение. Примером такой работы служит статья В. М. Березина [2], посвященная развитию идеи социологов А. Моля и Н. Лумана в контексте возникновения новой научной дисциплины. О меметическом в числе прочих понимании образования говорит и В. Н. Пугач [3].

Мы полагаем, что меметика позволяет рассмотреть трансляцию, типизацию, репликацию информации, процессы и значение коммуникации, содержание социокодов и паттернов в аспекте изучаемой нами проблемы комплексно, редуцируя ортодоксальность и фрагментарность современной социологической методологии, позволяя обогатить ее концептуальные положения. В частности, проявлением интеграции в социологию и социальную теорию положений естественных наук, их методологии выступает социогенетика, положения которой разработаны еще в советский период развития науки М. К. Петровым [4]. Говоря же о самом понятии мема, мы основываемся на том, что он «есть единица культурной информации, способная к самокопированию и распространению среди людей данной группы» [5].

В свете данной концепции сама коррупция в России может считаться мемом, характерным для ее культуры. Подтверждает данную точку зрения и тот факт, что коррупция способна к саморепликации, воспроизводя не только содержательные, сущностные свои аспекты, но и условия для своего существования. Аналогия мемов последователями Р. Докинза с культурными вирусами основана на мнении о том, что культурные идеи могут действовать и вопреки интересам индивида, в чьем сознании они сидят и пара-

зитируют на человеке [6]. Например, ген вируса в организме человека заставляет его чихать, посредством чего распространяется в новые носители, т. е. расширяет среду своего обитания и условия для саморепликации. Культурный мемплекс (со-приспособленный комплекс мемов) [7] коррупции ведет себя аналогично через воссоздание социокультурных и иных условий посредством противоправного поведения самих коррупционеров. Наиболее полно отвечающим целям нашей работы мы полагаем определение мема, предлагаемое М. Броуди, согласно которому данный объект представляет собой единицу информации в сознании, чье существование влияет на события так, что большое число ее копий возникает в других сознаниях [8].

Коррупционный паттерн, в его меметическом понимании, вне зависимости от его конкретной мысленно-мировоззренческой формы, имеет четкий идентификационный признак, заключающийся в наличии определенных элементов, собственно и служащих критериями его идентификации. Подобные элементы представляют собой, вне зависимости от конкретных форм и предполагаемых моральных оценок, а также их поведенческих результатов:

- определенные установки на совершение коррупционных действий;
- коррупционные деформации правосознания (специфические криминальные нормы и ценности);
- коррупционно-ориентированные мысленные модели социального взаимодействия.

Говоря о трансляции паттерна коррупции, мы, следовательно, говорим о трансляции его базовых элементов, представляющих собой определенный информационный комплекс. Коммуникация в данном случае выступает процессом трансляции данной информации, ее обмена между коммуникантами. Таким об-

разом, традиционно определяются два основных аспекта этого процесса:

1) содержание транслируемой информации;

2) способы и механизмы информационного обмена.

В этом и заключается, в теории, собственно информационно-коммуникационный механизм трансляции. Мем как социокультурный аналог гена включает в себе и сам паттерн, и социокоды, или элементы, совокупностью которых он является. Таким образом, в нашей работе мы можем понимать мемплекс вузовской коррупции как совокупность коррупционных паттернов, состоящих, в свою очередь, из комплекса социокодов. Социокод же есть информация. В итоге коррупционный мемплекс представляет собой самореплицирующийся набор коррупционно-значимой информации, где указанная «значимость» может пониматься в самых разных ее видах (побуждающая, констатирующая и т. д.).

Важно помнить, что любой коммуникационный обмен предполагает взаимодействие его субъектов, т. е. коммуникатора и реципиента, причем оба они могут быть и неперсонифицированными субъектами. Данный обмен, а также его следствия и представляют собой содержание информационно-коммуникативного механизма трансляции коррупционных паттернов сознания.

В результате формируется видение этого механизма, основными элементами которого являются: транслятор; коммуникатор; реципиент; способ трансляции; способ восприятия; результат коммуникации (например, интерпретация информации).

Важно помнить, что, например, институт высшего образования выступает транслятором культурно-цивилизационных социокодов социокультурной системы. Основным каналом этой трансляции является традиция. Нами было доказано, что в России идентифицируется феномен

коррупционной культуры [9–12], где коррупционная традиция социальных практик имеет устойчивые, исторически сложившиеся формы. Эта традиция охватывает всю институциональную систему общества, присутствуя и в среде высшего образования.

Однако восприятие информации связано также и с психологическими особенностями воспринимающего субъекта. Одной из латентных, отражающих неосознаваемые установки в отношении восприятия информации характеристик является селективность.

Селективность восприятия информации, отмеченная О. В. Красновой и А. А. Красновым на основании анализа исследований Н. Н. Киселева, позволяет также описать механизм трансляции коррупционных паттернов в контексте теории мемов. Выживаемость мема и его воспроизводство в образовательной среде, таким образом, опосредуется спецификой информационно-селективной способности субъекта образовательного процесса. Следовательно, в условиях коррупционной традиции и ее типичности в российской системе высшего образования коррупционные модели поведения, установки и криминальные коррупционные ценности правосознания личности (группы) воспринимаются как типично-референтные, или привычные. Кроме того, сама вузовская коррупция, ввиду ее типичности и распространенности, является культурным мемом в России, что в условиях системности проблемы коррупции оправдывается как повседневно-контекстуальное явление.

На практике приведенные выше тезисы репрезентируются следующим образом. Например, в контексте коррупционной нормативности субъекты коммуникативного обмена по поводу коррупционной ситуации с большой вероятностью имеют базовые установки на коррупционную сделку. Это может проявляться в различных формах, в частности в

ожидании предложения коррупционной сделки как с одной, так и с другой стороны либо с обеих сторон. Этим объясняется, в частности, опережающее предложение взятки со стороны зависимого в отношениях власти-подчинения субъекта. Если проиллюстрировать эти положения на примере образовательной среды вузов, то ситуация может выглядеть приблизительно так. В вузовской среде студенты напрямую обращаются с предложением подкупа преподавателя несмотря на отсутствие вымогательства с его стороны. В результате создается определенный коррупционный «аттрактор», некоторый тоннель целей, накладывающий на взаимодействующих референтные ситуации коррупционные модели поведения. В условиях контекстуального статуса коррупции в России результат подобного предложения («вброс» информации) с большой вероятностью провоцирует, с учетом массового распространения стандартов коррупционного сознания, отклик оппонента на коррупционную сделку.

Иными словами, в конкретном субъектном взаимодействии обнаружение в диалоге определенной смысловой информации носит побуждающий в отношении оппонента характер. Следовательно, идентифицируются базовые элементы механизма коррупционной ситуации, влияющие на вероятность коррупционного поведения. Этими элементами являются установки субъектов коммуникативного обмена, характеристика ценностно-нормативного контекста ситуации, смысловое содержание обнаруживаемой информации. С учетом высокого уровня коррупционной культуры и коррупционного сознания субъектов высшего образования в аналогично характеризуемой социокультурной среде, прогноз коррупционного развития данной ситуации крайне высок.

Наиболее важно здесь принять во внимание наличие достаточно устойчивых коррупционных установок субъектов

образовательного процесса, характеризующих селективность формирования, трансляции и восприятия информации в коммуникативном обмене. Например, Л. А. Егорова пишет: «Представление адресанта о текущем состоянии знаний адресата включает в себя и представление говорящего о том, как слушающий представляет в данный момент состояние знаний самого говорящего. Источник и получатель информации меняются местами, активность и избирательность адресата возрастает настолько, что он превращается в главную фигуру коммуникативного взаимодействия» [13, с. 58]. Другими словами, селективность, отражаясь в установке субъектов коммуникации, формирует восприятие целей и форм реализуемых социальных практик. При этом, как упоминалось выше, учет характеристик среды (ситуации, контекста) коммуникации крайне важен. В частности, Л. Л. Шпак, говоря о процессах дезадаптации в современном обществе, пишет: «Жизненные обстоятельства не сводятся только к физическому состоянию людей, их материальным возможностям. Факторное воздействие на адаптивно-дезадаптивные процессы и состояния людей оказывает общественное сознание на разных уровнях его организации (от индивидуально-личностного до общечеловеческого). В общественном сознании и в повседневном быту сохраняются так называемые добросовестные заблуждения. Они становятся органической принадлежностью обыденного сознания, контролируемого институтами» [4, с. 51].

Базируясь на приведенных выше мнениях, мы полагаем, что в России сложилась устойчивая стигматизирующая мифологема тотальной коррупционности, имеющая, однако, как показывает житейская практика и научные исследования, полностью репрезентативный в отношении современности характер. Даже при теоретическом моделировании ситуации полного искоренения коррупции (напри-

мер, в российском образовании) данная мифологема будет существовать автономно как феномен массового сознания, определенный социокод, паттерн общественного сознания, а по сути – неперсонифицированная информация. Важно понимать, что срок жизни таких феноменов гораздо более длителен, чем биографии индивидуальных и коллективных субъектов социально-профессиональных практик, он особо устойчив в отношении корреляций к реальным социокультурным изменениям. Поэтому с учетом устойчивой исторической традиции коррупционной культуры исчезновение коррупции в реальной жизни не будет коррелировать к коррупционным установкам населения еще значительное время, определяя коррупционный характер реализуемых моделей поведения. Все изложенное полностью справедливо и в отношении системы высшего образования.

Итак, общая схема информационно-коммуникативного механизма трансляции коррупционных паттернов в образовательной среде вузов выглядит следующим образом:

Социокультурный аспект:

Доминантный уровень – типизация коррупционных практик в исторической традиции, формирование коррупционных социокодов общекультурной нормативной матрицы, результирующих к коррупционной традиции (криминогенные социокоды российской культуры).

Реципирующий уровень – паттернизация (формирование образца) коррупционной нормативности, институционализация регулятивов коррупционной культуры в общекультурных нормативных матрицах.

Частный результат: формирование коррупционного социокультурного информационного пространства среды (распространение и устойчивость коррупционного социокода в национальной культуре). Трансляция коррупционных социокодов в институциональную среду

социально-профессиональных практик. Формирование социокультурного мемлекса коррупции в системе ВО. Институционализация коррупционной культуры.

Институциональный аспект:

Доминантный уровень – организационная коррупционная культура «горизонтального» институционального пространства социокультурной системы. Институциональная коррупционная культура.

Реципирующий уровень – локально-институциональные формы организационной коррупционной культуры в системе «вертикальной» институциональной структуры общества, уровень которой во многом детерминирован степенью коррупциогенности институционально-специфических социально-профессиональных практик. Формирование институционального мема коррупции.

Частный результат – формирование институционального мема коррупции в системе ВО.

Субъектный аспект:

Доминантный уровень – коррупционная культура социокультурного и институционального уровня социально-профессиональных практик как контекстуально-референтное пространство социального бытия субъектов ВО. Реплицированный в феноменологические пространства коррупционный «фон» как информационное содержание культурного социокода.

Матрица повседневности создает референтные контексты интерпретации информации и апробации ее содержания, отражая феноменологические пространства социальных практик личности субъектов ВО в реальных поведенческих репрезентациях.

Реципирующий уровень – коррупционная установка и селективность субъектов ВО формируют область предельных значений смыслового содержания информации. В отношении коррупцион-

ных социокодов это означает, что любая информация некоррупционного содержания, «просеиваемая» через коррупционную установку, воспринимается как второстепенная, возможно призванная сформировать ритуальную ситуацию «просьбы/отклика», предшествующую совершению коррупционной сделки.

Частный результат – трансляция коррупционных паттернов сознания и поведения на низший иерархический уровень социально-профессиональных практик, их поведенческая апробация и мировоззренческая стабилизация.

Общий результат – социально-поведенческая трансляция коррупционных паттернов социально-профессионального взаимодействия в институциональной среде ВО, обогащающая и типизирующая данные процессы на мезо- и макроуровнях в динамике обратных отрицательных и положительных связей социокультурной среды как параметрической системы, иными словами, «вброс» коррупционных паттернов в социокультурное пространство среды посредством распространения коррупционных практик и их массовизации. Замыкание контуров круговой причинности в информационно-коммуникативном механизме трансляции коррупционных социокодов.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках проекта проведения научных исследований «Коррупциогенные риски инновационного развития: социолого-криминологический анализ», проект №13-33-01265.

Список литературы

1. Докинз Р. Эгоистичный ген / пер. с англ. Н. Фоминой. – М.: АСТ: CORPUS, 2013. – 512 с.
2. Березин В. М. Новость и мем: научные заметки о рождении и сопряжении смыслов // Вестник Тверского госу-

дарственного университета. Серия: Филология. – 2014. – № 1. – С. 157–161.

3. Пугач В. Н. Качество образования: от классических представлений к современным понятиям // Интернет-журнал Науковедение. – 2013. – № 3 (16). – С. 17.

4. Петров М. К. Язык, знак, культура. – М.: Едиториал УРСС, 2004. – 328 с.

5. Поляков Е. М. Меметика: наука или парадигма // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Философия. – 2010. – № 2. – С. 160–165.

6. Dennett D. The Evolution of Culture [Electronic resource]. – URL: http://www.edge.org/3rd_culture/dennett/dennett_p1.html (дата обращения: 20.09.2015).

7. Blackmore S. The Evolution of Meme Machines [Electronic resource]. – URL: <http://www.susanblackmore.co.uk/Conferences/Ontopsych.htm> (дата обращения: 20.09.2015).

8. Броуди Р. Психические вирусы. Как программируют ваше сознание. – М.: Поколение, 2007. – 304 с.

9. Каменский Е. Г. Коррупционная культура как пространство рисков модернизации: экспертная верификация основных показателей // Вестник БГТУ им. В. Г. Шухова. – 2015. – № 1. – С. 255–258.

10. Каменский Е. Г. Коррупционная культура: теоретико-концептуальный конструкт // Вестник Института социологии. – 2014. – № 4 (11). – С. 73–92.

11. Каменский Е. Г. Модернизация, коррупция, социальные институты: результаты опроса сотрудников вузов // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2014. – № 4. – С. 122–129.

12. Коррупционное сознание как компонент современного мировоззрения: подходы к социальной диагностике и противодействию на региональном уровне: монография / А. П. Абрамов, Е. Г. Каменский, Е. И. Боев [и др.]. – Курск: Гиром, 2012. – 166 с.

13. Егорова Л. А. О проблеме восприятия научного гипермедийного дискурса // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Лингвистика. – 2009. – № 4. – С. 57–62.

14. Шпак Л. Л. Социальная дезадаптация: признаки, механизмы, уровни // СОЦИС. – 2011. – № 3. – С. 51.

Получено 19.10.15

E. G. Kamensky, Candidate of Sociological Sciences, Associate Professor, Southwest State University (Kursk) (e-mail: kamensky80@mail.ru)

REPLICATION CORRUPTION: INFORMATION-MEMETIC APPROACH (CASE STUDY OF HIGHER EDUCATION)

The article presents the author's vision of the problems of replication of corruption on the basis of the provisions of interdisciplinary memetics. The research methodology is based on a number of synergistic imperatives of hierarchical analysis of parametric systems. The basic problem field of scientific research are the mechanisms of the spread of corruption patterns of consciousness and behavior of subjects of social and professional practices. Theoretical verification of the basic constructs carried out by the example of the Institute of Higher Education.

Key words: *information, memetics, corrupt culture of corruption consciousness pattern, replication, translation, higher education, social degradation, social systems.*

НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

УДК 338

Н. М. Цемба, ст. преподаватель, СОФ НИУ «БелГУ» (e-mail: nataliatsemba@mail.ru)

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ, ВХОДЯЩИХ В ЛОКАЛЬНЫЙ МОЛОЧНЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС

В статье охарактеризована деятельность предприятий, входящих в локальный молочный промышленный комплекс на территории Белгородской области, дается оценка экономического потенциала предприятий, входящих в локальный молочный промышленный комплекс. Сделан вывод о том, что продовольственная политика государства должна быть направлена на развитие кооперации и промышленной интеграции, которые являются одними из факторов решения проблемы обеспечения продовольственными ресурсами промышленных предприятий и населения.

Ключевые слова: локальный молочный промышленный комплекс, экономический потенциал, устойчивое развитие.

В настоящее время актуальным становится исследование проблем предприятий, сконцентрированных на локальной территории и объединенных общими производственными процессами. Такие предприятия создают локальный промышленный комплекс определенной функциональной направленности. Особое место среди них занимают локальные молочные промышленные комплексы. Более устойчивое экономическое положение имеют те из них, которые смогли создать относительно замкнутый цикл «производство – переработка – реализация» сельскохозяйственной продукции. Данные хозяйствующие субъекты имеют возможность реализовывать собственную продукцию без посредников, получая при этом дополнительные доходы, что обеспечивает достаточно высокий уровень рентабельности [1].

Охарактеризуем деятельность предприятий, входящих в локальный молочный промышленный комплекс на территории Белгородской области Старооскольского городского округа и Чернянского района: ЗАО «Молочный Комбинат «Авида», ООО «Агрофирма «Металлург» и ОАО «Молоко Белогорья». Дадим краткую организационную характеристику каждому хозяйствующему субъекту.

1. Основными видами деятельности ОАО «Молоко Белогорья» являются:

- производство и реализация продуктов молочного животноводства;
- разведение крупного рогатого скота;
- прочие виды деятельности.

Дочерних обществ предприятие не имеет. Численность персонала предприятия на конец 2014 г. составляла 207 человек.

2. Основными видами деятельности ООО «Агрофирма «Металлург» являются:

- производство и сбыт продукции овощеводства закрытого грунта;
- производство продукции животноводства;
- производство продукции растениеводства;
- прочие виды деятельности.

Агрофирма «Металлург» самостоятельно занимается выращиванием кормовых культур и заготовкой растительных кормов. Численность персонала ООО «Агрофирма «Металлург» на конец 2014 г. составляет 365 человек.

3. Закрытое акционерное общество «Молочный Комбинат «Авида» (ЗАО МК «Авида») было основано в 1989 г. Сегодня это экономически стабильное, финансово устойчивое перерабатывающее предприятие – флагман молочной отрасли.

ли. Численность персонала предприятия на конец 2014 г. составляла 425 человек.

В соответствии с предметом деятельности Общества основными видами деятельности являются:

- молочное животноводство;
- переработка молока и производство других видов продуктов питания;
- оказание услуг в сфере выращивания и переработки продукции сельскохозяйственного назначения;
- прочие виды деятельности.

Основным сырьем для производства молочных продуктов в ЗАО МК «Авида» является сырое молоко.

Из трех предприятий, входящих в локальный молочный промышленный комплекс, только ЗАО МК «Авида» осуществляет переработку молока; все остальные являются поставщиками молочного сырья.

Поставщики сырья и их доля в общем объеме поставок продукции в ЗАО МК «Авида» по состоянию на 2014 г. представлены на рисунке.

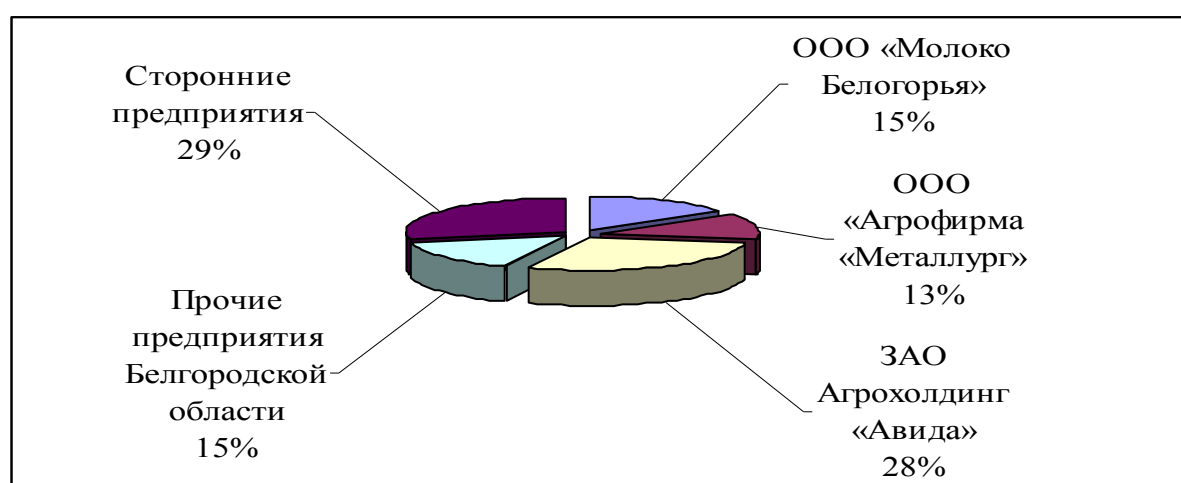


Рис. Основные поставщики молока и их доля в общем объеме поставок ЗАО МК «Авида»

Наиболее крупными поставщиками молочного сырья являются ЗАО «Агрохолдинг «Авида» (28% от общего объема поставок), ОАО «Молоко Белогорья» и ООО «Агрофирма «Металлург» (по 15% от общего объема поставок).

Значительную долю в поставках сырого молока занимают сторонние организации (29% от общего объема поставок). Сторонние организации включают около 17 предприятий, в т. ч. фермерские хозяйства. Их состав постоянно меняется [1; 2].

Поэтому с целью полного удовлетворения потребностей молочного комбината в молочном сырье предлагаем усилить межхозяйственные связи между предприятиями ЗАО МК «Авида», ООО

«Агрофирма «Металлург» и ОАО «Молоко Белогорья».

Дадим оценку экономического потенциала предприятий, входящих в локальный молочный промышленный комплекс (табл.).

На основе критериев оценки экономического потенциала предприятий, входящих в локальный молочный промышленный комплекс, можно утверждать, что самые стабильные показатели прироста наблюдаются в ЗАО МК «Авида». Так, ежегодный прирост чистой прибыли в ЗАО МК «Авида» более стабилен, чем в других хозяйствующих субъектах. Прирост выручки от реализации находится на среднем и высоком уровнях. Прирост численности персонала на высоком уровне наблюдается только в ЗАО МК

«Авида». Собственный капитал предприятия имеет стабильный рост в исследуемом периоде. Для стабилизации финансового состояния предприятий, входящих в локальный агропромышленный ком-

плекс, устойчивого их развития, а также увеличения роста ресурсов для обеспечения ими населения необходимы более тесные связи между данными предприятиями [3–7].

Показатели прироста экономического потенциала предприятий, входящих в локальный молочный промышленный комплекс за 2010–2014 гг.

Показатели относительного прироста	2011 г. к 2010 г.			2012 г. к 2011 г.			2013 г. к 2012 г.			2014 г. к 2013 г.		
	ОАО «Молоко Белогорья»	ООО «Агрофирма «Металлург»	ЗАО МК «Авида»	ОАО «Молоко Белогорья»	ООО «Агрофирма «Металлург»	ЗАО МК «Авида»	ОАО «Молоко Белогорья»	ООО «Агрофирма «Металлург»	ЗАО МК «Авида»	ОАО «Молоко Белогорья»	ООО «Агрофирма «Металлург»	ЗАО МК «Авида»
1. Валовая прибыль, %	+44,5 (в)	+23,8 (в)	+9,8 (с)	-48,0 (н)	-22,7 (н)	+13,3 (с)	-0,6 (н)	-14,3 (н)	+42,1 (в)	-2,6 (н)	-0,1 (н)	-10,0 (н)
2. Выручка от реализации, %	+2,4 (с)	-3,0 (н)	+2,6 (с)	+7,8 (с)	+3,5 (с)	+45,4 (в)	-0,3 (н)	-1,5 (н)	+9,8 (с)	-2,6 (н)	-1,0 (н)	+0,2 (с)
3. Чистая прибыль, %	-9,1 (н)	+166,3 (в)	+3,1 (с)	-34,0 (н)	-223,0 (н)	+71,4 (в)	+11,1 (с)	-6,5 (н)	-12,2 (н)	+9,5 (с)	+28,9 (в)	-13,6 (н)
4. Численность персонала, %	-6,7 (н)	-2,3 (н)	+2,0 (в)	-2,1 (н)	-5,1 (н)	+1,7 (в)	-24,8 (н)	-6,1 (н)	+2,4 (в)	+1,1 (н)	-0,5 (н)	-
5. Внеоборотные активы, %	-6,4 (н)	-0,8 (н)	+9,6 (с)	-10,1 (н)	-0,8 (н)	-0,9 (н)	-4,7 (н)	-5,4 (н)	+1,1 (с)	-3,2 (н)	-2,3 (н)	+3,9 (с)
6. Собственный капитал, %	+23,8 (в)	+4,6 (с)	+11,7 (с)	+12,7 (с)	-2,9 (н)	+14,0 (с)	-0, (н)	-3,1 (н)	+10,8 (с)	+0,2 (с)	-1,3 (н)	+9,2 (с)

Исходя из этого, продовольственная политика государства должна быть направлена на развитие кооперации и промышленной интеграции, которые являются одним из факторов решения проблемы обеспечения продовольственными ресурсами промышленных предприятий и населения.

Список литературы

1. Кувалин Д. Б. Экономическая политика и поведение предприятий: механизмы взаимного влияния // Способы адаптации российских предприятий к трансформационному экономическому кризису. – М.: МАКС Пресс, 2009. – С. 64–66.

2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – URL: http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_t/belg/ru/statistics/ (дата обращения: 20.09.2015).

3. Эффективная структура инвестиций как доминанта инновационного сценария развития регионального хозяйственного комплекса / Ю. В. Вертакова, С. Г. Емельянов, А. С. Зубарев, Е. В. Харченко // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2011. – № 2(35). – С. 13–19.

4. Вертакова Ю. В., Плотников В. А., Харченко Е. В. Диверсификация регио-

нального развития как приоритетная посткризисная стратегия (на материалах Курской области) // Поволжский торгово-экономический журнал. – 2011. – № 3. – С. 69–75.

5. Самарина В. П. Проблемы выбора участников частногосударственного партнерства регионального уровня // Федерализм. – 2007. – № 2 (46). – С. 83–94.

6. Самарина В. П. Проблемы сочетаемости экономического роста и эффек-

тивного природопользования в старо-промышленных регионах (на примере Белгородской области) // Региональная экономика: теория и практика. – 2012. – № 12. – С. 34–42.

7. Самарина В. П. Социально-экономические факторы размещения населения зоны Севера // Север и рынок: формирование экономического порядка. – 2007. – Т. 2, № 18. – С. 150а-160.

Получено 05.10.15

N. M. Tsemba, Senior Lecturer, Belgorod State University (e-mail: nataliatsemba@mail.ru)

ASSESSMENT OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISES IN THE LOCAL AGRICULTURAL SECTOR

In article activity of the enterprises entering a local dairy industrial complex in the territory of the Belgorod region is characterized, the assessment of economic capacity of the enterprises entering a local dairy industrial complex is given. The conclusion that the food policy of the state has to be aimed at the development of cooperation and industrial integration which are one of factors of a solution of the problem of providing with food resources of the industrial enterprises and the population is drawn.

Key words: local dairy industrial complex, economic potential, sustainable development.

УДК 334

Д. О. Колокольчиков, аспирант, ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет» (Курск) (e-mail: reandm@rambler.ru)

КЛАССИФИКАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

В статье проанализированы основные подходы к классификации организационных преобразований, как с точки зрения различных теоретических моделей описания развития компании и ее взаимодействия с внешней средой, так и с точки зрения временной перспективы внедрения преобразований и подхода к внедрению данных преобразований.

Ключевые слова: организация, изменения, трансформация, адаптация, преобразования.

В современной атмосфере жесткой международной конкуренции способность фирмы подстраиваться под изменяющиеся условия и проводить организационные преобразования стала необходимостью как для выживания, так и для развития. Изменения стали скорее правилами, чем исключением, поэтому способность менеджмента их внедрять и анализировать результаты своей деятельности вышла на первый план. Подобная ситуация сделала анализ организационных изменений одной из самых популярных тем в сфере менеджмента.

Современные исследования предоставляют схожее определение организа-

ционных преобразований – это реформы, которые изменяют как процессы, методы стратегии и системы внутри фирмы, так и отношение, и поведенческие паттерны работников. Ван де Вен и Пул определяют организационные преобразования как изменение формы, качества или состояния организации во времени [1]. В работах МакГинеса и Моргана организационные преобразования рассматриваются как способность фирмы постоянно внедрять изменения и управлять ими в рамках корпоративной стратегии [2]. Обычно организационным преобразованиям сопутствуют процессы обучения сотрудников. Изменения в стратегии, структуре или

IT-системе недостаточны, если они не сопровождаются эволюцией типа мышления сотрудников. Также многие исследователи настаивают на том, что организационные преобразования не отделимы от стратегии [3]. Одним из наиболее цельных подходов к оценке организационных преобразований является «куб изменений» Минтцберга, согласно которому основные изменения включают в себя все элементы куба: стратегию, организационную структуру, фундаментальные и специфичные преобразования. Концептуальные изменения, в свою очередь, влияют лишь на некоторые элементы, например, только на стратегию или структуру [4].

В ставшей классической статье Андро Ван ден Вена и Маршала Скотта Пула категоризация организационных изменений основывается на теориях, с помощью которых ученые объясняют саму природу преобразований. Исследователи выделяют четыре движущие силы изменений, каждая из которых относится к одной из четырех теорий: модели жизненного цикла, телеологической модели, диалектической модели или модели жизненного цикла [1].

В основе теории жизненного цикла лежит идея того, что изменения неотвратимы, организация наделена своей неотделимой логикой, которая регулирует процессы преобразований. Внешняя среда может влиять на организацию, но любое влияние происходит опосредованно, через призму данной логики. Изменения проходят во времени непрерывной единой цепочкой, в которой каждый следующий элемент зависит от предыдущего. Также каждый следующий элемент цепочки трансформаций требует завершения предыдущего, а в составе финального результата будут присутствовать изменения на всех этапах.

Телеологическая модель основывается на том, что конечная цель организации определяет весь путь ее развития. В процессе взаимодействия с окружающей

средой организация определяет свою конечную цель, предпринимает действия для ее достижения и оценивает прогресс в ее достижении. В рамках данной модели развитие организации определяется как последовательная модификация определения конечной цели, внедрение изменений, необходимых для ее достижения, оценка изменений и новая модификация цели на основе полученного опыта.

Диалектическая модель помещает организацию в мир столкновения интересов и противоречий. Конфликт интересов может происходить как между организациями, так и в рамках самой организации, в которой могут соревноваться между собой различные пересекающиеся цели. Стабильность и изменения рассматриваются с точки зрения баланса сил, преобразования необходимы только тогда, когда одна из противоборствующих сторон достаточно сильна, чтобы занять статус-кво.

Эволюционная модель объясняет изменения как борьбу организаций за ограниченные ресурсы и селекцию лучших качеств в процессе данной борьбы. Изменения происходят в результате последовательных циклов отбора. Организационная инертность действует как память и позволяет сохранять определенные организационные формы, становясь связующим звеном для следующих циклов изменений и отбора.

Другой классической работой по данной теме является статья Карла Вейка и Роберта Куинна, которые рассматривают изменения с точки зрения ритма их внедрения. Авторы разделяют изменения на нерегулярные и непрерывные. В модели нерегулярных изменений структура организации инертна, а сами изменения происходят нечасто, разделены между собой во времени и имеют в своей основе четкие намерения. Преобразования являются временными выходами из состояния равновесия, в действие их приводят внешние силы. Сами преобразования

направлены на адаптацию глубинной структуры организации к изменившемуся внешнему окружению. В модели непрерывных изменений организация находится в постоянном процессе развития. Изменения являются частью непрерывной модификации процессов и практик взаимодействия с окружающим миром. Множественные небольшие процессы модификации и адаптации аккумулируются и усиливают общий положительный результат. Движущей силой преобразований являются предупреждающие действия в ответ на непредвиденные обстоятельства [5].

Область типологии и классификации организационных преобразований широко исследована. Большинство исследователей разделяют преобразования на эволюционные и революционные (последовательные и радикальные). Например, в начале 1970-х гг., согласно одной из первых классификаций преобразований, они делились на изменения первого и второго порядка [6]. Под первым порядком подразумевались преобразования базовой системы, под вторым – критические изменения без связи с прошлыми системами. Данная классификация может применяться как к самой сути изменений, так и к процессу.

Современные исследователи критикуют сложившиеся классификации и предпринимают попытки создать новые подходы для определения различных типов преобразований [7]. Типичным подходом к категоризации является диапазон вариантов с противоположными друг другу типами преобразований на концах, основанный на таких характеристиках, как: скорость и продолжительность

трансформации или стратегический подход к ее внедрению. Например, постепенная трансформация противопоставляется кардинальной, запланированная – неожиданной, эволюционная – революционной, мгновенная – длительной, а конвергентная – радикальной [8]. Подобный подход, основанный на дихотомии различных типов преобразований, не дает полноценного понимания феномена изменения организационных форм. В основном это вызвано тем фактом, что в основе классификации лежит только один фактор. Например, основной характеристикой запланированных преобразований является степень, в которой они подчиняются управленческому контролю. Однако не менее важной характеристикой является способ внедрения трансформации, т. е. идет ли она от менеджмента или внедряется коллективно [9]. Некоторые авторы предпринимают попытки преодолеть ограничения, присущие моделям, построенным на одной характеристике, и используют два или более параметра классификации, создавая матрицы [10].

Все типы организационных преобразований можно разделить на 2 основные категории в зависимости от их масштаба: трансформация и адаптация [11]. В то же время все типы преобразований могут иметь разную продолжительность во времени, т. е. могут внедряться или молниеносно или постепенно. Перечисленные выше параметры позволяют разделить организационные преобразования на четыре основных кластера. В таблице представлен вариант классификации организационных преобразований.

Виды организационных преобразований*

Масштаб	Продолжительность	Пример
Трансформация	Быстрая	Перенос операций внешнему подрядчику
	Постепенная	Создание совместного предприятия
Адаптация	Быстрая	Приобретение новой технологии
	Постепенная	Изменение метода работы с поставщиком

* Составлено автором.

Трансформация – изменение, которое не может быть проведено в рамках текущей организационной парадигмы [11]. Главной чертой трансформации является тот факт, что она направлена на изменение самой структуры организации, а не отдельных ее частей. В литературе также используются термины «реорганизация» или «радикальные изменения». Некоторые исследователи указывают, что для проведения трансформации необходимы изменения в образе мышления и ценностях компании [3]. В других исследованиях трансформация определяется как создание новой среды и новых возможностей, не доступных ранее [12]. По мнению данных авторов, трансформация ведет к фундаментальным изменениям во всех сферах жизнедеятельности предприятия: организационной структуре, финансовой деятельности и производственных процессах. Как правило, трансформация требует серьезных финансовых вливаний и дает быстрый краткосрочный эффект на показатели деятельности компании. В то же время долгосрочные результаты зависят от типа и качества проведенных преобразований.

Быстрая трансформация относится к организационным преобразованиям второго уровня, согласно классификации Кантера [13]. Под быстрой трансформацией подразумеваются связанные между собой проекты, направленные на улучшение деятельности всей организации. Трансформация классифицируется как быстрая, т. к. изменения проводятся в сжатые сроки и направлены на усовершенствование основных механизмов деятельности компании. Примерами быстрых трансформаций могут быть такие проекты, как перенос некоторых операций внешнему подрядчику, добавление в ассортимент или остановка линеек продуктов, а также перенос прежде выполнявшихся внешним подрядчиком операций на собственные мощности.

В качестве примеров переноса операций внешнему подрядчику можно вы-

делить опыт компании IBM по внедрению ERP-систем в структуру крупнейших компаний CPG и фармацевтической отрасли. В 2005 г. IBM внедряла единую систему управленческого учета и консолидации финансовой отчетности для компании Unilever. Компания Unilever является одним из лидеров CPG рынка, имея в своем портфеле более 500 брендов, штат компании составляет более 167 тыс. человек в 100 странах. Все офисы компании работали с собственных информационных системах, что делало невозможной гармонизацию процессов между странами и качественную консолидацию отчетности. Задача компании IBM состояла в разработке и внедрении единой ERP-системы, которая включала бы в себя функции управленческого контроля, бухгалтерского учета, а также управления человеческими ресурсами. Также компания-заказчик требовала завершить разработку и внедрение программного обеспечения за 2 года. За счет более точного учета затрат и увеличенной скорости принятия решений компания Unilever сэкономила более 700 млн евро в рамках программы единой информационной системы [14].

Постепенная трансформация – длительная программа, выполнение которой может растянуться на несколько месяцев или даже лет, в зависимости от размеров и возможностей компании. Примерами постепенной трансформации могут быть сделки слияний и поглощений, создание совместных предприятий, изменения стратегии компании. Компании обычно затрачивают значительные финансовые и временные ресурсы на проведение подобного рода преобразований. Также крупные трансформации могут ухудшать основные показатели организации, т. к. в процессе фундаментальных преобразований качество исполнения операций может снижаться, а сроки их выполнения могут увеличиваться [15; 16]. Изменения стратегии компании также не проводятся в сжатые сроки. Зачастую компания вы-

нуждена выстраивать новые связи с внешней средой взамен утраченных в процессе изменения старых каналов. Данный факт может снизить темпы роста компании и должен быть принят во внимание при оценке проведения трансформации.

Одним из примеров постепенной трансформации может служить постепенная экспансия компании *Virmah Castrol* на вьетнамский рынок. Компания *Castrol* работает более чем в 50 странах и является работодателем для более чем 20 тыс. человек. Основным направлением деятельности компании является поставка специализированных смазочных материалов для потребительского рынка, промышленных целей и судоходства. Одной из стратегий крупных корпораций при экспансии на новые рынки является создание совместного предприятия с надежным местным игроком. Местный игрок лучше осведомлен об устройстве локального рынка и может лучше и быстрее удовлетворить потребности покупателя. В качестве партнера *Castrol* выбрала компанию *Saigon Petroleum*. Сегодня на совместном предприятии работает более 160 человек, а само предприятие поставляет смазочные материалы для более чем 7 тыс. компаний во Вьетнаме [17].

На практике крупномасштабные изменения проводятся высшим руководством компании и нацелены на немедленный результат. Долгосрочный эффект от трансформации, в свою очередь, зависит от типа преобразования. Например, быстрая трансформация может существенно усовершенствовать процессы внутри организации, что может положительно сказаться на росте продаж в краткосрочном периоде. Со временем позитивное воздействие от проведенных краткосрочных преобразований будет снижаться в результате действия организационной инертности. Значительные преобразования, такие как изменения организационной структуры, стратегии или

культуры компании, должны быть тщательно спланированы. При низком качестве внедрения подобные преобразования могут шокировать как работников, так и менеджмент, что, в свою очередь, потребует дополнительных временных ресурсов на адаптацию. Причиной для проведения крупномасштабных преобразований в короткие сроки может быть ответ на действия конкурентов. К примеру, от компании может потребоваться ускорить процесс изменений, т. к. это позволит удовлетворить новые требования потребителя или получить конкурентное преимущество в борьбе за долю рынка. В то же время постепенная трансформация может оказывать значительный положительный эффект в долгосрочном периоде, т. к. менеджмент компании уделяет серьезное внимание качеству внедрения изменений на протяжении всего их срока.

Адаптация – это изменение процессов, которое не предусматривает фундаментального пересмотра основных предпосылок устройства организации [11]. Данный подход позволяет перенастроить отдельные компоненты организации для лучшего взаимодействия с остальными структурами. Адаптация происходит в рамках текущей структуры и стратегии компании. Этот подход также включает в себя пошаговые изменения, не влияющие радикальным образом на общую иерархию. Концепция постепенной трансформации организации лежит в основе «эволюционной теории» [18; 19], которая описывает постепенные изменения, рожденные в процессе взаимодействия основных систем. В отличие от других типов организационных преобразований, ответственность за которые лежит на плечах управленцев, подобный тип изменений приходит от нижних ступеней иерархии [20]. В зависимости от продолжительности внедрения изменений адаптация может разделяться на постепенную или быструю.

Быстрая адаптация происходит в короткие промежутки времени и носит ло-

кальный характер, обычно внедряется в форме проекта. Данные проекты могут приносить положительные результаты, если они направлены на достижение конкретных целей и не противоречат ценностям организации [13; 21]. В то же время разрозненные автономные проекты, как правило, не приносят реальных долгосрочных результатов и быстро забываются, оставляя решение проблем следующим поколениям работников. Примерами быстрой адаптации могут служить улучшение существующего ассортимента, внедрение новых технологий или получение лицензионных соглашений на производство новых продуктов.

В качестве примера внедрения новых технологий стоит упомянуть компанию Imperial Chemical Industries, которая разработала методику производства досок для строительства и производства мебели из побочных продуктов сельскохозяйственной отрасли. При разработке данной методики компания пыталась решить две основные проблемы: ограниченность мировых запасов дерева для производства досок и растущее количество побочных продуктов от сельскохозяйственной деятельности. В результате изобретения нового процесса склеивания волокон субпродуктов пшеницы, сахарного тростника и риса компании удалось превзойти по основным показателям стандартные деревянные доски. Для внедрения технологии на рынок компания выбрала несколько крупных производственных предприятий в США. На данный момент новый тип досок успешно используется в строительстве и производстве мебели [22].

Постепенная адаптация – известный в бизнес-практике метод, который относится к третьему уровню организационных преобразований согласно схеме Кантер. Компании, внедряющие подобный тип преобразований, способны постоянно осуществлять инновации, создавать и совершенствовать продукты или услуги до того, как они будут востребованы внеш-

ней средой. Подобные организации также мобилизуют персонал для внедрения изменений. Успех трансформации зависит от того, созданы ли внутри организации условия для постоянных изменений [13]. Опыт внедрения данного типа трансформаций показывает, что постепенная адаптация не требует больших инвестиций и при этом способна принести значительные результаты в будущем [23; 24]. Постепенная адаптация может перейти в постоянную адаптацию и стать частью организационного механизма. Примерами подобных ситуаций может служить внедрение систем контроля качества или систем рационального производства.

Примером постепенной адаптации является внедрение компанией Merck нового типа работы с поставщиками. Merck – научно-исследовательская фармацевтическая компания, основной деятельностью которой является производство вакцин. Годовой оборот компании превышает 48 млрд долл., а штат насчитывает около 73 тыс. сотрудников. Фармацевтическая отрасль требует особенно тщательной работы с поставщиками из-за жестких требований к качеству продукции, а смена ключевого поставщика создает серьезные транзакционные издержки. Для устойчивого развития бизнеса Merck в 2009 г. вводит новый тип работы с поставщиками: компания сегментирует поставщиков по объему поставок, по объему продаж, которые генерирует Merck для поставщика, а также по стратегической важности совместной работы. Наиболее важные поставщики находятся в постоянном фокусе отдела снабжения. Далее по шкале важности идут основные поставщики, с которыми компания устанавливает систему индикаторов качества работы и регулярно отслеживает их выполнение. Работа с остальными активными поставщиками на ситуативной основе. Поставщики отбираются и ранжируются не только по принципу предоставления максимальных предпочтений, но и по стратегической важности для компании.

Данная методика работы с поставщиками позволила сократить годовые издержки на закупку продукции примерно на 3,5 млрд долл. [25]

Для менеджера важно понимать тот ряд инструментов, которыми он может воспользоваться в процессе преобразований, и знать ряд факторов, воздействие на которые позволяет повысить показатели прибыльности компании. Особенно важны данные знания для компаний, работающих на развивающихся рынках, т. к. зачастую им не хватает как опыта, так и исторической перспективы рынка для проведения точного анализа. Большинство компаний ограничены в ресурсах и не могут включаться в различные проекты сразу, не имея уверенности в положительном результате. Компаниям из развивающихся стран приходится разрабатывать новые механизмы функционирования и учиться стратегическому планированию для увеличения эффективности организационных преобразований и адаптации к институциональным преобразованиям на рынке. Способность фирм к адаптации и проведению преобразований необходима для выживания и развития на рынках развивающихся стран. С другой стороны, волатильность на рынке и изменяющееся институциональное устройство экономики могут снизить положительный эффект от быстро проведенных преобразований в средне- и долгосрочном периоде. При оценке постепенной адаптации менеджеру стоит учитывать, что положительный эффект от данных преобразований будет проявляться скорее в долгосрочной перспективе. Постепенная адаптация нацелена в первую очередь на внедрение постоянно совершенствования бизнес-процессов, что, в свою очередь, создает возможности для роста даже в нестабильных экономических условиях. В процессе постепенной адаптации организация имеет возможность подстраивать бизнес-модель под изменяющиеся требования рынка, поэтому в краткосрочной пер-

спективе заметных результатов добиться не удастся.

Список литературы

1. Van de Ven A., Poole M. S. Explaining development and change in organizations // *Academy of Management Review*. – 1995. – Vol. 20, N 3. – P. 510–540.
2. McGuinness T., Morgan R.E. The effect of market and learning orientation on strategy dynamics: The contributing effect of organisational change capability // *European Journal of Marketing*. – 2005. – Vol. 39, N. 11/12. – P. 1306–1326.
3. Burnes B. *Managing Change” A Strategic Approach to Organisational Dynamics*. – Harlowe, England; New York, Financial Times: Prentice Hall, 2004.
4. Минцберг Г., Лампел Д., Альстрэнд Б. *Школы стратегий*. – СПб.: Питер, 2000. – 336 с.
5. Quinn, J.B. Strategic Change: "Logical Incrementalism" // *Sloan Management Review*. – 1978. – Vol. 20, N. 1. – P. 7–21.
6. Watzlawick P., Weakland J., Firsh R. *Change: Principles of problem formation and problem resolution*. – New York: Norton, 1974.
7. Schumpeter J. A. *The theory of Economic Development / Harvard University Press*. – Cambridge, MA: Pettigrew A.M., 1985.
8. Bloodgood J. M. The influence of organizational size and change in financial performance on the extent of organizational change // *Strategic Change*. – 2006. – Vol. 15, August. – P. 241–252.
9. Maes G. Towards a dynamic description of the attributes of change [Electronic resource] // 3rd Workshop on Organisational Change & Development: Advances, Challenges & Contradictions. Bucharest, 26–27 September 2008. – URL: http://www.eiasm.org/frontoffice/event_announcement.asp?event_id=586 (дата обращения: 20.09.2015).
10. Meyer A. D., Brooks G. R., Goes J. B. Environmental jolts and industry revolutions – Organizational responses to discontinuous

change // Strategic Management Journal. – 1990. – Vol. 11. – P. 93–110.

11. Hope Hailey V., Balogun J. Devising context sensitive approaches to change: the example of Glaxo Wellcome // Long range Planning. – 2002. – Vol. 35. – P. 153–178.

12. Becchetti L., Trovato G. The Determinants of Firm Growth for Small and Medium Sized Firms. The Role of the Availability of External Finance // Small Business Economics. – 2002. – Vol. 19, N 4. – P. 291–306.

13. Кантер, Р. Рубежи менеджмента: Книга о современной культуре управления. – М.: Олимп-Бизнес, 1999. – 304 с.

14. Public.dhe.ibm.com [Electronic resource]: site. – URL: <http://public.dhe.ibm.com/common/ssi/ecm/gt/en/gtc03035usen> (дата обращения: 20.09.2015).

15. Huy Q. N. Time, temporal capability, and planned change // Academy of Management Review. – 2001. – Vol. 26. – P. 601–623.

16. Вертакова Ю. В., Харченко Е. В., Железняков С. С. Интеграция подходов к управлению современной организацией: монография / под ред. Ю. В. Вертаковой; Юго-Зап. гос. ун-т. – Курск, 2010. – 525 с.

17. Building a joint venture in an emerging market [Electronic resource] // Business Case Studies: site. – URL: <http://businesscasestudies.co.uk/burmah-castrol/building-a-joint-venture-in-an-emerging-market/introduction.html> (дата обращения: 20.09.2015).

18. Winter S. G. Understanding dynamic capabilities // Strategic Management Journal. – 2003. – Vol. 24, N. 10. – P. 991–995.

19. Nelson R. R. Why do firms differ, and how does it matter? // Strategic Management Journal. – 1991. – Vol. 12, N 8. – P. 61–74.

20. Choi T. Conceptualizing continuous improvement: Implications for organizational change // Omega. – 1995. – Vol. 23. – P. 607–624.

21. Крыжановская О. А., Вертакова Ю. В. Управление изменениями в развитии социально-экономических систем: маркетинговый подход: монография / Курск. гос. техн. ун-т. – Воронеж: Научная книга, 2010. – 179 с.

22. Turning waste into wealth [Electronic resource] // Business Case Studies: site. – URL: <http://businesscasestudies.co.uk/ici/turning-waste-into-wealth/research.html> (дата обращения: 22.09.2015).

23. Cao G., Clarke S., Lehaney D. A system view of organizational change and TQM // The TQM Magazine. – 2000. – Vol. 12. – P. 186–193.

24. Re-thinking TQM: toward a framework for facilitating learning and change in construction organizations / P. E. D. Love, H. Li, Z. Irani [et al.] // The TQM Magazine. – 2000. – Vol. 12. – P. 107–117.

25. Bielaz Sh., Brown M., Muldowney P. Supplier Category Management : driving value through the procurement organization [Electronic resource] / Ed. Tara Edwards Amelia Scholtz; APQC. – Houston, Texas, USA, 2012. – URL: <https://www.kpmg.com/US/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/supplier-category-management.pdf> (дата обращения: 20.09.2015).

Получено 19.10.15

D. O. Kolokolchikov, Post-Graduate Student, Southwest State University (Kursk)
(e-mail: reandm@rambler.ru)

CLASSIFICATION OF ORGANIZATIONAL TRANSFORMATIONS

In article the main approaches to classification of organizational transformations as from the point of view of various theoretical models of the description of development of the company and its interaction with environment, and grindings of sight of temporary prospect of introduction of transformations and approach to introduction of these transformations were analysed.

Key words: organization, changes, transformation, adaptation, transformations.

УДК 658.5.012.1

Д. Н. Чулков, аспирант, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова (Москва)
(e-mail: reandm@rambler.ru)

ПРОТИВОРЕЧИЕ МЕЖДУ СТАНДАРТНОЙ И УНИКАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩИМИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ: ПРИРОДА И СПОСОБЫ УСТРАНЕНИЯ

В статье рассмотрены формы проявления противоречия между уникальной и стандартной составляющими в деятельности организации. Показаны проблемы, связанные с этим противоречием. Описаны существующие инструменты устранения этого противоречия. Показано, что используемый инструментарий пока не формирует систему и не поддержан необходимым методическим аппаратом, который бы позволил обосновать целесообразность его применения.

Ключевые слова: уникальная деятельность, стандартная деятельность, рутинная, специфические активы.

Хозяйственная деятельность, как хорошо известно из экономической литературы, связана с рядом внутренних противоречий (одним из первых на существование таких противоречий указал К. Маркс, отметивший противоречие между общественным характером производства и частным характером присвоения). Довольно подробный обзор противоречий, с которыми фирма сталкивается

в своей деятельности, представлен в исследованиях И. Д. Котлярова [1] (табл. 1).

Это означает, что фирма вынуждена непрерывно искать оптимальный баланс между перечисленными в таблице 1 устремлениями. Необходимость поиска такого баланса привела к возникновению широкого перечня разнообразных экономико-организационных инструментов, призванных смягчить эти противоречия.

Таблица 1

Противоречивый характер деятельности предприятия [1]

Источник противоречия	Сущность противоречия	
Цели деятельности предприятия	Направленность владельцев предприятия на получение максимальной прибыли	Удовлетворение потребности общества в определенном товаре или услуге по приемлемой цене
Конкуренция	Участие в конкурентной борьбе как инструмент повышения эффективности деятельности предприятия и создания товаров и услуг, наиболее соответствующих запросам потребителей	Невозможность победы в конкурентной борьбе (вследствие законодательных ограничений на существование монополий)
Организация хозяйственной деятельности	Концентрация как инструмент получения контроля над максимальным числом элементов продуктивного и сбытового процесса с целью оптимизации издержек, получения экономии на масштабе производства и повышения устойчивости предприятия к изменениям внешней среды	Рост издержек управления при чрезмерном росте фирмы и необходимость выведения части функций за пределы компании (с передачей их дочерним структурам или внешним подрядчикам)

Источник противоречия	Сущность противоречия	
Продуктивные ресурсы предприятия	Формирование ресурсов (основного капитала и персонала) на постоянной основе (путем соответственно приобретения в собственность и приема в штат) с целью гарантировать предприятию наличие необходимых для ведения хозяйственной деятельности продуктивных ресурсов	Непостоянство спроса, из-за чего продуктивные ресурсы могут оказаться избыточными или недостаточными, что снижает эффективность деятельности предприятия

В частности, сохранение конкурентной борьбы при ослаблении ее интенсивности стало возможным благодаря феномену конкурентного сотрудничества, а примирить потребность в постоянном наборе продуктивных ресурсов с необходимостью реагировать на меняющийся спрос стало возможным благодаря феномену «сервисного рычага» и возникновению и широкому распространению инновационных форм занятости.

Тем не менее перечень противоречий, представленный в таблице 1, не является исчерпывающим. В данной статье мы покажем существование еще двух противоречий, дадим анализ их природы и опишем инструментарий их устранения.

Современная фирма в своей деятельности сталкивается как минимум с одним из двух дополнительных противоречий:

1. При взаимодействии со своими потребителями компания, с одной стороны, вынуждена для удержания своей доли на рынке максимально адаптировать свой продукт к запросам различных представителей своей целевой аудитории, с другой стороны, в условиях нарастающей конкуренции ей необходимо минимизировать свои издержки. Противоречие заключается в том, что адаптация предполагает производство уникального продукта, что требует определенных затрат на обеспечение соответствия пара-

метров производства запросам заказчиков, тогда как минимизация затрат проще всего достигается благодаря стандартизации за счет эффекта масштаба. Необходимость устранения этого противоречия фактически означает, что фирма должна найти оптимальный баланс между двумя основными моделями обеспечения конкурентного преимущества: лидерство по издержкам и дифференциация [2]. Это противоречие носит внешний характер, т. к. обусловливается особенностями организации взаимодействия фирмы со своей микросредой (более конкретно – с потребителями). Основой для существования этого противоречия служит разница в запросах потребителей и нуждах компании и базируется оно на управлении издержками организации, связанными, в свою очередь, с формированием пула необходимых для хозяйственной деятельности активов. Иными словами, прирост выгоды от адаптации под специфические запросы клиентов должен не просто превышать затраты компании на осуществление такой адаптации, но и обеспечивать ей рентабельность деятельности не ниже некоторого минимального уровня.

2. В ходе своей хозяйственной деятельности фирма реализует уникальные проекты, направленные на достижение ее целей. Эти проекты могут носить как внешний характер, т. е. быть предназначенными для удовлетворения потребностей заказчика (например, внедрение ERP-системы на его производстве), так и

внутренний, т. е. быть связанными с реализацией функций компании (например, открытие магазина в новом регионе, разработка нового продукта, проведение организационных изменений [3] и т. д.).

Противоречие заключается в том, что, с одной стороны, уникальность каждого проекта, во-первых, требует наличия у фирмы уникальных активов, создание которых требует больших затрат, и при этом существует высокая вероятность того, что после реализации данного проекта потребность у фирмы в данных активах исчезнет, и, во-вторых, создает для нее высокие риски в силу высокой неопределенности конечного результата такого проекта. С другой стороны, возможности фирмы по формированию ресурсов ограничены и она нуждается в наличии определенности и в гарантии окупаемости сформированных уникальных активов. Для этого фирме придется отказаться от уникальности проекта, что нередко влечет за собой либо отказ от проекта в принципе, либо его низкую эффективность. В этом случае фирме необходимо искать компромисс между уникальным содержанием проекта и своей потребностью в стандартизации бизнес-процессов. Поскольку это противоречие связано, в первую очередь, с внутренним функционированием фирмы, мы предлагаем называть его внутренним. Необходимость устранения этого противоречия означает, что фирме придется искать компромисс между проектной и рутинной составляющими в своей деятельности и пытаться переводить часть проектных задач в разряд операционной деятельности. Это противоречие связано с управлением организацией и с рисками ее предпринимательской деятельности.

Однако, хотя оба противоречия в своей основе имеют конфликт между уникальным и стандартным и при этом взаимосвязаны, они не равнозначны друг другу. Внешнее противоречие связано с потребностью обеспечения дифференцированных характеристик продукта для заказчика, однако не обязательно пред-

полагает осуществление этой дифференциации путем какого-либо уникального проекта. Простой пример – фирма-производитель сахара может адаптировать свой товар под запросы клиента – розничной торговой сети, просто упаковывая поставляемый этому клиенту товар в упаковку, соответствующую требованиям клиента по оформлению, при этом упаковку производитель заказывает у своего поставщика, а дизайн-макет упаковки предоставляется производителю заказчиком.

Приведенный выше пример показывает, что механизм обеспечения дифференциации (как совокупность процессов) может быть строго регламентирован. Иными словами, фирме нет необходимости реализовывать уникальный адаптационный проект для каждого заказчика, ей надо лишь зарегистрировать его запрос и предложить оптимальное решение из имеющихся, при этом поиск такого решения происходит по установленному алгоритму и в пределах существующего банка решений. Разумеется, это возможно только в том случае, если глубина адаптации продукта сравнительно невелика, но для нас важна принципиальная возможность производства уникального (с точки зрения заказчика) продукта на стандартизированных производственных мощностях.

Напротив, внутреннее противоречие не обязательно предполагает обеспечение дифференцирующих характеристик продукта для потребителя – оно вытекает из уникальных задач, стоящих перед предприятием, тогда как результат реализации проекта, на взгляд клиента, может быть совершенно стандартным (пример – постройка дома по типовому проекту в нестандартных геологических условиях). Таким образом, эти противоречия в деятельности компании могут существовать как по отдельности, так и совместно (когда производство адаптированного под запросы заказчика продукта требует выполнения определенного проекта). Эти противоречия представлены в таблице 2.

Таблица 2

Противоречие между стандартным и уникальным в деятельности организации
(источник – собственные разработки)

Источник противоречия	Сущность противоречия	
Активы компании	Стандартизация продукции для получения экономии на масштабе	Необходимость адаптации продукта под специфические запросы отдельных групп потребителей
Управление организацией	Стандартизация бизнес-процессов для повышения управляемости	Необходимость реализации уникальных мероприятий для создания конкурентных преимуществ и для адаптации организации к меняющейся внешней среде

Отсутствие инструментария для разрешения этих противоречий негативно сказывается на эффективности компании и создает для нее избыточные риски. Это ставит задачу о поиске методов разрешения этих противоречий. Отметим, что, как было сказано выше, осознание существования противоречия между нестандартной и рутинной составляющими в деятельности организации стихийно привело к возникновению ряда инструментов, которые могут позволить частично устранить и смягчить это противоречие.

Что касается внешнего противоречия, то задача, очевидно, сводится к поиску инструментария стандартизации, унификации каких-либо элементов в составе дифференцированного продукта. Во многом эта задача равнозначна формированию пула активов с оптимальной степенью специфичности или, точнее, формированию пула активов с разной степенью специфичности, но с оптимальным (с точки зрения запросов потребителей) сочетанием этих степеней. По нашему мнению, ее можно решать путем выделения в составе предлагаемого компанией продукта дифференцируемой и стандартизируемой составляющих [4]. Дифференцируемая составляющая обеспечивает восприятие конкретным клиентом продукта как адаптированного под

удовлетворение его специфических запросов. Стандартизируемая часть совпадает у всех разновидностей данного продукта, поставляемых различным клиентам.

Выделение дифференцированной и стандартизированной составляющих в случае массовых продуктов может осуществляться на основе следующих методов.

1. *Сервисный метод.* В этом случае всем клиентам предлагается один и тот же по своим техническим характеристикам продукт (т. е. производство унифицировано в максимальной степени), однако может отличаться уровень сервиса, и что еще важнее, модель организации взаимодействия с клиентом адаптируется под особенности этого клиента. Этот способ соответствует концепции сервисного маркетинга. Как утверждает один из ведущих специалистов по маркетингу Кристиан Гренроос, на рынке имеют значение только услуги, поскольку характеристики материального продукта в значительной степени совпадают у большинства поставщиков [5]. Этот способ требует высокой квалификации торгового и маркетингового персонала. Иными словами, реальной адаптации продукта не происходит, как не происходит и формирования пула специфических активов.

Вместо этого фирма набирает и готовит высококвалифицированный торговый, маркетинговый и сервисный персонал, способный выполнить и удовлетворить специфические запросы клиента (т. е. в качестве специфического актива выступает сам персонал).

При всей кажущейся простоте такого подхода (на первый взгляд, необходимо всего лишь выучить торговый персонал чутко реагировать на запросы клиентов, а сервисный персонал – обучить всем тем навыкам, которые могут потребоваться для обслуживания специфических запросов потребителей) он достаточно сложен в реализации. Прежде всего, затраты на привлечение и обучение сервисно-ориентированных сотрудников могут оказаться достаточно высокими. Кроме того, ориентация на сервис нередко носит декларативный характер. Сотрудники могут недостаточно внимательно относиться к запросам клиентов, не иметь достаточно времени, чтобы отреагировать на их запрос и удовлетворить его и т. д. Для работы по этой модели у сотрудников должно быть собственное стремление к удовлетворению запросов клиентов и осознание сервисно-ориентированного поведения как единственно приемлемого.

2. *Маркетинговый метод.* Для сходных по техническим характеристикам продуктов создается различная маркетинговая политика, позволяющая позиционировать их как разные продукты для разной целевой аудитории. При этом значительная часть производственных процессов унифицирована. Эту модель активно используют ведущие мировые производители автомобилей, изготавливая машины разных марок на одинаковой платформе. Отличие маркетингового подхода от сервисного заключается в том, что при сервисном продукте у клиента не формируется представление о принципиальных, адаптированных под него особенностях продукта – адаптация достигается за счет высокого качества

взаимодействия фирмы с заказчиком (иными словами, при сервисном подходе адаптации подвергается не восприятие продукта клиентом, а взаимодействие между клиентом и компанией).

3. *Организационный метод.* Для взаимодействия с разными клиентами (целевыми аудиториями) создаются отдельные подразделения, отвечающие за разработку адаптированных продуктов для заказчиков. Иначе говоря, сложность предлагаемого продукта и глубина его дифференциации (т. е. разница запросов заказчиков) таковы, что не имеет смысла производить его на одном предприятии. Однако ряд организационных процессов и функций централизован в головном офисе, что позволяет добиться экономии на масштабе для управленческих процессов и для части производственных процессов (например, благодаря оптовым скидкам при централизованной закупке или централизации разработки основной технологии, лежащей в основе всех предлагаемых дифференцированных продуктов) [6].

Важно отметить, что организационный подход может быть реализован как путем выделения в составе одной структуры специализированных автономных подразделений (квази-экстернализация в терминологии М. Ю. Шерешевой [7]), так и на основе частичного объединения независимых предприятий (квази-интернализация), носящего, как правило, форму стратегического альянса, организованного на основе конкурентного сотрудничества [8].

Легко убедиться в том, что организационный подход обуславливает невозможность стандартизации всех корпоративных бизнес-процессов, связанных с обслуживанием заказчиков, в рамках одной структуры, что означает, что в этом случае на внешнее противоречие накладывается внутреннее, в силу чего необходим инструментарий устранения обоих противоречий.

В отличие от маркетингового и сервисного подходов организационный подход предполагает создание специфических производственных активов, необходимых для выпуска адаптированного к требованиям заказчика продукта. Общие активы остаются в ведении головной компании, тогда как специфические активы, нужные для обслуживания запросов определенных групп потребителей, передаются в ведение специализированных подразделений (или остаются в их составе, если речь идет о стратегическом объединении независимых фирм).

Организационный подход, как явствует из его наименования, предполагает реорганизацию компании и реинжиниринг ее бизнес-процессов. В данном случае компания прodelывает эволюцию от классической иерархической фирмы к интегрированной структуре, находящейся под единым владельческим контролем, но с подразделениями, обладающими значительной степенью автономии [6; 9–11]. Фактически, это означает, что под контролем подразделений должны оставаться взаимодействие с клиентами и необходимые производственные активы, тогда как финансовая и управленческая составляющие, а также ядро производственного процесса должны оставаться под контролем головной компании.

Очевидно, организационный подход предполагает гораздо более высокий уровень специфичности активов (с точки зрения их адаптации под запросы заказчика).

4. *Аутсорсинговый метод.* В этом случае компания передает внешним исполнителям все основные этапы производственного процесса (которые выполняют их с меньшими издержками, чем заказчик, благодаря своей специализации и масштабу производства), а сама компания из полученных у этих поставщиков комплектующих формирует ассортимент готовых продуктов, разработанных ею самостоятельно [10; 12–14]. Эта модель, в

частности, активно применяется в авиастроении [15; 16]. Как и в случае с организационным подходом, аутсорсинговая модель также связана с реорганизацией бизнес-процессов (т. е. с выведением их части за пределы предприятия) [17], т. е. она, в случае необходимости, позволяет устранить оба противоречия – как внешнее, так и внутреннее.

В рамках аутсорсингового подхода фирма отказывается от самостоятельного создания специфических активов и предпочитает приобретать соответствующую продукцию у внешних поставщиков, как правило, на основе долгосрочных контрактов. Использование этого подхода связано с рядом преимуществ [18]. Однако при аутсорсинге фирма попадает в зависимость от внешних поставщиков ресурсов, и в случае отказа в доступе к этим ресурсам создается угроза ее производственной деятельности (как это произошло, в частности, с российским нефтегазовым сектором после введения санкций в 2014 г. [19–22]).

Однако наличием элементов внешнего контроля над деятельностью фирмы перечень недостатков аутсорсинга не исчерпывается. Для использования аутсорсинга необходимо наличие на рынке высокопрофессиональных внешних исполнителей. К сожалению, в ряде отраслей российской экономики именно этот фактор (отсутствие квалифицированных субподрядчиков) является важной причиной, по которой организации принимают решение о выстраивании вертикально или горизонтально интегрированной структуры.

Аутсорсинговый подход характерен для выполнения крупных заказов, когда подрядчик, получивший заказ, не выполняет его в полном объеме, а привлекает для реализации отдельных задач в рамках него профильных специализированных субподрядчиков. Нередко подрядчик вообще не занимается производственной деятельностью, а выполняет роль коор-

динатора и интегратора деятельности субподрядчиков в интересах заказчика. Это связано с тем, что сложность выполняемых заказов велика, а условия их выполнения достаточно сильно различаются между собой.

В предельном случае аутсорсинговый подход состоит в наличии принимающего заказы клиента ядра, которое под каждый конкретный запрос формирует отдельную производственную структуру (которая может принимать форму диспетчерского предприятия, виртуального предприятия и т. д.). Суть такой модели в ее модульном характере: благодаря наличию связей со значительным количеством субподрядчиков ядро при получении запроса конструирует под него специфическую модульную производственную структуру [7; 11; 16; 23; 24].

Разницу между аутсорсинговой и модульной моделями удобно проиллюстрировать при помощи предложенной П. П. Крылатковым концепции предприятия «ядро – оболочка» [25], где под ядром понимаются ключевые подразделения, находящиеся под контролем (управленческим и владельческим) фирмы, а оболочка представляет собой вспомогательные подразделения, которые могут как находиться в составе фирмы, так и привлекаться у внешних подрядчиков. При модульной модели ядро фактически отсутствует, в нем сконцентрировано минимальное число функций, причем непромышленного характера, тогда как для выполнения поступившего заказа каждый раз формируется новая оболочка. При аутсорсинговой модели ядро включает в себя и производственные подразделения, а отношения с оболочечными подразделениями носят сравнительно долгосрочный характер. При этом в обоих случаях, очевидно, речь идет о метафирме [26].

Таким образом, легко убедиться, что разница между рассмотренными выше инструментами устранения внешнего

противоречия заключается, во-первых, в том, какие именно специфические активы фирма формирует для взаимодействия с разными группами потребителей, во-вторых, каков уровень специфичности активов, и в-третьих, в том, кто именно формирует эти активы – единая фирма, ее обособленные подразделения или внешние структуры [24]. Кроме того, можно убедиться в том, что для устранения внешнего и внутреннего противоречия может быть использован один и тот же инструмент (как это происходит в случае организационного и аутсорсингового подходов).

Внутреннее противоречие разрешается во многом аналогично (т. е. путем вычленения уникальной и стандартной, или, точнее, проектной и рутинной составляющих), однако это выделение происходит не с точки зрения клиента, а с точки зрения внутренней организации бизнес-процессов компании.

Применительно к внутреннему противоречию использование организационного подхода заключается в создании в составе хозяйствующего субъекта специализированного подразделения, которое будет выполнять определенные виды работ в интересах всей структуры в целом (т. е. будет брать на себя проектную составляющую определенных задач, тогда как рутинная составляющая будет выполняться другими подразделениями в рамках своей базовой хозяйственной деятельности). Целесообразность создания такого подразделения имеет место в том случае, когда уровень сложности задач (точнее отдельных элементов задач) превышает уровень компетенций тех служб компании, которые должны были бы выполнять их, при этом такие задачи носят достаточно частый и регулярный характер и достаточно однородны по содержанию (в противном случае деятельность специализированного подразделения может не окупиться).

Можно сформулировать следующие выводы:

– в организации существует противоречие между стандартной (рутинной) и нестандартной составляющими деятельности;

– противоречие между стандартной и нестандартной составляющими проявляется в двух формах, которые мы предлагаем назвать внешней и внутренней. Внешняя разновидность противоречия связана с необходимостью удовлетворять специфические запросы клиентов, несмотря на стремление организации к стандартизации своих активов. Это противоречие имеет сервисную природу. Внутренняя разновидность противоречия обусловлена потребностью организации в выполнении функциональных (связанных с ее собственными потребностями) нестандартных действий;

– в настоящее время существует широкий спектр инструментов устранения противоречия между стандартной и уникальной составляющими в деятельности организации, которые могут быть использованы для смягчения как внешней, так и внутренней формы проявления этого противоречия;

– применение этих инструментов носит стихийный характер, а они сами не составляют систему и рассматриваются в отрыве друг от друга, в частности отсутствует методический аппарат, который позволял бы организации выбрать тот инструмент, который наилучшим образом соответствовал бы ее потребностям. Тот методический аппарат, который был предложен специалистами, предназначен для обоснования целесообразности использования только какого-либо одного из приведенных выше инструментов, тогда как нет методик, которые позволяли бы выбрать наилучший из этих инструментов с учетом особенностей проблем, стоящих перед организацией. В качестве исключений из этой закономерности можно назвать только различные варианты «матрицы аутсорсинга», где организа-

ции предлагается более широкий спектр возможных стратегий, а также алгоритм внедрения бенчмаркинга, описанный в работе [23], где бенчмаркинг рассматривается не сам по себе, а лишь как один из возможных инструментов устранения проблем, стоящих перед организацией.

Вероятно, последний вывод можно считать наиболее важным с методологической точки зрения: организации необходимо не обосновывать целесообразность применения того или иного инструмента самого по себе, а подтвердить его оптимальность по сравнению с другими возможными инструментами.

Список литературы

1. Котляров И. Д. Управление формированием продуктивных ресурсов предприятия городского автомобильного пассажирского транспорта // Известия Петербургского университета путей сообщения. – 2011. – № 3. – С. 239–248.

2. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. – М.: Альпина Паблицер, 2015. – 5-е изд. – 453 с.

3. Кужева С. Н. Управление проектами изменений в компании // Управление проектами. – 2007. – № 3. – С. 26–35.

4. Котляров И. Д. Обеспечение конкурентоспособности аутсорсера по цене // Апрельские научные чтения имени профессора Л. Т. Гиляровой: материалы III Междунар. науч.-практ. конф.: в 2 ч. – Воронеж, 2014. – С. 235–237.

5. Grönroos C. In the Marketplace There Is Only Service – Facilitating Customers' Value Creation [Electronic resource] // ECIS 2011. (Aalto University, June 9-11, 2011). Helsinki: Aalto University, 2011. – URL: <http://www.ecis2011.fi/keynotes/index.html>. (дата обращения: 20.07.2015).

6. Кирьянов И. В. Количественная оценка транзакционных издержек организации. Общий методический подход // Вестник НГУЭУ. – 2015. – № 1. – С. 78–101.

7. Шерешева М. Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний. – М.: Изд. Дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 339 с.
8. Котляров И. Д. Маркетинг конкурентов и связи с конкурентами // Практический маркетинг. – 2010. – № 4. – С. 15–19.
9. Котляров И. Д. Пути формирования гибрида // Теоретическая экономика. – 2015. – № 3. – С. 25–36.
10. Тушавин В. А. Особенности аутсорсинга в сфере информационно-коммуникационных технологий // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2014. – № 1. – С. 79–86.
11. Устюжанина Е. В. Формы интеграции бизнеса: взгляд с позиции институциональной теории // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. – 2015. – № 2. – С. 34–45.
12. Аникин Б. А., Рудая И. Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 320 с.
13. Котляров И. Д. Сущность аутсорсинга как организационно-экономического явления // Компетентность. – 2012. – № 5. – С. 28–35.
14. Курбанов А. Х., Плотников В. А. Аутсорсинг: история, методология, практика. – М.: Инфра-М, 2011. – 112 с.
15. Байбакова Е. Ю., Ключков В. В. Экономические аспекты формирования сетевых организационных структур в российской наукоемкой промышленности // Управление большими системами: сб. тр. – 2010. – № 30-1. – С. 697–721.
16. Устюжанина Е. В., Евсюков С. Г., Петров А. Г. Организационное строение крупных корпораций как фактор стимулирования (сдерживания) их инновационного развития // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – № 32. – С. 10–32.
17. Фархутдинов И. И. Реструктуризация промышленных предприятий на основе сорсингового маневра // Социально-экономические и технические системы: исследование, проектирование, оптимизация. – 2013. – Т. 63, № 1. – С. 77–84.
18. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ. – М.: Вильямс, 2002. – 176 с.
19. Гулиев И. А., Мустафинов Р. К. Оценка влияния санкций на нефтегазовые компании России // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2015. – № 5. – С. 41–45.
20. Котляров И. Д. Сервисный рычаг и обеспечение доступа к производственным активам предприятия // Вестник НГУЭУ. – 2014. – № 4. – С. 164–172.
21. Пермякова Т. В., Файзуллин Р. В. Анализ влияния санкций США и ЕС на разработку новых нефтяных месторождений в России и пути решения проблемы // Вестник Ижевского государственного технического университета. – 2015. – № 1. – С. 65–66.
22. Федорова Е. А., Барихина Ю. А. Влияние санкций на экономику Российской Федерации // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 37. – С. 2–12.
23. Ворушилин Л. В., Курбанов А. Х., Ключкин Е. В. Алгоритм применения бенчмаркинга в интересах повышения экономической эффективности логистических систем // Экономика и менеджмент систем управления. – 2015. – Т. 18, № 4. – С. 46–53.
24. Котляров И. Д. Шкала оценки степени виртуализации предприятия // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2011. – № 4. – С. 34–38.
25. Крылатков П. П. Концепция модели предприятия – «ядро – оболочка» // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2010. – № 12. – С. 33–37.
26. Котляров И. Д. Внутренняя и внешняя среда фирмы: уточнение понятий // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2012. – № 1. – С. 56–61.

D. N. Chulkov, Post-Graduate Student, G. V. Plekhanov Russian Economic University (Moscow)
(e-mail: reandm@rambler.ru)

CONTRADICTION BETWEEN STANDARD AND UNIQUE ACTIVITIES: NATURE AND WAYS OF ELIMINATION

The present paper contains a description of form of contradiction between unique and standard activities. Problems linked with this contradiction are described. Existing tools of elimination of this contradiction are analyzed. It is demonstrated that these tools do not form a system and are not supported by algorithms that could be used to confirm necessity of implementation of these tools.

Key words: unique activity, standard activity, routine, specific assets.

УДК 168.53

A. В. Маякова, аспирант, ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет» (Курск)
(e-mail: BerryAnnett@yandex.ru)

ФИЛОСОФСКИЙ И ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ КАТЕГОРИИ «КАЧЕСТВО»

В статье рассматриваются основной – философский и один из современных подходов к изучению категории качества – инновационный. Для представления данных подходов автор исследует труды современных отечественных и зарубежных научных деятелей, занимающихся изучением качества: А. И. Субетто, Н. Иняц, Ю. В. Крянев, М. А. Кузнецов, В. К. Федоров, И. К. Епанешникова, В. Л. Гаврилов. Автор обосновывает тезис о том, что качество не только конечная цель процесса, явления, действия, а, в первую очередь, ценность в жизни человека и общества. Наряду с теоретической сущностью в статье отражается прикладной характер инновационного подхода к исследованию качества. Автор показывает взаимосвязь философского и инновационного подходов, тем самым аргументируя тезис о междисциплинарности категории качества.

Ключевые слова: категория качества, философия, инновации, подход, междисциплинарность.

Сегодня научное сообщество все чаще использует в своих исследованиях понятие «качество», преломляя его в различных сферах научной и общественной жизни – политической, экономической, инженерной и т. д. Очевидно, данный факт говорит о междисциплинарности категории качества, а значит, подходы к исследованию данной категории должны осуществляться с точки зрения различных дисциплин. Учитывая, что качество изначально является философской категорией, в первую очередь рассмотрим философский подход.

Современный философ в области качества А. И. Субетто новаторски подходит к изучению категории качества, определяя ее квинтэссенцией – квалитативизм, важнейшими характеристиками которого выступают синтетизм, системность, процессуальность, аксиологичность, измеримость качества, возможность управления качеством [1, с. 31].

Более того, философ выдвигает и аргументирует тезис о существовании русской философии качества, предвосхитившей современную философию качества, на первенство которой претендуют США и Япония. Философ подчеркивает, что в России необходимо сочетать отечественный опыт и зарубежную квалитологию, а это возможно только при высококачественном образовании. А. И. Субетто говорит, что без качественного образования задачи управления качеством не могут быть решены, а значит, качество не может быть транслировано на бытовой уровень [1, с. 209–213].

В аспекте малого общественного транслирования науки о качестве с А. И. Субетто солидарен один из хорватских ученых в области качества Н. Иняц, по мнению которого у науки о качестве существует один недостаток – данная наука слишком молода, поэтому не известна широкой общественности [2, с. 17].

Н. Иняц структурно представляет данную науку, выделяя теорию качества, практику качества и управление качеством. С помощью историко-философского подхода, выбранного ученым для исследования категории качества, Н. Иняц определил предпосылки возникновения науки о качестве еще в Древней Индии, Китае, Египте и др. [2, с. 23] По мнению хорватского ученого, признанные гуру в области философии качества, такие как Э. Деминг, А. Фейгенбаум, К. Исикава и др., в своих работах, «философиях» уделяют внимание исключительно научно-технологическим аспектам управления качеством. При этом методология исследования качества, сущностные характеристики, природа категорий остаются без внимания. Н. Иняц говорит: «Будучи великолепными инженерами, классики качества все же плохо разбираются в философии» [Там же, с. 38]. В результате чего наука о качестве долгое время оставалась совокупностью правил и принципов технологического обеспечения качества. Возможно, данный факт послужил ключевой причиной того, что основной философский труд ученого – «Малая энциклопедия качества», в рамках которой Н. Иняц определяет сущностные характеристики большинства категорий науки о качестве.

Не только европейская наука заинтересовалась философско-методологической основой качества. Отечественные ученые также нашли новые подходы для изучения категории качества. Так, Ю. В. Крянев и М. А. Кузнецов разрабатывают новейшую целостную концепцию изучения категории качества на основе моделирования.

Ученые предлагают рассматривать категорию качества как интегральную модель, целостно отображающую особенности и характеристики категории, а также духовную, социальную и практическую роль в жизни человека и общества [3, с. 8]. Функциональному подходу Ю. В. Крянев и М. А. Кузнецов противо-

поставляют интегральный, как всеобъемлющий и более информативный. Посредством интегрального подхода ученые сформировали целостную модель качества, однако данная модель не была однозначно принята философами и учеными данной области. Объясняется это тем, что Ю. В. Крянев и М. А. Кузнецов в своей концепции дают установку качеству как самоцели процесса, явления, действия, а не качеству как ценности в жизни человека и общества. Однако и такое объяснение можно поставить под сомнение. На наш взгляд, разрешением такого рода споров выступает понимание структурности категории качества [4, с. 150–151]. Понятийная, познавательная, ценностная и прикладная составляющие взаимосвязаны, поэтому какая из них стоит во главе модели, такой и будет основная цель качества и направленность изучения качества в рамках данной модели.

Современные ученые в области инноваций В. К. Федоров и И. К. Епанешникова в своих работах обращаются к основам диалектики, а именно к категориям качества и количества. По мнению ученых, данные категории показательно проявляют себя в инновационных процессах. В. К. Федоров и И. К. Епанешникова утверждают, что преобразование количественных изменений в качественные, или переход из одного качественного состояния в другое, в теории инноваций именуется инновационным скачком [5, с. 84]. Примечательно, что диалектика Гегеля применительно к инновационным процессам начинает играть новыми красками. При этом инновационный подход ученых к изучению философии качества явно ставит во главу угла ее познавательную составляющую. Очевидно, что при таком междисциплинарном подходе к исследованию выигрывают обе стороны: теория инноваций получает методологическую базу для проведения инновационных процессов, а категория качества – новую грань познания, инновационный подход.

В отечественной науке существует еще один подход к изучению качества в рамках теории инноваций – лидерство. Одним из ученых, приверженцев данного подхода, является В. Л. Гаврилов, по мнению которого в рамках теории качества и менеджмента качества на протяжении долгого времени дело, деятельность, процесс почитались выше, чем человек [6, с. 46].

В последнее время акцент сместился в сторону человека, причем не только в аспекте трудовых отношений или социальной сферы, но и в культурных особенностях, духовном восприятии. Человек представляет собой главную ценность в рамках любого вида отношений: социальных, производственных, экономических, политических и т. д. Если учитывать тот факт, что человек одновременно является центральным объектом (антропоцентризм) и главным ценностным субъектом (аксиоцентризм) в процессе отношений, то, по нашему мнению, целесообразно введение термина «антропоаксиологичности» инновационного подхода к изучению категории качества.

В. Л. Гаврилов предлагает культивировать антропо-аксиологическую направленность развития категории качества посредством инноваций. Инновациями выступают принципы Всеобщего управления качеством [7, с. 60]. Сущность концепции Всеобщего управления качеством носит исключительно прикладной характер и ориентирована на достижение цели и получение различного рода выгоды. При этом основные принципы данной концепции, такие как ориентация на потребителя, лидерство руководителя и вовлеченность персонала, отражают антропологическую суть инновационного подхода.

Принцип ориентации на потребителя является основополагающим в рамках концепции Всеобщего управления качеством и предполагает изучение, удовлетворение и предвосхищение истинных потребностей потребителей. В данном контексте потребители могут быть как

внешними (покупатели, заказчики и т. д.), так и внутренними (сотрудники). Принцип лидерства руководителя кооперирует принцип ориентации на потребителя. Исключительно грамотный подход руководителя-лидера к процессу управления может представить на первый план «человеческие» потребности, а не материальные. Принцип вовлеченности персонала реализуется посредством мотивации сотрудников для успешной личной, а следовательно, общеорганизационной деятельности. Антропоцентризм Всеобщего управления качеством поддерживается благодаря представленным принципам.

Если рассматривать категорию качества в рамках инноваций, то на первый план выходит диалектическое представление качества. Данный факт отражает взаимосвязь инновационного и философского подходов к изучению качества. С точки зрения философского подхода диалектическое представление реализуется посредством взаимосвязи «качество – количество – мера».

Качество определяет объект (предмет) посредством набора особенностей и характеристик, которые свойственны исключительно ему. Сообразно качественной детерминации объектам и предметам присущи количественные определенности (величина, степень, темп, рост и т. д.) Применительно к инновационному подходу качественная и количественная детерминация не существуют обособленно, их необходимо воспринимать и анализировать только в совокупности. Таким образом осуществляется один из законов диалектики: переход количественных изменений в качественные в рамках инновационного подхода.

Взаимосвязь количества и качества исчерпывается глубиной категории «мера». Мера – противоречивое единство качества и количества. В случае, если небольшое изменение количественных параметров на определенном этапе развития объекта или предмета не удовлетворяет текущему качеству объекта или предмета или вступает в противоречие с

ним, тогда нарушается мера объекта или предмета, что приводит к изменению его качества. Другими словами, изменение количественной определенности на различных этапах развития вызывает качественный переход – количество преобразуется в качество.

На практике диалектическое представление поддерживается и управляется с помощью науки – менеджмент качества.

Менеджмент качества – актуальное научное направление, изучающее координацию и взаимосвязи деятельности по управлению качеством и выступающее гарантом высокоэффективного функционирования процесса и организации в целом. На данный момент менеджмент качества имеет широкую теоретическую базу, в рамках которой интегрированы компоненты различных научных направлений. Наряду с этим менеджмент качества остается в первую очередь практической наукой. Однако, если изначально менеджмент качества был «наукой будущего», то сейчас можно объективно говорить о том, что менеджмент качества – «наука сегодняшнего дня».

Приоритетная задача данной науки – планирование, создание, генерирование и обеспечение качественного результата как материального, так и нематериального объекта (продукции, системы управления, процесса, инфраструктуры, среды обитания и пр.). Решение приоритетной задачи обеспечивается за счет создания прикладных систем-модулей, которые внедряются и применяются в организациях различной направленности (ISO 9000, TQM, 6 сигма, система Lean и т. д.) [7, с. 60–64].

В заключение следует отметить, при исследовании категории качества целесообразно акцентировать внимание на междисциплинарности данной категории. На сегодняшний день наиболее релевантным подходом к изучению категории качества является инновационный подход, представленный выше. Учитывая философ-

скую сущность категории качества, инновационный подход преломляется через призму философской науки. Современная философия предлагает свой подход к изучению категории качества посредством структурного и историко-философского подходов. При этом только интегрированный подход дает объективную оценку категории качества.

Список литературы

1. Субетто А. И. Сочинения. Неофериализм: в 13 т. Том 8: Квалитативизм: философия и теория качества, квалитология, качество жизни, качество человека и качество образования. Книга 1 / под ред. Л. А. Зеленова. – Кострома: КГУ им. Н. А. Некрасова, 2009. – 392 с.
2. Иняц Н. Малая энциклопедия качества: в 3 ч. Ч. III: Современная история качества / под общ. ред. Ю. В. Василькова и Н. Н. Анискиной. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2003. – 224 с.
3. Крянев Ю. В., Кузнецов М. А. Философия качества. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Вузовская книга, 2007. – 304 с.
4. Маякова А. В. Трансдисциплинарные научные направления третьего тысячелетия: качество и сложность // NovaInfo.Ru. – 2015. – № 33. – С. 149–152.
5. Федоров В. К., Епанешникова И. К. О некоторых базовых философских категориях и закономерностях в понятийном аппарате теории инноваций // Инновации. – 2008. – № 7 (117). – С. 82–85.
6. Гаврилов В. Л. Подходы к управлению качеством в инновационном развитии предприятия // Материалы 1-й Международной научно-практической конференции «Инновационная политика хозяйствующего субъекта: цели, проблемы, пути совершенствования». – М.: РУДН, 2011. – С. 42–49.
7. Маякова А. В., Маяков А. С. Реализация требований стандартов ИСО серии 9000 // Дискуссия. – 2012. – № 9(27). – С. 59–64.

Получено 22.10.15

A. V. Mayakova, Post-Graduate Student, Southwest State University (Kursk)
(e-mail: BerryAnnett@yandex.ru)

PHILOSOPHICAL AND INNOVATIVE APPROACHES TO THE STUDY CATEGORY «QUALITY»

The article examines the main – philosophical, and one of the modern approach to quality categories – innovation. To represent these approaches the author explores the works of contemporary Russian and foreign academics who study quality: A. I. Subetto, N. Inyats, Y. V. Kryanev, M. A. Kuznetsov, V. K. Fedorov, I. K. Epaneshnikova, V. L. Gavrilov. The author proves the thesis that the quality is not only a goal in itself a process, fact, action and especially the value of human life and society. Along with the theoretical essence of the article reflects the nature of the application of innovative approaches to the study of quality. The author shows the relationship of philosophical and innovative approaches, thereby arguing thesis of interdisciplinary quality category.

Key words: category of quality, philosophy, innovation, approach, interdisciplinary.

УДК 338.2

М. А. Муковнин, аспирант, ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет» (Курск)
(e-mail: maksimmuxovnin@gmail.com)

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА ПУБЛИЧНОЙ ВЛАСТИ

В статье рассмотрен современный вектор направления института публичной власти, приведены сравнительные характеристики возможных стратегий развития, проведен анализ государственной и муниципальной власти в России.

Ключевые слова: государственная власть, муниципальная власть, делегированное представительство, социальное управление.

На современном рубеже становления института местного самоуправления отчетливо имеет место быть тенденция сосредоточения внимания законодателя и специалистов по конституционному и муниципальному праву на его властных институтах, придания им главенствующей роли в системе городского управления и складывающихся на данном уровне отношений. Используя способ системного анализа публичной власти и управления, можно сконструировать следующие тезисы:

– муниципальная власть является одним из элементов в системе самоуправления;

– социальное управление не всегда базируется только на обладании публичной властью, особенно на муниципальном уровне;

– в структуре самоуправляющихся систем практически всегда наличествует субъект, объект управления, а также механизмы обратной связи.

В научной литературе довольно обширно распространено понятие «муниципальная власть». В неких вариантах его используют в виде единого понятия системы субъектов районного самоуправления, в иных – при анализе понятия «общественная власть» и соответствия данного значения публичной власти с государственной властью. Для определения ценности и места муниципальной власти рассмотрим понятие «общественная власть» и ее типы [1, с. 24].

Практически все исследователи, обращавшиеся к анализу публичной власти, справедливо связывают ее существование с территориально-публичным коллективом, определяя его как организованную общность людей, объединенных на основе территориальной принадлежности и связей социально-экономического, культурного характера. Территориально-публичные коллективы представляют собой произвольно сложившуюся социальную общность, поскольку они обу-

словлены определенной территорией, на которой существуют практически все элементы структуры общества (производительные силы, социальные группы, быт, культура и т. д.). Комплексный характер отношений внутри коллектива позволяет выявить социальную асимметрию, наличие конфликтов, присущих обществу в целом, стремление к достижению порядка и удовлетворению социальных и бытовых потребностей, являющихся значимыми для всего коллектива. Исходя из решаемых задач, можно выделить территориально-публичные организованные коллективы в масштабах государства, его субъектов, автономий и низовых первичных территорий. И в этом плане территория муниципального образования представляет низовой (первичный) уровень власти, которая может осуществляться самим коллективом непосредственно или формируемыми населением органами власти [2, с. 17].

Конституционный суд РФ в своих решениях также основывается на пространственно-правовой связи коллектива граждан для характеристики задач публичной власти. В соответствии с его позицией «...круг лиц, участвующих в местном самоуправлении, ...должен определяться с учетом природы местного самоуправления как особого вида публичной власти, смысл которого заключается в защите прав и интересов жителей конкретной территории. Именно постоянное или преимущественное проживание гражданина на территории муниципального образования предполагает его причастность, как члена муниципального сообщества, к вопросам местного значения» [3, с. 84].

Вместе с тем, несмотря на разделение по уровням и разное функциональное назначение, публичную власть можно охарактеризовать как систему, основанную на делегированной власти народа. В этой связи анализ решений Конституционного суда РФ позволяет сформулировать следующие выводы. Публичная

власть существует и реализуется в русле единых основ конституционного строя. В частности, положения, провозглашающие Россию демократическим федеративным правовым государством, социальным государством, требуют от публичной власти решения общих (в масштабах государства) задач по защите интересов личности, реализации установленных гарантий прав и свобод в рамках предоставленных полномочий. Чуть позже эта позиция была сформулирована более конкретно: «Конституционно-правовой статус местного самоуправления как публично-территориальной организации населения по месту жительства и особой формы осуществления народом своей власти предполагает, что органы местного самоуправления, обеспечивая решение вопросов местного значения, действуют в интересах населения муниципального образования и, будучи частью системы органов публичной власти, осуществляют конституционные функции государства» [3, с. 21].

Тем не менее это единство основано не на централизации государственной власти, а на положениях Конституции РФ. Посредством решения вопросов местного значения на определенной территории муниципальная власть способствует выполнению функций государства, но вряд ли способна выполнять их комплексно и полностью. По справедливому утверждению В. В. Пылина, местное самоуправление как выражение власти народа составляет не только одну из основ конституционного строя, но и является его составной частью, что и обуславливает выполнение им конституционных функций.

Именно единый источник наделяющий публичной властью, единые основополагающие интересы определяют системный характер публичной власти. К системным признакам также можно отнести общие требования к порядку и принципам формирования органов публичной власти: непосредственное участие населения в их

формировании на основе воли большинства избирателей и периодичности выборов. Это, в свою очередь, обеспечивает легитимность власти, ее постоянство и представительство интересов народа. Кроме того, формирование системы публичной власти должно обеспечивать одновременно децентрализацию в целях максимального приближения к населению, чему в полной мере должен отвечать институт местного самоуправления [4, с. 23].

В литературе публичную власть справедливо характеризуют как осуществляемую открыто и гласно. Но эти признаки ценны не сами по себе, т. к., обретая содержание, они присущи публичной власти только в том случае, если сохраняется возможность участия членов территориально-публичного коллектива в принятии решений.

Системный характер публичной власти определяется также субсидиарностью финансового обеспечения расходов нижестоящих бюджетов власти, т. к. принцип выполнения принятых публичных обязательств должен соблюдаться всеми уровнями. Это обуславливает единство положений, применяемых в процессе формирования консолидированного бюджета и межбюджетных отношений с одновременным сохранением финансовой самостоятельности местного самоуправления.

Публичная власть, таким образом, представляет собой способность государственно организованного народа (его части) непосредственно или через возможности, предоставленные им системе органов, принимать открыто и гласно от имени и в его интересах обязательные для исполнения решения [5, с. 354].

В связи с системным пониманием публичной власти рассмотрим вопрос о соотношении власти народа с иными формами ее осуществления, суть которого заключается в том, реализуется ли власть народа исключительно в формах государственной и муниципальной вла-

сти или можно говорить о «своей» власти, принадлежащей народу. С одной стороны, источником любой публичной власти в России, в соответствии со ст. 3 Конституции РФ, является многонациональный народ, который осуществляет свою власть непосредственно или через органы государственной власти и органы местного самоуправления, с другой стороны, в ст. 10–11 Конституции РФ перечисляются субъекты государственной власти, в качестве которых выступают только органы государственной власти.

В работах, посвященных анализу государственной и муниципальной власти, при характеристике их субъектов существуют два подхода. В одних случаях к субъектам государственной и муниципальной власти относят только органы власти, при втором подходе к субъектам относят и народ. Бесспорно, последний является носителем и субъектом властвования, однако относить его к субъектам государственной и муниципальной власти не совсем обоснованно. Данные формы власти отделены от народа и осуществляются специализированными органами. Передавая право на принятие решений от своего имени, народ остается самостоятельным субъектом. По справедливому утверждению судьи Конституционного суда РФ Б. С. Эбзеева, «...значение народного представительства как самой важной организационной формы конституционного государства, однако, не означает слияния государственной власти и народа. Речь идет о передаче народом права на законодательную власть парламенту при сохранении им за собой контроля за деятельностью парламента и иных форм реализации государственной власти. Народ передает представительным органам государства не саму власть, а лишь право на власть...» [6, с. 130].

Таким образом, можно сделать вывод о наличии в системе публичной власти следующих форм: непосредственное народовластие (как на уровне государ-

ства, так и на уровне его территориальных публичных коллективов); делегированное представительство (формы государственной и муниципальной власти).

Несмотря на то, что местный уровень назван самоуправлением, полного совпадения объекта и субъекта управления не наблюдается, т. к. в этом случае отпадает необходимость в наличии власти.

В современных условиях становления и развития местного самоуправления сосредоточение внимания только на властных институтах не является достаточным, т. к. формы непосредственного осуществления самоуправления, к сожалению, не получили своего широкого распространения, за исключением, пожалуй, выборов, а соответствующие положения уставов муниципальных образований воспроизводят нормы федерального законодательства. Автор статьи принимал участие в разработке проекта решения, регулирующего формы, порядок и условия участия и осуществления местного самоуправления населением. Однако возобладал подход закрепления в уставе общих требований.

В условиях централизации государственной власти наблюдается тенденция усиления влияния его органов на муниципальном уровне. Это проявляется как в возможности региональной власти влиять на назначение главы местной администрации и расторжение с ним контракта, так и в разнообразных мерах ответственности муниципальной власти перед государством. Кроме того, возможны ситуации, когда представительный орган муниципального района может быть сформирован не на муниципальных выборах, что, думается, находится в противоречии с принципом народовластия [7–9].

Особенностью местного самоуправления является не только наличие властных отношений. На этом уровне сосуществуют территориально-публичный коллектив, органы муниципальной власти, а также институты гражданского общества, формы самоорганизации населения. По-

следние имеют огромное значение в становлении местного самоуправления, их несовершенство еще не означает необходимость огосударствления местного самоуправления. Муниципальная власть должна оставаться организационно самостоятельной в силу того, что получает свои полномочия от территориального коллектива, а ее функциональная самостоятельность определяется комплексным характером одновременно решаемых задач, в первую очередь социально-инфраструктурного характера. Организационную самостоятельность должно обеспечивать гражданское общество, определяя необходимый баланс интересов государства и личности [10].

Совершенствование законодательства должно идти в современных условиях по пути становления коммуникативных связей между гражданским обществом и муниципальной властью с одновременным смещением центра ответственности последней как можно ближе к населению. Эффективность деятельности органов местного самоуправления не должна определяться только государственной властью, т. к. возможное повышение качества управляющей системы в этом случае не гарантирует адекватных результатов изменения в объекте управления, а сама структура власти может приобрести черты замкнутой системы. На данном пути существуют объективно сложившиеся проблемы: отсутствие заинтересованности членов территориального коллектива в управлении делами, развитых гражданских институтов, инициативы со стороны членов общества [11; 12].

Если же обратиться к практике реализации форм участия населения в осуществлении местного самоуправления, то становится очевидным, что их итоги носят лишь рекомендательный характер для муниципальной власти и практически в дальнейшем не учитываются. Однако это характеризует не столько слабость местного самоуправления, сколько неспособ-

ность государства к осуществлению своей власти в демократических формах с использованием механизмов контроля за ней со стороны населения. Существующие обратные связи населения и муниципальной власти (за редким исключением) практически ничем не отличаются по своей сути и «результативности» от аналогичных на уровне государства, что все более отдаляет этих субъектов друг от друга. Обязанностью государства остается создание экономических и политических условий для формирования гражданского общества, муниципальная власть может лишь способствовать этому.

Во взаимоотношениях государственной и муниципальной власти все отчетливее проявляется несбалансированность количества и объема передаваемых отдельных государственных полномочий, которые в своей совокупности сопоставимы с объемом решаемых вопросов местного значения. В этой системе отношений прослеживаются функции и методы административного управления (контроль, регулирование), хотя целесообразным является совершенствование такой функции, как координация.

Безусловно, местное самоуправление – рубежный институт, где общество встречается с государством и где мера «погружения» государства в общество, так же как и мера «восхождения» общества к государству, определяется конкретными историческими обстоятельствами. И все же существует тот предел, за которым детализация общих норм не укладывается в правовую концепцию того или иного института.

Список литературы

1. Кармолицкий А. А. К вопросу о местной администрации как органе управления // Вестник МГУ. Серия 11: Право. – 2003. – № 3. – С. 23–30.

2. Козлов Ю. М. Исполнительская власть: муниципальный уровень // Вестник МГУ. Серия 14: Право. – 2005. – № 2. – С. 14–22.

3. Якубовский Д. Теоретические основы, правовая природа и содержание понятия «местное самоуправление» // Право и жизнь. – 2004. – № 6. – С. 81–97.

4. Ильченко Л. Новый этап местного самоуправления // Власть. – 2007. – № 3. – С. 19–22.

5. Сухотин А. Б. Федеральная и местная власть – резервы координации // Бизнес и политика. – 2006. – № 6. – С. 32–39.

6. Ясюнас В. Местное самоуправление: комментарии, разъяснения. – М.: Ось-89, – 1997. – 176 с.

7. Кряжков В. А. Местное самоуправление в России: проблемы становления // Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ: материалы науч.-практ. конф. – М., 1996. – С. 78–81.

8. Черник И. Д. Основные теории местного самоуправления: происхождение и развитие: сборник обзоров / отв. ред. В. И. Фадеев. – М.: Изд-во ИНИОН РАН, 1996. – 35 с.

9. Вертакова Ю. В., Борисова М. С., Борисов А. М. Оценка эффективности публичного управления в России на региональном уровне: проблема выбора индикаторов развития // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2014. – № 4 (55). – С. 27–38.

10. Чиркин В. Е. Основы государственной власти. – М.: Юристъ, 1996. – 112 с.

11. Фоминых А. А. Становление самоуправления в регионе // Регионология. – 2000. – № 2. – С. 45–51.

12. Вертакова Ю. В., Согачева О. В. Исследование социально-экономических и политических процессов. – М.: КНОРУС, 2012. – 336 с.

Получено 29.10.15

M. A. Mukovnin, Post-Graduate Student, Southwest State University (Kursk)
(e-mail: maksimmuxovnin@gmail.com)

TRENDS OF DEVELOPMENT OF THE INSTITUTE OF PUBLIC AUTHORITY

In the article reviewed the modern vector direction of the institute of public authority carried out the comparative characteristics of the possible development strategies, showed an analysis of state and municipal authorities in Russia.

Key words: government, municipal authorities, delegated representative, social management.

УДК 338.32

А. В. Казельская, соискатель, ФГБОУ ВО «Рязанский государственный радиотехнический университет» (e-mail: 79156120502@yandex.ru)

О ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ КОГНИТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ МОЩНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрены основные аспекты принятия управленческих решений, необходимость учета неэкономических компонентов мотивации лиц, принимающих решение. Описаны основные причины, способствующие ошибочным действиям лица, принимающего решение. Приведены примеры когнитивных ошибок, допускаемых при принятии управленческого решения об увеличении производственной мощности.

Ключевые слова: управленческое решение, промышленное предприятие, производственная мощность, модернизация, когнитивные технологии, поведенческая экономика, когнитивный менеджмент.

Проведение модернизации промышленных предприятий, направленной на рост производственной мощности, является первоочередной задачей, связанной как с безопасностью, так и с конкурентоспособностью России. Так, например, по государственной программе развития электронной и радиоэлектронной промышленности рост доли обновленных и новых основных производственных фондов организаций отрасли к 2025 году должен достичь 23–25,5%. Принятие решений об обновлении предприятий требует в связи с ограниченностью бюджетных ресурсов более тщательной проработки и учета значительного количества факторов.

Рациональная модель принятия решения о модернизации сводится к технико-экономическому обоснованию модернизации основных фондов (комплекс экономических показателей, используемых для обоснования потребности в обновлении основных средств), а также к прогнозированию сроков обновления основных средств (статистические, графические и аналитические методы прогнозирования, метод сравнения).

В теории принятия решений ключевым понятием является лицо, принимающее решение (ЛПР). Это индивидуум или группа лиц, которые не удовлетворены текущим состоянием или будущим развитием ситуации, которые обладают полномочиями и имеют желание, для того чтобы инициировать действие, предназначенное для изменения ситуации.

Принятие управленческих решений – сложный междисциплинарный вопрос, основанный на исследовании степени влияния технических, экономических, организационных, экологических, психологических и других аспектов на эффективность использования ресурсов и конкурентоспособность принимаемого решения. Классификация управленческих решений представлена в таблице.

Под технологией принятия управленческих решений принято понимать последовательность действий, приводящих к выбору и реализации оптимальной альтернативы, а также анализ и определение эффективности на основе данных обратной связи.

Классификация управленческих решений

Признак классификации	Группы решений
Субъект принятия решения	– индивидуальные; – коллегиальные
Уровень управления	– высший уровень (например, стратегические решения, принимаемые высшим руководством); – средний уровень (например, тактические решения, которые являются зоной ответственности менеджеров среднего звена); – низший уровень (преимущественно оперативные решения, принимаемые руководителями подразделений)
Характер цели	– стратегические; – тактические; – оперативные
Степень новизны	– традиционные; – нетипичные
Число альтернатив	– бинарные; – многоальтернативные
Сфера воздействия	– локальные; – глобальные
Количество критериев	– однокритериальные (основой принятия решения путем оценки альтернатив является один критерий); – многокритериальные (отсутствие одного комплексного критерия выбора альтернатив)
Характер использования информации	– детерминированные (наличие полной и достоверной информации о проблемной ситуации); – вероятностные (ситуация, когда принятие решения зависит как от определенных, так и от неопределенных факторов, не зависящих от лица, принимающего решение, недостаточность информации или недостаточная точность информации)
Продолжительность действия	– долгосрочные; – краткосрочные
Метод разработки решения	– формализованные; – неформализованные
Структурированность	– структурированные (возможность строгого количественного описания связей, между решаемыми проблемами, факторами внешней и внутренней среды, альтернативами и последствиями их реализации); – неструктурированные (возможно лишь качественное описание проблемной ситуации) – количественные связи между альтернативами, факторами среды и последствиями решений не определены или незначительно определены; – частично структурированные
Форма представления	– невербальное; – звуковое; – письменное; – электронное

Этапы процесса принятия управленческих решений:

1. Постановка проблемы, установление критериев и ограничений:

1.1. Понимание задачи.

1.2. Определение цели.

1.3. Определение критериев и ограничений.

1.4. Устранение избыточных ограничений.

2. Генерирование вариантов решений:

2.1. Разработка вариантов.

2.2. Описание каждого варианта.

3. Оценка вариантов управленческого решения и выбор наиболее предпочтительного:

3.1. Прогнозирование исхода каждого из вариантов.

3.2. Определение системы оценки:

3.2.1. Критерии, характеризующие объект оценки.

3.2.2. Определение шкалы для критериев.

3.2.3. Переход от субъективных оценок к числовым.

3.2.4. Установление порогов отсеечения.

3.2.5. Возможный пересмотр критериев, шкал и порогов отсеечения.

3.2.6. Сравнительная оценка важности критериев и построение иерархии.

3.2.7. Процедура агрегирования оценок.

3.3. Получение результатов и выбор наиболее предпочтительного.

4. Реализация управленческого решения.

5. Обратная связь: измерение и оценка последствий реализации управленческого решения.

6. Определение эффективности принятия управленческого решения:

6.1. Разработка системы показателей эффективности.

6.2. Расчет показателей эффективности.

6.3. Выявление причин результата.

6.4. Корректировка управленческого решения.

Рассмотрим основные особенности процесса принятия управленческого решения [1]:

– обилие информации и одновременно нехватка достоверной информации;

– ограниченность во времени из-за постоянного устаревания информации;

– невозможность учесть все варианты событий;

– невозможность в условиях неопределенности с достаточной степенью вероятности прогнозировать исход вариантов управленческого решения;

– высокий уровень риска и ответственности;

– потребность в существенных умственных затратах, развитом воображении, интуиции, таланте.

Вместе с тем ЛПП характерны:

– неспособность обработать большой объем информации;

– эмоциональное отношение к проблеме;

– несклонность к риску (различная оценка выгод и потерь);

– невозможность в полной мере соблюдать правила и процедуры, поскольку мыслительный процесс идет своим путем;

– необходимость соблюдения схем и процедур (чтобы не уходить от цели и не упускать важные моменты рассматриваемой проблемы);

– противоречивое отношение к рассматриваемой информации, основанное на интересах, ценностях, мотивах, установках, нормах, возможностях ЛПП;

– высокая степень зависимости от субъективных факторов, таких как состояние, самочувствие, настроение, удовлетворенность жизнью.

Понимание необходимости учета неэкономических компонентов мотивации деятельности людей произошло сравнительно недавно.

Однако вопрос принятия решения и мотивации интересовал исследователей с очень давних времен. Гоббс первым в XVIII веке в Англии выразил идею о том, что в основе мотивации выбора человека лежит стремление увеличить его власть. Бентам писал, что человек старается увеличить свое счастье, и английский философ и экономист Джон Стюарт Милль начал говорить о полезности: человек принимает решения так, чтобы увеличить полезность. Нобелевский лауреат Герберт Саймон резко критиковал классическую парадигму полезности, основанную на попарном сравнении. Он неустанно повторял мысль о необходимости опираться в экономических теориях не на вымышленные, а на реалистичные представления о человеческом поведении: знании того, как на самом деле люди принимают экономические решения в семье, в фирме и в правительственных учреждениях. Предложенный им термин указывает, что большинство людей рациональны только отчасти и эмоциональны либо иррациональны в остальных ситуациях [2].

Концепция ограниченной рациональности – одна из основных в новой институциональной экономической теории.

Всю глубину иррациональности человеческого мышления вскрывают исследования психолога Дэниела Канемана, за которые он получил Нобелевскую премию в области экономики. Он продемонстрировал, как человеческие решения могут систематически не соответствовать предсказаниям стандартной экономической теории. «Его работа вдохновила новое поколение исследователей в области экономики и финансов на то, чтобы обогатить экономическую теорию, пользуясь выводами когнитивной психологии в отношении глубинной человеческой мотивации», – говорится в заявлении Нобелевского комитета. Когда речь идет о ситуации *риска*, мы принимаем решение скорее эмоционально, чем рационально,

поэтому теория перспектив Канемана-Тверски стала очень популярной, поскольку она действительно описывает самые разные варианты нашего поведения. Благодаря этим работам на сегодняшний день мы имеем процветающее направление – поведенческую экономику [3].

Поведенческая экономика – это дисциплина, которая изучает нерациональное поведение человека, пытается включить эмоциональные факторы и проанализировать, как они влияют на экономические решения, которые мы принимаем. Кроме того, для поведенческих экономистов важны когнитивные факторы. Когнитивные психологи некоторое время назад начали исследовать факторы, которые влияют на познание нами окружающего мира: память, внимание, мышление, решение задач, обучение. Поэтому поведенческая экономика – это дисциплина, которая старается написать экономические модели, более приближенные к реальному поведению человека. На самом деле эта дисциплина должна была бы называться «когнитивная экономика», но по разным историческим причинам как основное закрепилось название «поведенческая».

Кроме того, происходящий сегодня синтез экономических наук, психологии и нейробиологии в рамках новой дисциплины – *нейроэкономики*, а также развитие новейших нейроимиджинговых методов обещают появление новой междисциплинарной модели, объясняющей **механизмы принятия решений**. Результаты нейроэкономических исследований показывают, что принятие решений строится на работе относительно независимых нейрональных систем мозга, отобранных посредством естественного отбора. Взаимодействие «когнитивных» и «эмоциональных» нейрональных механизмов принятия решений определяет **степень рациональности поведения человека**.

Вывод можно сделать следующий: в рамках традиционной экономики перед нами предстает образ рационального человека. В рамках поведенческой экономики оценка человеческих качеств не столь благосклонна. Когда речь идет о построении мира материального, человек в общем принимает пределы своих возможностей. Но когда речь идет об умственных построениях, человек забывает, что он ограничен. Если бы человек осознавал пределы своих умственных способностей так же, как физических, то он смог бы создать лучший мир.

Существует ряд исследований по поведенческой экономике [4], согласно которым иррациональное поведение человека носит систематический характер. В связи с этим мы будем основывать свое исследование на том, что при принятии управленческих решений индивидуум склонен постоянно допускать ошибки под действием различных психологических факторов и экономических условий. Эти ошибки называются когнитивными искажениями (biases).

Вместе с тем у ЛПР, как и у любого человека, имеются свои когнитивные ограничения и поведенческие стереотипы. Очень часто эти люди излишне самоуверенны и, полагая, что обладают даром предвидения, упорно интерпретируют факты в пользу своей изначальной гипотезы. По сути, они не знают, чего именно не знают, и поэтому попадают в когнитивные ловушки. В силу известной самоуверенности ЛПР пренебрегает методами принятия управленческих решений и инструментами диагностики и, соответственно, принятое им решение будет неправильным.

Однако вернемся к модернизации. Выбор и обоснование целесообразности реализации инвестиционных проектов обновления основных фондов связан с анализом событий, которые наступят в будущем, т. е. существует необходимость определения уровня *риска* в связи с не-

определенностью и непостоянством экономической среды предприятия.

Процесс управления риском – это многоплановый процесс, который предполагает уменьшение или компенсацию ущерба при наступлении неблагоприятных событий. Выявление риска может осуществляться различными способами: от сложного вероятностного анализа до чисто интуитивных догадок.

Однако существуют когнитивные ошибки мышления человека, связанные с управлением рисками:

1) *недооценка рисков*, обещающих большую выгоду; если речь идет о существенной выгоде, мозг становится слеп к реальным фактам и не позволяет трезво оценивать существование тех или иных рисков;

2) *иллюзия контроля* над ситуацией мешает руководителям объективно оценивать риски;

3) ошибочное мнение о том, что если *риск очевиден*, то им кто-то где-то уже управляет;

4) заблуждение руководителей о том, что они *не могут предотвратить риск*, препятствует эффективному управлению ими;

5) руководители придают слишком большой вес мероприятиям, которые приведут к полному устранению риска, *игнорируют все остальные*;

6) часто принимаются решения, которые снижают текущие риски, но *усугубляют будущие риски*;

7) руководители считают, что негативные действия хуже, чем *негативные бездействия*.

Кроме того, ошибки мышления, которые человек допускает при принятии решения с помощью рациональной модели технико-экономического обоснования модернизации основных средств, следующие:

1) ошибки в планировании технического перевооружения предприятия (график поставок, монтажа, ввода в эксплуатацию), перспективном планировании

цехов и участков, подлежащих техническому перевооружению:

– *ошибка при планировании* – тенденция недооценивать время выполнения задач (следствие закона Мёрфи: «Всякая работа требует больше времени, чем вы думаете»);

– *эффект телескопа* – этот эффект состоит в том, что недавние события кажутся более отдалёнными, а более дальние события – более близкими во времени;

– *ошибка игрока* – тенденция полагать, что отдельные случайные события испытывают влияние предыдущих случайных событий;

– *потребность в завершении* – потребность достигнуть завершения в важном вопросе, получить ответ и избежать чувства сомнения и неуверенности;

2) ошибки при оценке достаточности квалифицированных рабочих для выполнения производственных планов:

– *искажение в оценке роли субъекта действия* – тенденция при объяснении поведения других людей чрезмерно подчёркивать влияние их профессиональных качеств и недооценивать влияние ситуации;

– *фундаментальная ошибка атрибуции* – тенденция людей переоценивать объяснения поведения других людей, основанные на их личностных качествах, и в то же время недооценивать роль и силу ситуационных влияний на то же самое поведение;

– *Хоторнский эффект* – феномен, состоящий в том, что люди, наблюдаемые в ходе исследования, временно изменяют своё поведение или производительность (например, повышение производительности труда на заводе, когда приезжает комиссия по исследованию производительности труда на этом заводе);

– *профессиональная деформация* – психологическая дезориентация личности в ходе профессиональной деятельности; тенденция смотреть на вещи согласно

правилам, общепринятым для своей профессии, отбрасывая более общую точку зрения;

3) ошибки при оценке критериев, отражающих техническую, организационную и финансовую сторону процесса замены оборудования:

– *ошибка, связанная с частными примерами* – игнорирование доступных статистических данных в пользу частных случаев;

– *ошибка полноты распределения* – тенденция верить, что чем ближе среднее значение к заданному, тем уже распределение набора данных;

4) ошибки при выборе поставщика оборудования:

– *эффект контраста* – усиление или преуменьшение значения одного измерения, когда оно сравнивается с недавно наблюдавшимся контрастным объектом;

– *иррациональное усиление* – тенденция принимать иррациональные решения, основанные на прошлых рациональных решениях, или оправдание уже совершённых действий. Например, покупка оборудования выше её стоимости у старого поставщика;

– *эффект знакомства с объектом* – тенденция людей выражать необоснованную симпатию к некому объекту только потому, что они знакомы с ним;

5) ошибки при оценке эффективности внедрения нового оборудования:

– *рационализация после покупки* – тенденция убеждать себя с помощью рациональных аргументов, что покупка стоила своих денег;

– *искажение в восприятии сделанного выбора* – тенденция помнить свои выборы как более правильные, чем они были на самом деле;

– *неприятие потери* – отрицательная полезность, связываемая с потерей объекта, оказывается больше, чем полезность, связанная с приобретением его;

– *эффект первенства* – тенденция переоценивать изначальные события более, чем последующие события;

– *отклонение в сторону результата* – тенденция судить о решениях по их окончательным результатам, вместо того, чтобы оценивать качество решений по обстоятельствам того момента времени, когда они были приняты;

б) ошибки, связанные с разработкой плана переоснащения основных фондов группой людей:

– *стадный инстинкт* – распространённая тенденция принимать мнения и следовать за поведением большинства, чтобы чувствовать себя в безопасности и избегать конфликтов;

– *эффект эгоцентричности* имеет место, когда люди считают себя более ответственными за результат неких коллективных действий, чем это находит внешний наблюдатель.

В настоящее время все чаще говорят о когнитивных методах в разных областях человеческой деятельности – в социологии, менеджменте, маркетинге. Уже существует такое понятие, как интрамаркетинг – способ решения практических задач маркетинга на основе когнитивных факторов [5].

Формально Cognitive Science была основана в 1982 г. Теперь когнитивную науку – когнитологию – называют интердисциплинарным (междисциплинарным) направлением.

Анализ и прогнозирование тех факторов, которые влияют на восприятие людей, – суть когнитивных методов. Когнитивная экономика образуется за счет множества огромных и маленьких когнитивных течений, в которых «дрейфует» сознание людей. Если бизнес включается в мощное течение, если он оказывается в потоке живых когнитивных связей с другими людьми или организациями, он имеет ценность в когнитивной экономике.

«Генетическая» компетенция предпринятия – это связи в сознании его со-

трудников, которые скорректированы их восприятием. Это естественные когнитивные связи, которые сильнее и глубже, чем искусственно внедряемые ассоциации. И если бизнес может опереться на такие связи, он приобретает истинную ценность в когнитивной экономике.

Поэтому, возвращаясь к вопросу о возможности применения когнитивных технологий при принятии решения о модернизации основных средств, необходимо учитывать возможность несоответствия *компетенций лица, принимающего решение*, со степенью сложности решаемых проблем, способствующее его ошибочным действиям.

Причинами, способствующими ошибочным действиям ЛПР, могут быть:

1) ошибки, связанные с ресурсами (время, информация, знания):

– отсутствие ресурсов (информации и времени) для рациональной оценки последних видов оборудования;

– искажение, связанное с селекцией; искажение в экспериментальных данных, которое связано с тем, *каким образом данные были собраны*;

– руководители часто принимают свои решения, исходя из *небольших, статистически не значимых выборок*. Опасная ловушка, которая заставляет руководителей делать выводы, исходя из неполной, искаженной информации. Здесь важно соблюдать баланс, т. к. в реальной жизни не всегда возможно получить исчерпывающие данные для принятия решения;

– оценка риска *зависит от изначальной формулировки риска* и того вида, в котором предоставлена информация о риске. Очень важно правильно формулировать риски, т. к. от названия риска очень часто зависит то, как этим риском впоследствии будут управлять;

– *каскад доступной информации* – самоусиливающийся процесс, в ходе которого коллективная вера во что-то становится всё более убедительной за счёт

нарастающего повторения в публичном дискурсе;

– *ошибочность в духе меткого стрелка* – выбор или подстройка гипотезы после того, как данные собраны, что делает невозможным проверить гипотезу честно;

– *эффект узких рамок* – использование слишком узкого подхода для описания ситуации или проблемы;

– *эффект воздействия рамок* – различные выводы в зависимости от того, как данные представлены;

2) наличие *внешних факторов, лимитирующих* действия лица, принимающего решение:

– отсутствие или ограничение полномочий в принятии управленческого решения;

– подчинение авторитету – склонность людей подчиняться авторитету, игнорируя свои собственные суждения о целесообразности действия;

– отсутствие практического когнитивного интереса, обусловленного зависимостью людей от совместных действий и коммуникативного взаимодействия;

– отсутствие взаимного понимания людей.

Таким образом, когнитивные методы – это методы воздействия на то, как люди получают и хранят знания. Если мы имеем возможность влиять на эти процессы, мы практически получаем самый прямой и простой путь влиять на поведение людей, ведь люди делают те или

иные вещи в зависимости от того, что они знают и что они узнают о текущей ситуации.

Список литературы

1. Коваль О. С. Развитие технологии процесса принятия и реализации управленческих решений в предпринимательских структурах: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – СПб., 2012. – 27 с.

2. Simon H. A. A Behavioral Model of Rational Choice // *Quarterly Journal of Economics*. – 1955. – Vol. 69. – P. 99–118.

3. Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения. – Харьков: Изд-во Института прикладной психологии «Гуманитарный Центр», 2005. – 632 с.

4. Ариели Д. Поведенческая экономика. Почему люди ведут себя иррационально и как заработать на этом. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 296 с.

5. Степнов И. М. Когнитивный менеджмент в промышленности как решение системных противоречий производственного и финансового менеджмента // *Экономика и управление в машиностроении*. – 2014. – № 6. – С. 9–13.

6. Энциклопедия маркетинга [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.metaphor.ru/er/approach/marketing.xml> (дата обращения: 10.08.2015.).

Получено 06.11.15

A. V. Kaselskaya, Applicant, Ryazan State Radio Engineering University (e-mail: 79156120502@yandex.ru)

ABOUT THE USE OF COGNITIVE TECHNOLOGIES IN THE DECISION ABOUT MODERNIZATION OF PROPERTY PLANT AND EQUIPMENT

This article investigates the main aspects of managerial decision-making, the necessity of considering non-economic components of motivation of decision-makers. The article describes the main reasons for the erroneous actions of the decision maker. The author gives examples of cognitive errors made in management decisions about the modernization of plant and equipment.

Key words: management solution, cognitive technology, behavioral Economics, cognitive management.

УДК 351.779

К. А. Комарова, аспирант, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Орловский филиал (e-mail: reandm@gambler.ru)

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ВЕТЕРИНАРНОЙ СЛУЖБЫ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

В статье рассмотрена структура ветеринарной службы Российской Федерации. Выявлены основные задачи ветеринарных учреждений, присущие также и ветеринарной службе. Проанализирована динамика числа ветеринарных учреждений за 2007–2014 годы. Представлены данные о количестве ветеринарных организаций за 2014 год по регионам Российской Федерации. Рассмотрены ветеринарные службы ряда иностранных государств.

Ключевые слова: ветеринарная служба, эпизоотическая ситуация, ветеринарные станции, лаборатории, противозооотические отряды, экспедиции.

Государственная служба представляет собой часть механизма государственного управления. Находясь между государством и обществом, она выполняет жизненно важные для страны политическую, административную и социальную миссии [1–3]. И от того, какое место занимает государственная служба в системе власти и какую роль она в ней играет, зависит очень многое в стране и обществе.

Ветеринарные службы представляют собой структуру ветеринарных органов, учреждений и организаций, связанную со многими отраслями производства, торговли и транспорта. Также ветеринарная служба имеет связи с международными ветеринарными организациями, системами здравоохранения и окружающей среды, научными учреждениями, организациями. В структуре ветеринарной службы Российской Федерации выделяют ряд учреждений на федеральном, региональном и местном уровнях. Все эти организации в своей деятельности имеют совокупность схожих целей и задач. Так, рассмотрим на конкретном примере ветеринарные службы Владимирской, Тверской и Челябинской областей. Основные схожие задачи данных учреждений следующие:

– предупреждение и ликвидация заразных и массовых незаразных болезней животных;

– обеспечение безопасности продуктов животноводства и растениеводства в ветеринарно-санитарном отношении;

– защита населения от болезней, общих для человека и животных;

– организация ветеринарных мероприятий по обеспечению охраны территории области от заноса заразных болезней животных из иностранных государств;

– проведение ветеринарных мероприятий по защите животных при возникновении чрезвычайных ситуаций;

– подготовка, переподготовка и повышение квалификации специалистов в области ветеринарии, организация научных исследований по проблемам ветеринарии;

– руководство ветеринарной деятельностью и его совершенствование на основе научно-технического прогресса [4].

Можно сказать, что и Государственная ветеринарная служба Российской Федерации будет иметь такие же задачи, помимо своих специфических, направленных на контроль и управление подведомственными организациями. Схематично структуру ветеринарной службы Российской Федерации отразим на рисунке 1.



Рис. 1. Организационная структура ветеринарной службы Российской Федерации

В систему Государственной ветеринарной службы Российской Федерации входят: Департамент ветеринарии Министерства сельского хозяйства Российской Федерации, управления (отделы) ветеринарии в составе правительств республик, управления (отделы) ветеринарии в составе администраций автономной области, автономных округов, краев, областей, городов, районов, ветеринарные научно-исследовательские и научно-производственные учреждения; ветеринарные лаборатории, противозоотические отряды и экспедиции, зональные управления государственного ветеринарного надзора на Государственной границе Российской Федерации и транспорте, другие ветеринарные учреждения, непосредственно подчиненные Департаменту

ветеринарии, ветеринарные лаборатории и станции по борьбе с болезнями животных республик автономных областей, автономных округов, краев, областей, городов, районов; подразделения государственного ветеринарного надзора на предприятиях по переработке и хранению продуктов животноводства, лаборатории ветеринарно-санитарной экспертизы на рынках, другие подразделения и учреждения ветеринарного и ветеринарно-санитарного профиля.

В 2014 г. в Российской Федерации насчитывалось 15030 ветеринарных учреждений, кроме того, в стране насчитывалось 2128 лабораторий ветеринарно-санитарной экспертизы и 9459 подразделений государственного надзора на предприятиях по хранению, переработке и реализации

продукции животного происхождения [5]. Более подробная информация о количестве ветеринарных учреждений (станций по борьбе с болезнями животных,

ветеринарных лабораторий, противоэпизоотических отрядов и дезотрядов) в разрезе субъектов Российской Федерации представлена в таблице 1.

Таблица 1

Количество ветеринарных учреждений в субъектах Российской Федерации [5]

Наименование субъекта	2013 г.	2014 г.	Отклонение, %
Крымский федеральный округ			
г. Севастополь	0	9	–
Республика Крым	0	0	–
Дальневосточный федеральный округ			
Магаданская область	14	13	92,86
Сахалинская область	28	28	100,00
Чукотский АО	36	36	100,00
Камчатская область	37	38	102,70
Еврейская АО	46	46	100,00
Хабаровский край	112	112	100,00
Приморский край	145	145	100,00
Амурская область	228	228	100,00
Республика Саха (Якутия)	472	780	165,25
Сибирский федеральный округ			
Республика Тыва	28	27	96,43
Республика Хакасия	104	103	99,04
Томская область	150	139	92,67
Республика Алтай	155	122	78,71
Омская область	253	215	84,98
Иркутская область	260	248	95,38
Республика Бурятия	267	270	101,12
Кемеровская область	279	281	100,72
Алтайский край	312	334	107,05
Забайкальский край	395	393	99,49
Новосибирская область	403	403	100,00
Красноярский край	521	433	83,11
Уральский федеральный округ			
Ямало-Ненецкий АО	18	25	138,89
Тюменская область	46	31	67,39
Ханты-Мансийский АО	86	93	108,14
Свердловская область	270	244	90,37
Курганская область	308	138	44,81
Челябинская область	314	298	94,90
Приволжский федеральный округ			
Саратовская область	40	383	957,50
Пензенская область	64	64	100,00
Кировская область	135	134	99,26
Самарская область	137	103	75,18

Продолжение табл. 1

Наименование субъекта	2013 г.	2014 г.	Отклонение, %
Ульяновская область	139	139	100,00
Республика Мордовия	157	157	100,00
Республика Марий Эл	221	210	95,02
Удмуртская Республика	237	198	83,54
Пермский край	241	215	89,21
Чувашская Республика	247	247	100,00
Республика Татарстан	345	416	120,58
Нижегородская область	405	405	100,00
Оренбургская область	428	427	99,77
Республика Башкортостан	774	769	99,35
Северо-Кавказский федеральный округ			
Республика Ингушетия	46	48	104,35
Карачаево-Черкесская Республика	97	99	102,06
Республика Северная Осетия (Алания)	109	108	99,08
Кабардино-Балкарская Республика	145	145	100,00
Чеченская Республика	218	218	100,00
Ставропольский край	364	358	98,35
Республика Дагестан	596	596	100,00
Южный федеральный округ			
Республика Калмыкия	48	44	91,67
Республика Адыгея	62	64	103,23
Астраханская область	156	147	94,23
Ростовская область	381	374	98,16
Краснодарский край	428	426	99,53
Волгоградская область	486	452	93,00
Северо-Западный федеральный округ			
Мурманская область	12	23	191,67
г. Санкт-Петербург	18	15	83,33
Ненецкий АО	19	18	94,74
Республика Карелия	32	33	103,13
Калининградская область	44	26	59,09
Вологодская область	80	89	111,25
Республика Коми	85	81	95,29
Ленинградская область	96	98	102,08
Псковская область	100	99	99,00
Новгородская область	127	118	92,91
Архангельская область	137	129	94,16
Центральный федеральный округ			
г. Москва	28	28	100,00
Ярославская область	31	27	87,10
Тамбовская область	42	41	97,62
Ивановская область	44	35	79,55
Смоленская область	65	63	96,92
Тульская область	78	70	89,74

Окончание табл. 1

Наименование субъекта	2013 г.	2014 г.	Отклонение, %
Липецкая область	88	65	73,86
Владимирская область	91	91	100,00
Рязанская область	122	118	96,72
Костромская область	158	156	98,73
Тверская область	171	159	92,98
Орловская область	174	174	100,00
Калужская область	175	185	105,71
Брянская область	220	192	87,27
Белгородская область	222	224	100,90
Воронежская область	241	236	97,93
Московская область	250	250	100,00
Курская область	308	309	100,32

Данные таблицы 1 свидетельствуют, что наибольшее количество ветеринарных учреждений в 2014 г. наблюдалось в следующих республиках: Башкортостан, Дагестан и Республика Саха (Якутия). Такие субъекты, как Магаданская и Сахалинская область, Республика Тыва, Мурманская области, Ямало-Ненецкий автономный округ, отличаются небольшим количеством ветеринарных учреждений. Анализируя данные таблицы 1, мы видим, что разница показателей между субъектами может быть в десять раз. По результатам исследований Россельхознадзора причинами такого разброса могут быть: количество муниципальных образований; численность населения в субъекте; поголовье сельскохозяйственных субъектов; неравнозначность уровня социально-экономического развития; способ ведения животноводства; а также особенность различных отраслей сельскохозяйственной деятельности и их спецификация.

Сравнительный анализ данных количества ветучреждений показал, что в 2014 г. по сравнению с 2013 г. наблюдается как тенденция роста, так и тенденция снижения. Наибольшее увеличение ветеринарных учреждений наблюдается в Саратовской области (на 957,5%), Мурманской области (на 91%), Ямало-Ненецком автономном округе (на 39%),

Республике Татарстан (на 20,5%). В Мурманской области такой рост обусловлен появлением 11 новых районных и городских станций по борьбе с болезнями животных. Что же касается Саратовской области, специалистами Россельхознадзора выявлено, что в 2013 г. в Саратовской области не было ни ветеринарных участков, ни ветеринарных лечебниц, ни ветеринарных пунктов. В 2014 г. данные учреждения неожиданным образом появились в отчётных первичных документах, скорее всего, мы имеем дело с недостоверно предоставляемой информацией.

Ряд других субъектов отличается снижением количества ветеринарных учреждений. К числу таких регионов можно отнести: Курганскую область (на 55%), Калининградскую область (на 41%), Липецкую область (на 26%), Самарскую область (на 24%) и Тюменскую область (на 23%).

В остальных субъектах страны изменения незначительные или же количество учреждений в 2014 г. осталось неизменным в по сравнению с 2013 г. (Московская, Орловская, Владимирская области, г. Москва, Республика Дагестан, Чеченская Республика, Кабардино-Балкарская Республика, Нижегородская область, Чувашская Республика, Республика Мордовия, Ульяновская, Пензен-

ская, Новосибирская, Амурская области, Приморский край, Хабаровский край, Еврейская АО, Чукотский АО, Сахалинская область).

Далее охарактеризуем динамику структуры ветеринарной службы по ви-

дам учреждений за период с 2007 по 2014 г. Для более наглядного отображения информации статистические данные представим в таблице 2.

Таблица 2

Динамика структуры ветеринарной службы РФ в 2007–2014 гг. [5]

Вид ветучреждения	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Станция по борьбе с болезнями животных (городская, окружная, областная, зональная)	1756	1876	1920	1906	1950	1829	2006	1899
Ветеринарная лечебница	2188	2370	2336	2361	2119	2092	2176	2078
Ветеринарный участок	6431	6679	5761	6478	6173	5621	5885	5955
Ветеринарный пункт	3416	3540	3722	3857	3707	3450	3373	3241
Ветеринарная лаборатория (областная, городская, зональная)	1012	1086	1144	1127	1026	989	908	935
Дезотряд	327	407	287	309	241	259	289	281
Противоэпизоотический отряд (отделы)	311	386	357	494	450	689	594	641
Лаборатория ВСЭ на продовольственном рынке	2542	2490	2400	2541	2430	2218	2179	2128
Подразделение госветнадзора на предприятиях по хранению, переработке, реализации продукции животного происхождения	5643	7885	11042	10166	10035	8817	10455	9459

Таким образом, мы видим, что количество ветеринарных учреждений в структуре ветеринарной службы Российской Федерации за период с 2007 по 2014 г. изменялось неравномерно, на разных временных отрезках наблюдалось как увеличение количества анализируемых учреждений, так и их резкое сокращение. Наблюдается снижение числа таких структур, как: лаборатории ветеринарно-санитарной экспертизы на продовольственном рынке, ветеринарные участки, ветеринарные лаборатории, ветеринарные лечебницы, ветеринарные пункты и дезотряды. Причинами этого

являются: колебания отрасли животноводства, сокращение продовольственных рынков, сокращение дезотрядов. Это могло произойти в результате того, что большинство сельхозпроизводителей перестали пользоваться услугами данных ветеринарных учреждений, т. к. проводят дезинфекцию помещений, транспорта и прочие работы своими силами.

Увеличилось число подразделений госветнадзора на предприятиях по хранению, переработке, реализации продукции животного происхождения, противоэпизоотических отрядов и станций по борьбе с болезнями животных. Причинами этого

служат изменения в эпизоотической ситуации страны, увеличение случаев заболевания животных, продажа и приобретение продукции животного происхождения без соответствующих товаросопроводительных фитосанитарных документов [6–8].

Для сравнения рассмотрим, как организована ветеринарная служба в ряде зарубежных стран.

В Республике Армения компетентным органом, осуществляющим управле-

ние в сфере пищевой безопасности, ветеринарии и фитосанитарии, является государственная служба безопасности пищевых продуктов министерства сельского хозяйства Республики Армения. Представим схематично органы, подведомственные Государственной службе безопасности пищевых продуктов министерства сельского хозяйства Республики Армения (рис. 2).



Рис. 2. Организационная структура ветеринарной службы Республики Армения

По данным 2014 г. в подчинении Государственной службы безопасности министерства сельского хозяйства Республики Армения находится одна ветеринарная инспекция, которой подчиня-

ются 11 марзовых центров. К марзовым центрам относятся 33 ветеринарных инспектора. В то же время марзовые центры напрямую находятся в управлении Государственной службы безопасности пище-

вых продуктов министерства сельского хозяйства Республики Армения. К отделу координирования пограничных контрольных пунктов относят 9 пограничных контрольных пунктов: Баграташенский, Агаракский, Ереванский, «Звартноц», Гогован, Бавра, Гюмри, Айрум, Маркара. Подведомственными организациями Службы являются ГНКО «Научный центр по анализу и оценке рисков в сфере безопасности пищевых продуктов» и ГНКО «Республиканский ветеринарно-санитарный и фитосанитарный центр лабораторных услуг» со своими структурными подразделениями: 5 лабораториями и 10 марзовыми структурами, эпидемиологиями, ветеринарными врачами, обслуживающими общины, в количестве 357 человек.

Основными законами, регулирующими вопросы здоровья животных, качества и безопасности продукции, являются законы Республики Армения «О ветеринарии», «О продовольственной безопасности», «О кормах» и т. д.

В Иране главным компетентным органом, занимающимся управлением здравоохранения скота, птиц, водных ресурсов, биозащиты и ветеринарии, является Иранская ветеринарная организация, которая аффилирована к министерству сельского хозяйства Ирана. Основными департаментами Иранской ветеринарной службы являются:

- департамент международных отношений;
- департамент управления кадров;
- департамент здравоохранения и профилактики;
- департамент диагностики и лечения животных.

Штат специалистов Иранской ветеринарной организации в 2015 г. составляет 354 единицы. Организационная структура ветеринарной службы Ирана выглядит следующим образом (рис. 3).

Число ветеринарных лабораторий в 2015 г. составило 382 единицы, из них 32 провинциальные и 10 специализированных лабораторий, 100 ветеринарных ла-

бораторий в городах и 240 частных лабораторий. В государственных лабораториях работает около тысячи человек.

Ветеринарная служба Бразилии делится на федеральную государственную службу и ветеринарную службу штатов. Федеральная государственная служба насчитывает 796 ветеринарных подразделений, а местный уровень – 1736. Основным координирующим органом в области контроля безопасности пищевой продукции, кормов и здоровья животных является секретариат по здоровью животных, растений и инспекциям министерства сельского хозяйства, животноводства и снабжения Бразилии.

В структуре секретариата по здоровью животных, растений и инспекциям министерства сельского хозяйства, животноводства и снабжения Бразилии имеется 5 координационных групп по сельскому хозяйству, 6 департаментов, 6 национальных сельскохозяйственных лабораторий системы Lanagro (Lanagro/Mg, Lanagro/RS, Lanagro/SP, Lanagro/GO, Lanagro/PA, Lanagro/PE). Координационные группы сформированы по видам деятельности:

- координационная группа по обеспечению биобезопасности в отношении генно-модифицированных организмов;
- координационная группа лабораторной поддержки;
- группа по координации в области политики внутренних и внешних инспекций;
- группа по координации в области контроля остатков запрещенных и вредных веществ;
- группа технической поддержки.

Департаменты имеют следующие наименования: департамент инспекции в области сельскохозяйственного сырья; департамент инспекции в области животноводства; департамент инспекции в области продукции растительного происхождения; департамент в области продукции животного происхождения; департамент здоровья растений; департамент здоровья животных.



Рис. 3. Организационная структура ветеринарной службы Ирана

В Монголии ветеринарную службу возглавляет департамент ветеринарии и разведения животных. В подчинении у департамента находятся 4 службы: ветеринарная служба, служба разведения животных, служба информации и регистрации, финансово-административная служба. В большей степени в Монголии развито оказание ветеринарных услуг частными организациями, об этом свидетельствует наличие 807 частных ветеринар-

ных лабораторий, в то время как государственных лабораторий всего 22, также насчитывается 22 государственные аймачные ветеринарные службы.

Во Вьетнаме компетентным органом, занимающимся управлением в сфере пищевой безопасности, ветеринарии и фитосанитарии, является департамент ветеринарии, структурными подразделениями которого являются государственный центр по ветеринарной диагностике,

государственные центры по контролю качества лекарств и биопрепаратов № 1 и № 2, государственные центры по санитарно-ветеринарному надзору № 1 и № 2, отдел ветеринарии и пограничные карантинные пункты, а также региональные ветеринарные службы. Под контролем у региональных ветеринарных служб находятся ветеринарные управления провинций, к провинциям относятся районные и деревенские ветеринарные службы [3; 4; 9; 10].

Таким образом, мы видим, что в каждой стране на ветеринарные службы возложено значительное количество функций, направленных на снижение случаев заболевания карантинными и особо опасными болезнями животных, птиц, рыбы и т. д.; сокращение транзита, ввоза продукции, не соответствующей фитосанитарным нормам страны-импортера. Важнейшими задачами служб являются: разработка нормативной, законодательной базы; контроль за соблюдением органами исполнительной власти и должностными лицами, предприятиями, учреждениями, организациями, иными хозяйствующими субъектами независимо от их подчиненности и форм собственности, общественными объединениями, международными организациями, иностранными юридическими лицами, гражданами Российской Федерации [6; 11], иностранными гражданами и лицами без гражданства – владельцами животных и продуктов животноводства ветеринарного законодательства страны.

Список литературы

1. Вертакова Ю. В., Клевцова М. Г., Положенцева Ю. С. Формирование точек кластерного роста экономического развития территорий // Вестник ОрелГИЭТ. – 2015. – № 2 (32). – С. 56–61.
2. Гонюкова Е. В., Вертакова Ю. В. Мониторинг производственного потенциала регионального хозяйственного комплекса // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2014. – № 1. – С. 71–76.
3. Положенцева Ю. С., Клевцова М. Г., Вертакова Ю. В. Макроэкономические условия формирования инновационной среды региона // Управленческое консультирование. – 2014. – № 10 (70). – С. 60–67.
4. Проняева Л. И., Кружкова И. И., Солодовник А. И. Биологические активы: экономическая интерпретация, оценка, проблемы отражения в отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2013. – № 8. – С. 2–8.
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: сайт. – URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 12.09.2015).
6. О ветеринарии [Электронный ресурс]: закон РФ от 14 мая 1993 г. № 4979-1: [ред. от 13.07.2015: с изм. и доп.]. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
7. Астафичева Е. Ю., Макарова Ю. Л., Полянин А. В. Взаимосвязь технической инфраструктуры предпринимательской деятельности и экономической эффективности производства // Экономические и гуманитарные науки. – 2015. – № 5 (280). – С. 82–89.
8. Макарова Ю. Л., Полянин А. В. Развитие технической инфраструктуры предпринимательской деятельности в Орловской области // Вестник Орловского государственного университета. Серия: Новые гуманитарные исследования. – 2015. – № 1 (42). – С. 225–229.
9. Полянин А. В. Комплексная оценка конкурентных преимуществ региональных комплексов Центрального федерального округа // Среднерусский вестник общественных наук. – 2014. – № 3. – С. 259–265.
10. Полянин А. В., Макарова Ю. Л. Экономическое развитие региональных бизнес-пространств // Известия Юго-Западного государственного университе-

та. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2014. – № 2. – С. 36–48.

11. Федотова Г. В., Плотников В. А. Развитие национальной системы стратегического контроля // Известия Санкт-

Петербургского государственного экономического университета. – 2015. – № 4 (94). – С. 31–36.

Получено 02.11.15

K. A. Komarova, Post-Graduate Student, Russian Academy of National Economy and Public Service at the Russian President, (Oryol branch) (e-mail: reandm@rambler.ru)

ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF VETERINARY SERVICE: RUSSIAN AND FOREIGN EXPERIENCE

The article describes the structure of the Veterinary Service of the Russian Federation. The basic task of veterinary institutions identified, which are inherent the veterinary service too. Dynamics of numbers of veterinary institutions is analyzed for the 2007–2014 years. Data on the number of veterinary organizations are presented for 2014 by the Russian Federation regions. Veterinary services are described in foreign countries.

Key words: Veterinary Service, epizootic situation, veterinary stations, laboratories, anti-epizootic detachments, expedition.

УДК 33. 338.45.01

И. В. Осипова, аспирант, ФГБОУ ВПО «Тамбовский государственный университет имени Г. Р. Державина» (e-mail: IVOsipova@fa.ru)

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ РАСЧЕТА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ НОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Представлена авторская методика оценки экономической эффективности процесса внедрения нового оборудования. Предложена усовершенствованная формула расчета экономической эффективности внедрения нового оборудования с учетом налогового окружения проекта модернизации оборудования, эффекта сокращения длительности производственного цикла.

Ключевые слова: новое оборудование, экономический эффект, эффективность внедрения, длительность производственного цикла, налоговое окружение.

Разработка методики исследования представляет собой определение всей совокупности методов вычисления. В целом, метод является важнейшим орудием научного познания, важнейшим двигателем науки, средством ее развития и обогащения новыми результатами [1–3].

На современном этапе развития производства и общества в целом внедрение нового оборудования является неотъемлемой характеристикой современного предприятия. Однако не каждое внедрение нового оборудования экономически эффективно. Зачастую затраты, связанные с закупкой и функционированием подобных средств производства, существенно превышают возникающие эффекты [4; 5].

Внедрение новейшего оборудования также не всегда является эффективным мероприятием. Это обусловлено тем, что затраты на эксплуатацию данных орудий труда могут быть существенно выше возникающей экономии или дополнительной прибыли. В связи с этим существует потребность в качественном методическом инструментарии оценки экономической эффективности внедрения нового оборудования.

Исследование подходов к оценке эффективности внедрения нового оборудования выявило наличие двух комплексных методик – А. А. Коренько и Е. В. Макаровой.

А. А. Коренько предлагает следующую формулу для оценки экономической

эффективности инновационного оборудования [6]:

$$NPV_{ин.об} = -Ц_{об} - З_{тр} - З_{ус.м} - З_{ин.пп} - \Delta I_{об.с} + \sum_{j=1}^m \frac{\mathcal{E}_j}{(1+r)^j}, \quad (1)$$

$$\begin{aligned} \mathcal{E}_j = & \mathcal{E}_{эн} + \mathcal{E}_{ито} + \mathcal{E}_{эпп} + \mathcal{E}_{м} + \mathcal{E}_{бр} + \\ & + \mathcal{E}_{тр}^{опр} + \mathcal{E}_{тр}^{вр} + \mathcal{E}_{тр}^{оп} + \mathcal{E}_{рем} + \\ & + \mathcal{E}_{пт} + \mathcal{E}_{о.м} + \mathcal{E}_{о.опр} + \mathcal{E}_{асс} - \\ & - З_{об.п.и} - З_{А}^и - Н_{и} + З_{А}^с, \quad (2) \end{aligned}$$

где $Ц_{об}$ – цена инновационного оборудования, включая НДС, руб.; $З_{тр}$ – затраты на транспортировку инновационного оборудования, руб.; $З_{ус.м}$ – затраты на установку и монтаж инновационного оборудования, руб.; $З_{ин.пп}$ – стоимость инновационных программных продуктов для соответствующей модернизации системы подготовки производства, руб.; $\Delta I_{об.с}$ – дополнительные вложения в оборотные средства, руб.; $\mathcal{E}_{эн}$ – эффект энергосбережения; $\mathcal{E}_{ито}$ – эффект экономии затрат на инструменты и технологическую оснастку; $\mathcal{E}_{эпп}$ – эффект экономии производственных площадей; $\mathcal{E}_{м}$ – эффект экономии материалов (сырья, комплектующих, покупных полуфабрикатов); $\mathcal{E}_{бр}$ – эффект снижения уровня брака; $\mathcal{E}_{тр}^{опр}$ – эффект экономии времени основных производственных рабочих; $\mathcal{E}_{тр}^{вр}$ – эффект экономии времени вспомогательных рабочих; $\mathcal{E}_{тр}^{оп}$ – эффект экономии времени обслуживающего персонала; $\mathcal{E}_{рем}$ – эффект экономии по затратам на ремонт; $\mathcal{E}_{пт}$ – эффект роста производительности оборудования; $\mathcal{E}_{о.м}$ – эффект роста энергоотдачи; $\mathcal{E}_{о.опр}$ – эффект роста отдачи от использования инструментов и технологической оснастки; $\mathcal{E}_{о.пп}$ – эффект роста отдачи от использования производственных площадей;

$\mathcal{E}_{асс}$ – эффект расширения ассортимента продукции.

По мнению Е. В. Макаровой, в методике А. А. Коренько существуют определенные недостатки [7]:

– не учтено, что внедрение инновационного оборудования может привести к сокращению длительности производственного цикла, в результате может наблюдаться эффект сокращения длительности производственного цикла;

– в формуле, предложенной Коренько, для расчета эффекта энергосбережения не учтен коэффициент использования мощности.

Рассматривая эффект сокращения длительности производственного цикла, Е. В. Макарова отмечает, что при изготовлении изделий применяются два принципа: «как можно раньше» и «как можно позже». Принцип «как можно раньше» заключается в том, что изготовление изделий должно начаться и закончиться как можно раньше для более скорого получения прибыли от продажи готовой продукции. Принцип «как можно позже» заключается в том, что работы по изготовлению готовой продукции должны начаться и закончиться точно в указанный потребителем срок [8].

Используя методику А. А. Кинжалова [9], она справедливо утверждает, что главный эффект от сокращения длительности производственного процесса выражается в том, что:

– для изделий, изготавливаемых по принципу «как можно раньше», выручка от реализации исследуемого изделия $W_{и}$ будет получена на некоторое количество дней раньше. Если предприятие имеет возможность использовать свои оборотные средства с чистой годовой доходностью C_r , то в результате сокращения длительности производственного цикла предприятие получит дополнительную прибыль в размере

$$\mathcal{E}_{Пц}^{КМр} = \frac{W_{и} C_r (T_{cj} - T_{ij})}{365}, \quad (3)$$

где T_{cj} , T_{ij} – длительность производственного цикла соответственно на устаревшем и инновационном оборудовании, дн.;

– для изделий, изготавливаемых по принципу «как можно позже», оборотные средства, направляемые на закупку материалов для исследуемого изделия, $M_{и}$ могут быть потрачены на некоторое количество дней позже [8]:

$$\mathcal{E}_{\Piц}^{KMп} = \frac{M_{и} C_r (T_{cj} - T_{ij})}{365}. \quad (4)$$

В связи с тем, что на производстве изделия могут производиться одновременно по двум принципам, то предлагается следующая формула для вычисления эффекта сокращения длительности производственного цикла [9]:

$$\begin{aligned} \mathcal{E}_{\Piц} &= \mathcal{E}_{\Piц}^{KMр} + \mathcal{E}_{\Piц}^{KMп} = \\ &= \frac{(W_{и} + M_{и}) C_r (T_{cj} - T_{ij})}{365}. \end{aligned} \quad (5)$$

Для случая организации производства по принципу «как можно раньше» Е. В. Макарова предлагает следующую формулу оценки эффективности процесса внедрения инновационного оборудования [7]:

$$\begin{aligned} NPV_{ин.об} &= -\Pi_{об} - 3_{тр} - 3_{ус.м} - 3_{и.пп} - \\ &- \Delta I_{об.с} + \sum_{i=1}^m \frac{\mathcal{E}_j + \frac{W_{и} C_r (T_{cj} - T_{ij})}{365}}{(1+r)^n}, \end{aligned} \quad (6)$$

где \mathcal{E}_j определяется по формуле (2).

Для случая организации производства по принципу «как можно позже» Е. В. Макарова предлагает следующую формулу оценки эффективности процесса внедрения инновационного оборудования [7]:

$$\begin{aligned} NPV_{ин.об} &= -\Pi_{об} - 3_{тр} - 3_{ус.м} - 3_{и.пп} - \\ &- \Delta I_{об.с} + \sum_{i=1}^m \frac{\mathcal{E}_j + \frac{W_{и} C_r (T_{cj} - T_{ij})}{365}}{(1+r)^n}. \end{aligned} \quad (7)$$

Если все изделия на инновационном оборудовании изготавливаются по обоим

принципам, то для расчета показателя экономической эффективности предлагается усовершенствованная формула [8]

$$\begin{aligned} NPV_{ин.об} &= -\Pi_{об} - 3_{тр} - 3_{ус.м} - 3_{и.пп} - \Delta I_{об.с} + \\ &+ \sum_{i=1}^m \frac{\mathcal{E}_j + \frac{(W_{и} + M_{и}) C_r (T_{cj} - T_{ij})}{365}}{(1+r)^n}. \end{aligned} \quad (8)$$

С нашей точки зрения, формулы (3) и (4) имеют собственные недостатки. Например, в формуле (3) показатели $\mathcal{E}_{\Piц}^{KMр}$ и $W_{и}$ должны иметь индексы j , так же как и показатели, характеризующие длительности производственных циклов при существующей и новой системах орудий труда.

Таким образом, формула (3) примет вид

$$\mathcal{E}_{\Piц i}^{KMр} = \frac{W_j C_r (T_{cj} - T_{ij})}{365}, \quad (9)$$

где $\mathcal{E}_{\Piц}^{KMр}$ – эффект сокращения длительности производственного цикла для j -го изделия, производимого по принципу «как можно раньше», руб.; W_j – выручка от реализации j -го изделия, производимого по принципу «как можно раньше», руб.; T_{cj} , T_{ij} – длительность производственного цикла на существующем и на новом оборудовании, дн.

Соответственно формула оценки экономической эффективности внедрения нового оборудования (6) при организации производства по принципу «как можно раньше» должна иметь вид

$$\begin{aligned} NPV_{ин.об} &= -\Pi_{об} - 3_{тр} - 3_{ус.м} - 3_{и.пп} - \\ &- \Delta I_{об.с} + \sum_{i=1}^m \frac{\mathcal{E}_j + \sum_{j=1}^m \frac{W_j C_r (T_{cj} - T_{ij})}{365}}{(1+r)^n}, \end{aligned} \quad (10)$$

где m – количество изделий, производимых по принципу «как можно раньше», ед.

По аналогии формула (7) должна иметь вид

$$NPV_{ин.об} = -Ц_{об} - З_{тр} - З_{ус.м} - З_{и.пп} - \Delta I_{об.с} + \sum_{j=1}^n \frac{M_j C_r (T_{cj} - T_{hj})}{365} - \sum_{i=1}^m \frac{\Theta_j}{(1+r)^n}, \quad (11)$$

где n – количество изделий, производимых по принципу «как можно позже», ед.

Формула (8) примет вид

$$NPV_{ин.об} = -Ц_{об} - З_{тр} - З_{ус.м} - З_{и.пп} - \Delta I_{об.с} + \sum_{i=1}^m \frac{\Theta_j + K}{(1+r)^n}, \quad (12)$$

$$K = \sum_{i=1}^n \frac{M_j C_r (T_{ci} - T_{hi})}{365} + \sum_{i=1}^m \frac{W_j C_r (T_{cj} - T_{hj})}{365}. \quad (13)$$

Исследование содержания показателей, используемых в формуле (12), позволило выявить дополнительные недостатки.

Так, в формуле (1) показатель $Ц_{об}$ обозначен как «цена инновационного оборудования, включая НДС». На наш взгляд, для общей системы налогообложения подобный подход применим в случае учета в качестве положительных денежных потоков возврата НДС.

Существует два возможных варианта возврата НДС. При первом варианте предприниматель подает заявку на полное однократное возмещение НДС, при втором варианте сумма возврата НДС списывается постепенно, по мере необходимости оплаты данного налога.

Таким образом, формула (12) должна быть усовершенствована путем учета показателя H , представляющего собой сумму возврата НДС, предназначенную предприятию в связи с покупкой новой оборудования в i -м году.

Следующим недостатком является то, что в формуле (12) не учтен тот момент, что в настоящее время движимое имущество, к которому относится новое оборудование, согласно Налоговому кодексу не облагается налогом на имущество.

В связи с этим формула (12) примет вид

$$NPV_{ин.об} = -Ц_{об} - З_{тр} - З_{ус.м} - З_{и.пп} - \Delta I_{об.с} + \sum_{i=1}^m \frac{\Theta_k + K}{(1+r)^n}, \quad (14)$$

где $\Theta_k = \Theta_{эн_i} + \Theta_{ито} + \Theta_{эпп_i} + \Theta_{M_i} + \Theta_{бр_i} +$

$$+ \Theta_{тр_i}^{опр} + \Theta_{тр_i}^{вр} + \Theta_{тр_i}^{оп} + \Theta_{рем_i} +$$

$$+ \Theta_{итг_i} + \Theta_{о.м_i} + \Theta_{о.опр_i} + \Theta_{acc_i} -$$

$$- З_{об.п_i} - З_{A_i}^и - H_{и_i} + З_{A_i}^с + H_{ндс_i};$$

K определяется по формуле (13).

Таким образом, формула оценки чистого дисконтированного дохода, предлагаемая нами, является более совершенной по сравнению с существующими методиками по следующим причинам:

- более совершенный учет налогового окружения проекта модернизации оборудования;

- более совершенный учет эффекта сокращения производственного цикла.

Предлагаемая формула оценки чистого дисконтированного дохода может быть использована наряду с такими показателями, как дисконтированный срок окупаемости проекта обновления парка оборудования, индекс доходности, внутренняя норма рентабельности и т. п.

Список литературы

1. Платонова Л. А. Инновационные процессы в текстильной промышленности. – Витебск: УО ВГТУ, 2003. – 248 с.
2. Вертакова Ю. В., Кузьбожев Э. Н. Экономика отраслевого комплекса: прогнозирование будущего и регулирование настоящего / Курск. гос. техн. ун-т. – Курск, 2001. – 209 с.
3. Вертакова Ю. В., Симоненко Е. С. Проблемы становления и развития методологии индикативного управления: монография / Курск. гос. техн. ун-т. – Курск, 2009. – 352 с.
4. Коренько А. А. Совершенствование инструментария исследования экономической эффективности внедрения

инновационного технологического оборудования: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Тамбов, 2011. – 24 с.

5. Афанасьев Д. В., Крыжановская О. А. Совершенствование методики анализа влияния факторов внешней среды на возможность реализации стратегии организации // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2014. № 2 (53). – С. 25–35.

6. Теоретические и прикладные аспекты исследования экономической эффективности внедрения инновационного технологического оборудования: монография / А. А. Кореняко, М. А. Пахомов, Е. А. Кореняко [и др.]. – Тамбов: ТРОО «Бизнес–наука–общество», 2012. – 156 с.

7. Макарова Е. В., Пахомов М. А. Разработка методики расчета показателей

оценки эффективности внедрения инновационного оборудования // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2013. – № 3 (119). – С. 163–166.

8. Макарова Е. В. Разработка методики расчета показателей оценки эффективности внедрения инновационного оборудования // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2013. – № 8 (124). – С. 81–84.

9. Кинжалов А. А. Управление инновационной деятельностью промышленного предприятия в сфере интегрированного оперативного управления производством: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Тамбов, 2008. – 22 с.

Получено 02.11.15

I. V. Osipova, Post-Graduate Student, Tambov State University named after G. R. Derzhavin (e-mail: IVOsipova@fa.ru)

DEVELOPMENT OF THE METHOD OF CALCULATION OF INDICATORS OF THE ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF INTRODUCTION OF THE NEW EQUIPMENT

The author's technique of an assessment of economic efficiency of process of introduction of the new equipment is presented. The advanced formula of calculation of economic efficiency of introduction of the new equipment taking into account a tax environment of the project of modernization of the equipment, effect of reduction of duration of a production cycle is offered.

Key words: *new equipment; economic effect; efficiency of introduction; duration of a production cycle, tax environment.*

К СВЕДЕНИЮ АВТОРОВ

1. К публикации в «Известиях ЮЗГУ» принимаются актуальные материалы, содержащие новые результаты научных и практических исследований, соответствующие профилю журнала, не опубликованные ранее и не переданные в редакции других журналов.

2. Объем статьи не должен превышать 8 страниц печатного текста, включая иллюстрации и таблицы.

3. Авторы статей должны представить в редакцию журнала:

- статью, оформленную в соответствии с правилами оформления статей, представляемых для публикации в журнале;
- рекомендацию кафедры или научно-исследовательского отдела учреждения, в котором выполнена данная работа;
- разрешение на опубликование в открытой печати статьи от учреждения, в котором выполнена работа (обязательно для статей по техническим специальностям, по экономическим – по требованию редколлегии);
- сведения об авторах (фамилия, имя отчество, место работы, должность, ученая степень, звание, почтовый адрес, телефон, e-mail);
- электронный носитель (CD-диск).

4. Бумажный вариант статьи подписывается всеми авторами, что означает их согласие на передачу Университету прав на распространение материалов статьи с помощью печатных и электронных носителей информации.

5. Редакция не принимает к рассмотрению рукописи, оформленные не по правилам.

6. **Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается (если автор один и им представлена справка с места учебы).**

7. Основной текст рукописи статьи (кроме аннотации и ключевых слов) набирают в текстовом редакторе MS WORD шрифтом «Times New Roman» размером 14 пт с одинарным интервалом, выравнивание по ширине. Поля с левой стороны листа, сверху – 2,5 см, с правой стороны – 2 см. Абзацный отступ – 1,5 см.

8. Схема построения публикации: УДК (индекс по универсальной десятичной классификации), фамилия и инициалы автора(ов) с указанием ученой степени, звания, места работы (полностью), электронного адреса (телефона), название (полу жирный, прописные), аннотация и ключевые слова, текст с рисунками и таблицами, литература. Авторы, название, аннотация и ключевые слова приводятся на русском и английском языках.

Перед основным текстом печатается краткая аннотация курсивом, отражающая краткое содержание статьи.

Например:

УДК 004.9:519.8

А.Л. Иванов, канд. техн. наук, доцент, Юго-Западный государственный университет (Курск)
(e-mail: ivanov@gmail.com)

ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ КАДРАМИ ГРАДООБРАЗУЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматривается агентная модель прогнозирования обеспеченности кадрами градообразующего предприятия, основанная на структуризации поведения агента и определения влияния его внутреннего представления об окружающем мире на его деятельность.

Ключевые слова: агентное моделирование, градообразующее предприятие, событие.

9. При формировании текста не допускается применение стилей, а также внесение изменения в шаблон или создание собственного шаблона. Слова внутри абзаца следует разделять одним пробелом; набирать текст без принудительных переносов; не допускаются разрядки слов.

10. Для набора формул и переменных следует использовать редактор формул MathType версии 5.2 и выше с размерами: обычный – 12 пт; крупный индекс 7 пт, мелкий индекс – 5 пт; крупный символ – 18 пт; мелкий символ – 12 пт.

Необходимо учитывать, что **полоса набора – 75 мм**. Если формула имеет больший размер, ее необходимо упростить или разбить на несколько строк. **Формулы, внедренные как изображение, не допускаются!**

Все русские и греческие буквы (Ω , η , β , μ , ω , ν и др.) в формулах должны быть набраны прямым шрифтом. Обозначения тригонометрических функций (sin, cos, tg и т.д.) – прямым шрифтом. Латинские буквы – прямым шрифтом.

Статья должна содержать лишь самые необходимые формулы, от промежуточных выкладок желательно отказаться.

11. Размерность всех величин, принятых в статье, должна соответствовать Международной системе единиц измерений (СИ).

12. Рисунки и таблицы располагаются по тексту. Таблицы должны иметь тематические заголовки. Иллюстрации, встраиваемые в текст, должны быть выполнены в одном из стандартных форматов (TIFF, JPEG, PNG) с разрешением не ниже 300 dpi и публикуются в черно-белом (градации серого) варианте. Качество рисунков должно обеспечивать возможность их полиграфического воспроизведения без дополнительной обработки. **Рисунки, выполненные в MS Word, недопустимы.**

Рисунки встраиваются в текст через опцию «Вставка-Рисунок-Из файла» с отбеганием «В тексте» с выравниванием по центру страницы без абзацного отступа. Иные технологии вставки и отбегания **не допускаются.**

13. **Список литературы к статье обязателен** и должен содержать все цитируемые и упоминаемые в тексте работы. Пристательные библиографические списки оформляются в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5-2008. «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления». Ссылки на работы, находящиеся в печати, не допускаются. При ссылке на литературный источник в тексте приводится порядковый номер работы в квадратных скобках.

14. В материале для публикации следует использовать только общепринятые сокращения.

Все материалы направлять по адресу: 305040, г.Курск, ул. 50 лет Октября, 94. ЮЗГУ, редакционно-издательский отдел.

Тел.: (4712) 50-48-19, тел/факс (4712) 50-48-00.

E-mail: rio_kursk@mail.ru

Изменения и дополнения к правилам оформления статей и информацию об опубликованных номерах можно посмотреть на официальном сайте журнала: <http://www.swsu.ru/izvestiya/index.php>.