

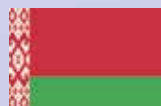
ВЕСТНИК

УФИМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА УГУЭС

BULLETIN • UFA STATE UNIVERSITY OF ECONOMY AND SERVICE • USUES

№1 (15)/2016

ISSN 2307-5864



НАУКА / SCIENCE
ОБРАЗОВАНИЕ / EDUCATION
ЭКОНОМИКА / ECONOMY

ВЕСТНИК

УФИМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА **УГУЭС**

Наука, образование, экономика

Серия экономика

№ 1 (15), март, 2016

Журнал основан в 2012 году. Выходит 4 раза в год

Учредитель

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное бюджетное государственное образовательное учреждение высшего образования
«Уфимский государственный университет экономики и сервиса» (УГУЭС)

Журнал включен в «Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук»

Редакционный совет:

А.Н. Дегтярев – председатель редакционного совета, советник председателя Государственной Думы Российской Федерации по образованию и науке, академик РАЕН, член-корреспондент АН РБ, д-р экон. наук, профессор кафедры «Экономика и менеджмент» ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса» (Россия, г. Уфа)



Д.Е. Сорокин – проректор по научной работе, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», член-корреспондент РАН, д-р экон. наук, проф. (Россия, г. Москва)



А.Ф. Расулев – заведующий кафедрой «Экономическая теория» Ташкентского государственного экономического университета, д-р экон. наук, проф. (Узбекистан, г. Ташкент)



Б.Д. Хусаинов – заведующий Отделом исследований глобализации и региональной интеграции Института экономики МОН РК, д-р экон. наук, проф. (Казахстан, г. Алма-Ата)



А.Г. Шеломенцев – заведующий Отделом развития региональных социально-экономических систем Института экономики Уральского отделения РАН, д-р экон. наук, проф. (Россия, г. Екатеринбург)



А.Н. Пыткин – директор Пермского филиала Института экономики Уральского отделения РАН, д-р экон. наук, проф. (Россия, г. Пермь)



Г.А. Ахинов – профессор экономического факультета, д-р экон. наук, ФГБОУ ВО «Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова» (Россия, г. Москва)



А.И. Добрынин – профессор кафедры общей экономической теории, д-р экон. наук, ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов» (Россия, г. Санкт-Петербург)



Т.П. Данько – д-р экон. наук, проф., ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова» (Россия, г. Москва)



Ю.Л. Пустовгаров – президент Торгово-промышленной палаты Республики Башкортостан, депутат Государственного Собрания – Курултая РБ (Россия, г. Уфа)



Л.М. Мазитова – заместитель министра экономического развития РБ, канд. экон. наук (Россия, г. Уфа)



Редакционная коллегия:

Н.З. Солодилова – главный редактор, д-р экон. наук, проф., ректор ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса» (Россия, г. Уфа)



Ш.З. Валиев – заместитель главного редактора, начальник управления стратегического развития, заведующий кафедрой «Региональная экономика и управление» ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», д-р экон. наук, проф. (Россия, г. Уфа)



А.И. Кузьмин – д-р соц. наук, проф., ведущий научный сотрудник Института экономики Уральского отделения Российской академии наук, член-корреспондент РАЕН (Россия, г. Екатеринбург)



Г.Т. Галиев – д-р соц. наук, проф., директор Института непрерывного и дополнительного образования ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса» (Россия, г. Уфа)



Т.В. Черкасова – д-р соц. наук, профессор кафедры «Социология и социально-коммуникационные технологии» ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса» (Россия, г. Уфа)



Р.И. Маликов – д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой «Экономика и менеджмент» ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса» (Россия, г. Уфа)



И.У. Зилькарнай – д-р экон. наук, зав. лабораторией исследования социально-экономических проблем регионов, профессор кафедры «Математические методы в экономике» ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет» (Россия, г. Уфа)



Н.М. Блаженкова – д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой «Финансы и банковское дело» ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса» (Россия, г. Уфа)



Р.М. Сафуанов – д-р экон. наук, проф., директор Уфимского филиала ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Россия, г. Уфа)



В.И. Сухочев – д-р экон. наук, проф., ректор НОУ ВПО «Кумертауский институт экономики и права» (Россия, г. Кумертау)



И.Р. Зарипова – д-р экон. наук, проф., директор ГБОУ СПО «Финансово-экономический колледж» Уфимского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Россия, г. Уфа)



З.Г. Зайнашева – д-р экон. наук, профессор кафедры «Региональная экономика и управление», ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса» (Россия, г. Уфа)



У.Г. Зиннуров – д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой «Менеджмент и маркетинг» ФГБОУ ВО «Уфимский государственный авиационный технический университет» (Россия, г. Уфа)



В.В. Жилин – д-р экон. наук, проф., д-р с.-х. наук, ГБОУ ВО «Башкирская академия государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан» (Россия, г. Уфа)



А.О. Блинов – д-р экон. наук, проф., кафедра экономико-управленческих дисциплин филиала ФГБОУ ВО «Российский государственный гуманитарный университет» в г. Домодедово (Россия, г. Домодедово)



О.В. Мишулина – д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой «Менеджмент и маркетинг» Костанайского государственного университета им. А. Байтурсынова (Казахстан, г. Костанай)



Л.А. Амирова – д-р пед. наук, проректор по научной работе, профессор кафедры «Педагогика и психология профессионального образования» ФГБОУ ВО «Башкирский государственный педагогический университет им. М. Акмуллы» (Россия, г. Уфа)



Р.Г. Аслаева – д-р пед. наук, профессор кафедры «Специальная педагогика и психология» ФГБОУ ВО «Башкирский государственный педагогический университет им. М. Акмуллы» (Россия, г. Уфа)



Т.Н. Третьякова – д-р пед. наук, проф., зав. кафедрой «Туризм и социально-культурный сервис» Института спорта, туризма и сервиса ФГБОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет» (Россия, г. Челябинск)



А.И. Сорокина – д-р психол. наук, профессор кафедры «История, психология, педагогика» ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса» (Россия, г. Уфа)



Ответственный секретарь: Д.А. Седаков

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Доступ и подписка на электронную версию журнала – www.elibrary.ru

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС 77 – 56126 от 15.11.2013 г. выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций.

© Уфимский государственный университет экономики и сервиса, 2016.

Адрес редакции: 450078, Республика Башкортостан, г. Уфа, ул. Чернышевского, 145.

Тел. (347) 228-91-38, www.ugues.ru

Подписано в печать 02.02.2016. Формат 60x80^{1/8}. Печать офсетная. Усл. печ. л. 15.

Тираж 1 000 экз. Заказ № 13.

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале «Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия экономика», допускается только с письменного разрешения редакции.

Материалы приводятся в авторской редакции.

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.

BULLETIN



UFA STATE UNIVERSITY OF ECONOMY AND SERVICE USUES

Science, education, economy
Series economy

№ 1 (15), March, 2016

Founded in 2012. Issued 4 times a year

Founder

Ministry of education and science of the Russian Federation.

Federal state-funded educational institution of higher education «Ufa state university of economy and service» (USUES)

The journal is included in the «List of peer-reviewed scientific publications, which should be published basic scientific results of theses on competition of a scientific degree of candidate of Sciences, on competition of a scientific degree of the doctor of Sciences»

Editorial board:

Prof. Alexander N. Degtyarev, chairman of the editorial board, advisor to the chairman of the State Duma of the Russian Federation on education and science, member of Russian Academy of Natural Sciences, active member of Academy of Sciences in Bashkortostan, doctor of economic sciences, the department of «Economics and management» at Ufa state university of economics and services (Russia, Ufa)



Prof. Dmitriy E. Sorokin, vice-rector on scientific work, Financial university under the government of the Russian Federation, doctor in economics (Russia, Moscow)



Prof. Alisher F. Rasulev, head of the department «Economic theory» of Tashkent state economic university, doctor in economics (Uzbekistan, Tashkent)



Prof. Bulat D. Khusainov, Head of Department, doctor in economics, Globalization and Integration Studies, Institute of Economy, MES of RK (Kazakhstan, Alma-Ata)



Prof. Andrey G. Shelomentsev, doctor in economics, Head of the Department of regional development of social and economic systems, Institute of Economics, Ural branch of the Russian Academy of Science (Russia, Ekaterinburg)



Prof. Alexander N. Pytkin, doctor in economics, Director of Perm branch of Institute of Economics at Urals branch of Russian Academy and Sciences (Russia, Perm)



Prof. Grigor A. Akhinov, doctor in economics, Faculty of Economics at Moscow State University (Russia, Moscow)



Prof. Alexander I. Dobrynin, doctor in economics, Chair of Theory of Economics, Saint-Petersburg State University of economics and finance (Russia, S.Peterburg)



Prof. Tamara P. Dan'ko, doctor in economics, Russian Academy of Economics by G.V. Plekhanov, (Russia, Moscow)



Yuriy L. Pustovgarov, President at Chamber of Trade and Manufacture in Bashkortostan, delegate to the State Sobranie (Russia, Ufa)



Lilia M. Mazitova, candidate of science in economics, Deputy Minister of Economic Development of the region (Russia, Ufa)



Editorial staff:

Prof. Natalia Z. Solodilova, editor in chief, doctor in economics, Rector at Ufa state university of economics and services (Russia, Ufa)



Prof. Shamil Z. Valiev, deputy chief editor, doctor in economics, Head of Regional Economy and Management Chair at Ufa state university of economics and services (Russia, Ufa)



Prof. Alexander I. Kuzmin, doctor in sociology, Leading Researcher at Institute of Economics at Urals branch of Russian Academy of Sciences, active member of Russian Academy of Natural Sciences (Russia, Ufa)



Prof. Gali T. Galiev, doctor of sociology sciences, director of the Institute for continuous and additional education at «Ufa state university of economics and service» (Russia, Ufa)	
Prof. Tatjana V. Cherkasova, doctor of sociology sciences, department «Sociology and social communication technologies» at «Ufa state university of economics and service» (Russia, Ufa)	
Prof. Rustam I. Malikov, doctor in economics, Head of Economics an Management Chair at Ufa state university of economics and services (Russia, Ufa)	
Ildar U. Zulkarnai, doctor in economics, Head of laboratory of socio-economic problems in the regions research, professor of mathematical methods in Economics' Department, Bashkir State University (Russia, Ufa)	
Prof. Natalia M. Blazhenkova, doctor in economics, Head of Finance and Banking Chair at Ufa state university of economics and services (Russia, Ufa)	
Prof. Rafael M. Safuanov, doctor in economics, Head of Ufa branch of University of Finance by the Russian Government (Russia, Ufa)	
Prof. Victor I. Sukhochev, doctor in economics, Rector at Kumertau Institute of Economics and Law (Russia, Kumertau)	
Prof. Ilsiyyar R. Zaripova, doctor in economics, Director of College of Finance and Economics at Ufa branch of University of Finance by the Russian Government (Russia, Ufa)	
Prof. Zarima G. Zainasheva, doctor in economics, Department «Regional Economy and Management» Ufa state university of economics and services (Russia, Ufa)	
Prof. Ulfat G. Zinnurov, doctor in economics, Head of Management and Marketing Chair at Ufa State Technical University of Aviation (Russia, Ufa)	
Prof. Valery V. Zhilin, doctor in economics, PhD in agriculture, Bashkir Academy of state service and management board under the President of the Bashkortostan Republic (Russia, Ufa)	
Prof. Andrey O. Blinov, doctor in economics, department of economic-managerial disciplines, branch of «Russian state humanitarian University» in Domodedovo (Russia, Domodedovo)	
Prof. Olga V. Mishulina, doctor in economics, Head of Management and Marketing Chair at Kostanai State University by A. Baitursynov (Kazakhstan, Kostanai)	
Prof. Lyudmila A. Amirova, doctor of pedagogical sciences, vice rector on scientific work, department «Pedagogy and psychology of professional education» at «Bashkir state pedagogical university n. M. Akmulla» (Russia, Ufa)	
Prof. Rahima G. Aslaeva, doctor of pedagogical sciences, department «The special pedagogical and psychology» at «Bashkir state pedagogical university n. M. Akmulla» (Russia, Ufa)	
Prof. Tatjana N. Tretjakova, doctor of pedagogical sciences, head of department «Tourism and socio-cultural service» of the Institute of sport, tourism and service at «South Ural state university» (Russia, Chelyabinsk)	
Prof. Anna I. Sorokina, doctor of psychology sciences, department «History, psychology, pedagogics» at «Ufa state university of economics and service» (Russia, Ufa)	
Executive editor – Dmitriy A. Sedakov	

The magazine is included in the Russian index of scientific citation (RISC).
Access and subscription to the electronic version of the magazine – www.elibrary.ru

Mass media registration certificate PI № FS 77 – 56126 of 15.11.2013 is issued by the Federal Department of Mass Media Supervision.

© Ufa state university of economy and service, 2016.
Address of Editors office: 450078, Republic of Bashkortostan, Ufa, Chernyshevskiy St. 145.
Tel. (347) 228-91-38, www.ugues.ru
Publishing authorized on 02.02.2016. Paper format 60x80¹/₈. Offset printing. 15 publication base sheets.
Volume 1 000 copies. Order № 13.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced without prior written consent of the Editors office of the «Bulletin USUES. Science, education, economy. Series economy».

The items of this publication preserve original edition by their authors.
The Editors office do not always share an opinion of authors of the articles published.

СОДЕРЖАНИЕ

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ

<i>Ахунов Р.Р.</i> Развитие межрегиональной интеграции как направление повышения конкурентоспособности в системе воспроизводственного потенциала региона	7
<i>Иваненко Л.В.</i> Кластеры и инновации. Кластерный стандарт	17
<i>Юсупов К.Н., Янгиров А.В., Ахунов Р.Р., Токтамышева Ю.С.</i> Оценка стратегии социально-экономического развития национальной экономики	23
<i>Валиев Ш.З., Неучева М.Ю.</i> Оценка состояния и результатов функционирования особых экономических зон в России за 2014 год	34
<i>Зайнашева З.Г., Габидуллина Э.В., Смильгина К.Л.</i> Зарубежный опыт повышения качества и доступности предоставления государственных услуг	38

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В ОТРАСЛЯХ И СФЕРАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

<i>Зимин А.Ф., Тимирьянова В.М.</i> Пространственная организация рынка потребительских товаров	44
<i>Галиев Г.Т., Гимаев И.З.</i> Социальный аудит – важный фактор в исследованиях проблем жилищно-коммунального хозяйства России	50
<i>Блаженкова Н.М., Аль Гарбави Х.Р.</i> Влияние системы менеджмента качества (СМК) на развитие экономических секторов в свете международной конкуренции (сравнительное исследование России и ЕС)	54
<i>Мамателаивили О.В.</i> Конфигурация антикризисных мер в механизме обеспечения экономической безопасности предприятия в современных условиях	59
<i>Леонова Л.Б.</i> Новые эффективные рыночные механизмы и инструменты для реализации концепции реформирования ЖКХ	64
<i>Амбарцумян С.Г.</i> Проблемы модернизации жилищной сферы в РФ	74
<i>Радюхина Г.В.</i> Повышение эффективности организации швейного мелкосерийного производства	78

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКОЙ

<i>Уоский В.Н.</i> Денежно-кредитная политика Национального банка Республики Беларусь и состояние денежного рынка страны в 2008–2015 гг. (Часть II)	82
<i>Нуриев Б.Д., Галиуллина В.В.</i> Мурабаха как инструмент исламского банкинга	89
<i>Баталова Н.Т., Петрова А.Д.</i> Прозрачность и надежность банковской информации как предпосылка анализа финансовой отчетности	95

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

<i>Маликов Р.И., Хураמיшина Э.Р.</i> Инструментарий оценки эффективности формирования безбарьерной деловой среды	99
<i>Казыханов Р.Р.</i> Методический инструментарий оценки отдельных параметров инновационного взаимодействия крупного и малого бизнеса	105
<i>Самарина Е.А.</i> Адаптивное управление развитием предпринимательских структур в корпоративной среде	109

РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАНИЯ

<i>Шишкин М.В., Мисько О.Н.</i> Экономическое образование в России: вчера, сегодня, завтра (Часть III)	112
<i>Исхакова Р.Ф., Исхакова Ф.С.</i> Сущность и структура психолого-педагогической компетентности преподавателя	119
<i>Сафина Е.А.</i> Роль общественности в функционировании народного образования в Российской Империи	125
<i>Худяев П.В.</i> Институциональные изменения в процессе экономической эволюции: сущность и понятие	129
Об авторах	135

CONTENT

SOCIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT

<i>Ahunov R.R.</i> The development of the interregional integration as a direction of increase of the competitiveness in the region's reproductive potential system	7
<i>Ivanenko L.V.</i> Clusters and innovations. Cluster standard	17
<i>Yusupov K.N., Yangirov A.V., Ahunov R.R., Toktamysheva Yu.S.</i> The evaluation of the social and economic development's strategy of the national economy.....	23
<i>Valiev Sh.Z., Neucheva M.Yu.</i> Evaluation of the results of special economic zones functioning in Russia in 2014.....	34
<i>Zainasheva Z.G., Gabidullina J.V., Smil'gina K.L.</i> Foreign experience of improving the quality and accessibility of public services.....	38

ECONOMY AND MANAGEMENT IN BRANCHES AND FIELDS OF ACTIVITY

<i>Zimin A.F., Timiryanova V.M.</i> Spatial organization in the consumer goods market.....	44
<i>Galiev G.T., Gimaev I.Z.</i> Social audit is an important factor in the research housing and communal services of Russia.....	50
<i>Blajenkova N.M., Al Garbavi H.R.</i> The impact of the quality management system (QMS) for the development of economic sectors in the light of international competition (comparative study of Russia and the EU).....	54
<i>Mamatelashvili O.V.</i> The configuration of the anti-crisis measures mechanism to ensure economic security in modern conditions	59
<i>Leonova L.B.</i> New efficient market mechanisms and instruments for the implementation of the concept of reforming housing and communal sphere.....	64
<i>Ambartsumyan S.G.</i> Problems of modernization of the housing sector in the Russian Federation	74
<i>Raduhina G.V.</i> Improving the efficiency of the sewing small-scale production.....	78

MANAGING MONETARY POLICY

<i>Usosky V.N.</i> Monetary policy of the National bank of the Republic Belarus and condition of monetary market in country 2008–2015 (Part II)	82
<i>Nuriev B.D., Galiullina V.V.</i> Murabahah as a tool of islamic banking	89
<i>Batalova N.T., Petrova A.D.</i> The transparency and reliability of the bank information as a prerequisite of analysis of financial statements.....	95

BUSINESS

<i>Malikov R.I., Hiramshina J.R.</i> Tools for assessing the efficiency of formation disability business environment.....	99
<i>Kazyhanov R.R.</i> Methodological tools for assessing individual parameters innovative interaction big and small business	105
<i>Samarina E.A.</i> Adaptive management of development of business structures in a corporate environment.....	109

DEVELOPMENT OF EDUCATION

<i>Shishkin M.V., Misko O.N.</i> Economic education in Russia: yesterday, today, tomorrow (Part III).....	112
<i>Iskhakova R.F., Iskhakova F.S.</i> Essence and structure of a teacher's psychological and pedagogical competence	119
<i>Safina E.A.</i> The role of non-government organizations in functioning public education in the Russian....	125
<i>Hudyaev P.V.</i> Institutional changes in the process of economic evolution: the nature and notion	129
About the authors.....	137



Ахунوف Р.Р.

кандидат экономических наук, доцент, ДВА
директор Института экономики, финансов и бизнеса,
ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»,
Россия, г. Уфа

УДК 332.1

РАЗВИТИЕ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В СИСТЕМЕ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

В статье конкурентоспособность региона рассмотрена как относительная характеристика, отражающая степень реализации его воспроизводственного потенциала в межрегиональном пространстве. В качестве одной из важнейших функций конкурентоспособности определено расширение регионального потенциала за счет внешних по отношению к региону источников, привлекаемых за счет развития межрегиональной интеграции.

Выявлено, что с переходом от плановой экономики к рыночной разрушен единый народнохозяйственный комплекс, конфигурация регионов в хозяйственном пространстве приобрела фрагментарный вид. Поэтому предложены направления усиления межрегиональной интеграции, а именно: системное формирование межрегиональных рынков, повышение интенсивности объединения экономического пространства страны, укрепление горизонтальных связей и интеграции разрозненных субъектов в мегатерритории, создание системы их мониторинга, выявление и решение макрорегиональных проблем, развитие межрегиональной инфраструктуры, организация совместных предприятий для усиления кооперации, особых межрегиональных зон, разработка мегатерриториальных стратегий, реализация государственных макропрограмм социально-экономического развития и инвестирования, общих проектов, в которые вовлечены десятки регионов с учетом их производственной специализации, межрегиональных связей, транспортных и логистических возможностей.

В статье предложено структурирование процесса межрегиональной интеграции в четыре стадии: информационную, интерактивную, программно-проектную и кластерную. Выделены этапы формирования межрегионального взаимодействия: подготовительный, аналитический, проектный, организационно-координационный.

Ключевые слова: регион, региональная экономика, конкурентоспособность региона, воспроизводственный потенциал региона, межрегиональная интеграция, межрегиональные связи, межрегиональное взаимодействие, стадии межрегиональной интеграции, этапы формирования межрегионального взаимодействия, межрегиональный кластер.

THE DEVELOPMENT OF THE INTERREGIONAL INTEGRATION AS A DIRECTION OF INCREASE OF THE COMPETITIVENESS IN THE REGION'S REPRODUCTIVE POTENTIAL SYSTEM

The article devoted to the competitiveness of the region as a relative characteristic, reflecting the extent of the realization of region's reproductive capacity in the interregional space. As one of the most important features of competitiveness is determined to enhance the regional capacity through external, attracted by the development of inter-regional integration.

It was found that the transition from a planned economy to a market de-stroyed the single economic complex, the configuration of the regions in economic space gained fragmentary. Therefore it suggested the direction of strengthening the inter-regional integration: the system formation of the interregional markets, increasing the intensity of the integration of the economic space, strengthening the horizontal linkages and integration of the disparate subjects in the megaregions, creating a system of monitoring, identifying and addressing the macro-regional problems, the development of the inter-regional infrastructure, organization aimed the joint ventures to enhance the cooperation, creating the special interregional development zone, making the government strategies of the macro

socio-economic development and investment, joint projects that involve dozens of regions based on their production specialization, interregional relations, transport and logistics capabilities.

The article suggested structuring of interregional integration process in four stages: information, interactive, program, project and cluster. There is also stages of formation of interregional cooperation: preparation, analytical, design, organization and coordination.

Key words: region, regional economy, competitiveness of the region, reproductive potential of the region, interregional integration, interregional relations, interregional cooperation, stages of interregional integration, stages of formation of interregional cooperation, interregional cluster.

В настоящее время значительная часть проблем, возникающих на региональном уровне, является следствием конкурентоспособности региона, его конкурентных позиций.

В то же время концепция межрегиональной конкуренции и конкурентоспособности региона до сих пор не приобрела своей системной формы в теории региональной экономики и сохраняет свою фрагментарность. На наш взгляд, в качестве одного из способов решения обозначенной методологической проблемы можно предложить увязку конкурентоспособности региона с его производственным потенциалом.

Производственный потенциал региона выступает одним из фундаментов социально-экономического развития территории, который, по сути, является не только системообразующим звеном в формировании структуры региональной экономики и ее долгосрочного функционирования, но и играет ведущую роль при постановке задач перспективного развития региональными органами управления. Наиболее ком-

плексно производственный потенциал региона представлен в трудах К.Н. Юсупова и А.В. Янгирова [1, 2, 3], которые соотносят его как с процессом производства, так и фазами распределения, обмена и потребления. Производственный потенциал ими раскрывается через имеющиеся ресурсы (природные, капитальные и трудовые) и достигнутые результаты региональной экономики (ключевым из которых является валовой региональный продукт), которые обуславливаются отраслевой (видовой) структурой территории, а также характером участия региона в межрегиональном и международном обмене.

В развитие подхода представленных авторов производственный потенциал региона предлагается нами рассматривать как совокупность ресурсов и предпосылок их использования в разрезе четырех субъектно-функциональных составляющих: регионального пространства, системы управления, бизнеса, населения, взаимодействующих в процессе производства (рис. 1).

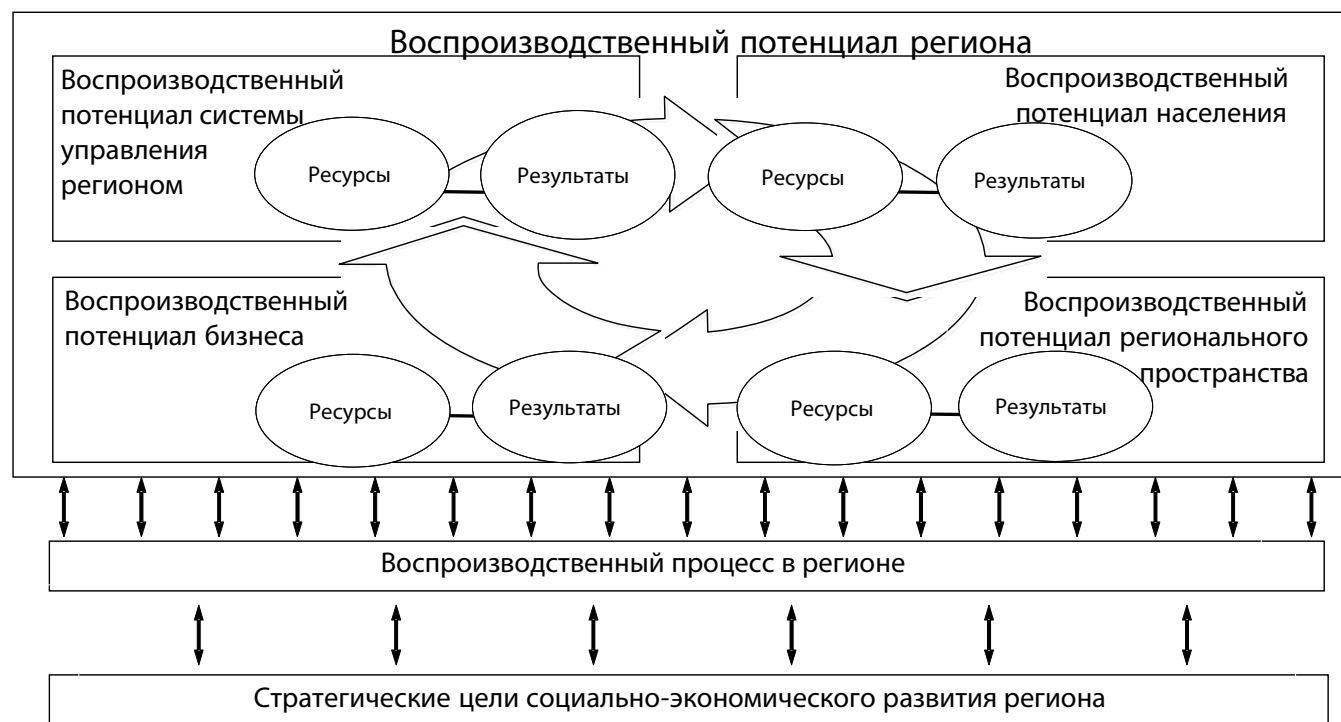


Рис. 1. Концептуальная схема производственного потенциала региона

Конкурентоспособностью же региона будет являться его относительная характеристика, отражаю-

щая степень реализации производственного потенциала в межрегиональном пространстве (рис. 2).

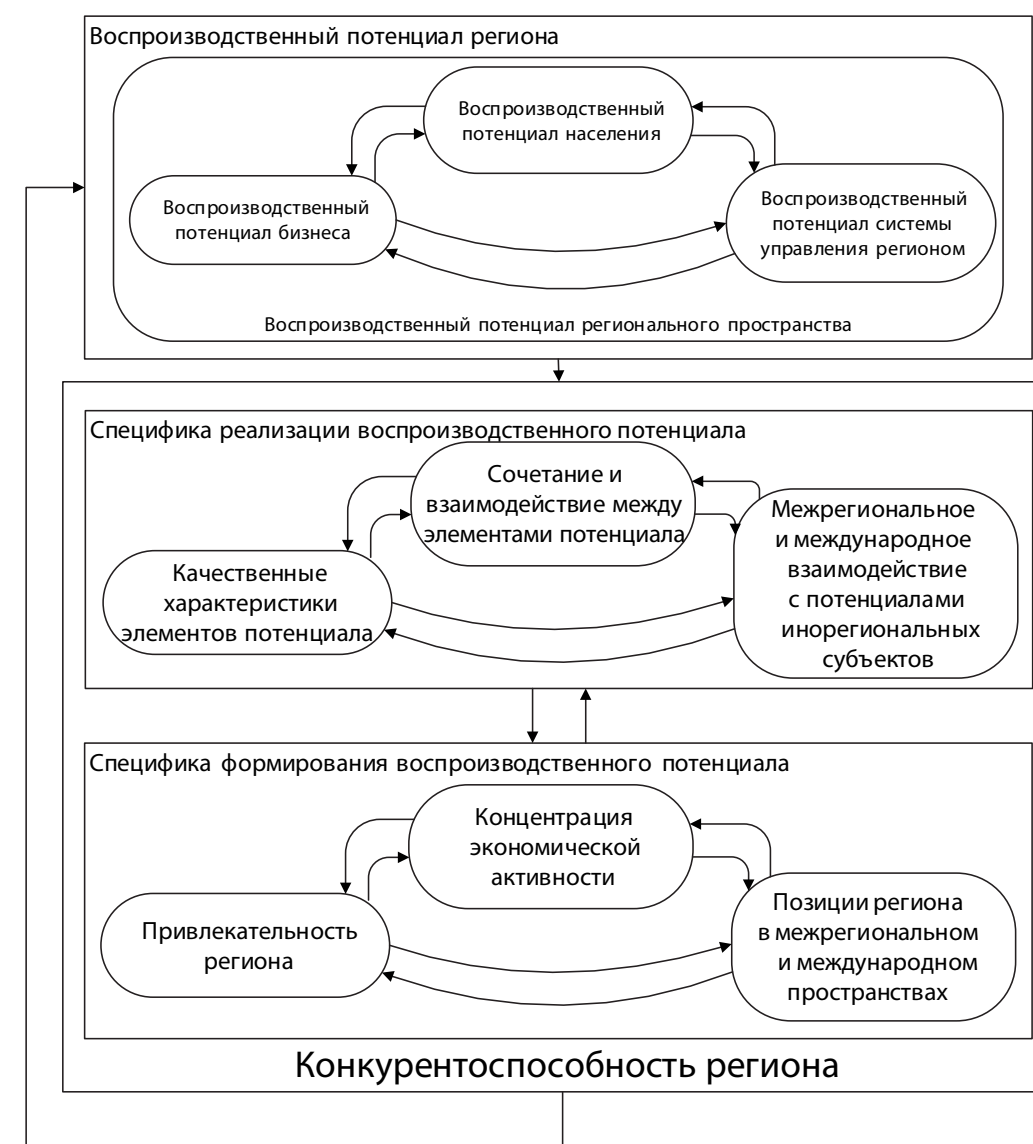


Рис. 2. Концептуальная схема теоретико-методологического подхода к определению конкурентоспособности региона

Конкурентоспособность в широком смысле является одновременно и фактором формирования, и результатом реализации потенциала. Как фактор конкурентоспособность призвана трансформировать потенциал в конкурентные преимущества и реализовать две основные функции. Первая функция направлена на сохранение накопленного производственного потенциала. Вторая функция заключается в расширении регионального потенциала за счет вовлечения инорегиональных источников.

Вместе с тем конкурентоспособность – это результат, итог реализации на определенном промежутке времени производственного потенциала региона, представляемый как такое конкурентное сочетание (структура) его составляющих, которое способствует их высокой производительности; повышению благосостояния населения; адаптации элементов потенциала к жестким требованиям рыночной среды, включая усиливающие процессы

глобализации; формированию эффективной институциональной среды; максимальному задействованию генетических факторов, определяющих формирование и развитие конкретного региона.

Несмотря на то, что конкурентоспособность территории подразумевает в определенной степени ее индивидуализированность, расчет на себя и свои возможности, тем не менее, на наш взгляд, важным направлением в конкурентном развитии региона является максимальное извлечение им выгод от взаимодействия с другими регионами-субъектами, когда конкурентные преимущества регионов не противопоставляются, а объединяются,кратно усиливая их положительный эффект.

Это предполагает активное участие в процессах межрегиональной экономической интеграции, в том числе и на уровне макрорегионов России. В [4, с. 73] проведено эмпирическое тестирование модели, в которой внешние пространственные эффекты – экстерналии,

вызванные экономическим ростом в регионе, рассматриваются как ресурс развития соседних регионов. При этом, эти результаты оценок показывают, что пространственные экстерналии служат фактором, оказывающим влияние на темпы экономического роста других регионов.

Среди наиболее перспективных для региона направлений межрегиональной интеграции можно выделить: рыночное – обмен товарами, услугами, ресурсами (в том числе трудовыми, финансовыми, природными); проектное – разработка и реализация совместных проектов и программ; институциональное – унификация правил, регламентов, процедур, институтов развития. Такой формат взаимодействия получил название «R2R» (регион – регион).

Как это ни парадоксально, изучение стратегий развития российских регионов показало, что если внешнеэкономическим связям в них уделяется какое-то внимание, то формированию четких, системных взаимоотношений с другими регионами – субъектами с нацеленностью на реализацию совместно с ними конкретных проектов не придается практически никакого значения.

На современном этапе приходится констатировать экономическую разобщенность, фрагментарную

конфигурацию хозяйственного пространства Российской Федерации. Генезис этого связан с беспрецедентными системными, в большей степени негативными, трансформациями всех сфер жизнедеятельности на рубеже 90-х годов XX столетия. Произошел неоправданный отказ от макрорегионального подхода и переход на уровень отдельного региона.

Начиная с этого периода, хаотичное развитие субъектов федерации, пытавшихся самостоятельно нащупать пути к выживанию, обусловило не только их собственные огромные потери, но и кризис российской экономики в целом. Тем не менее проблемы реинтеграции регионов, восстановления их производственно-хозяйственных связей, межрегиональных торговых отношений продолжают оставаться нерешенными по сей день, а в условиях международных санкций, поиска способов импортозамещения на современном непростом этапе развития они только обостряются [7].

На примере Республики Башкортостан на основе информации системы межотраслевых отчетных статических балансов (МОБ) покажем, как процессы участия региона в межрайонном и международном обменных процессах трансформировались при переходе от планового к рыночному периодам.

Таблица 1

Абсолютные показатели межрегионального (межрайонного) и международного обмена Республики Башкортостан, млн. руб.

Годы	ВРП	Вывоз, включая экспорт	Ввоз, включая импорт	Сальдо
1966	4 444,5	2 651,9	1 712,9	939,0
1972	6 582,4	4 264,3	3 275,5	988,8
1977	8 336,9	6 519,6	4 424,7	2 094,9
1982	10 597,2	9 399,0	6 795,7	2 603,3
2009	64 791,7	39 765,1	72 744,9	327 679,8
2010	75 920,3	61 542,2	81 880,7	535 543,5
2011	94 102,3	72 515,0	106 844,5	618 307,5
2012	114 938,4	75 527,7	135 694,2	619 833,5
2013	126 698,3	83 909,2	141 029,8	698 061,4
2014	134 385,2	89 638,2	143 788,6	760 749,6

Источник: составлено на основе межотраслевых балансов Башкирской АССР за 1966, 1972, 1977, 1982 гг., сведений Башкортостанстата и Башкортостанской таможни; в таблице использован ВРП за 1966, 1972, 1977, 1982 гг., рассчитанный А.В. Янгировым [5, с. 71–73].

Как видно из материалов таблицы, наблюдается устойчивая тенденция роста как валового регионального продукта, так и вывоза, включая экспорт, ввоза, включая импорт, а также сальдо между ними. При прочих равных условиях это – позитивный показатель усиления обменной деятельности республики с ростом ВРП.

Так, если рост ВРП за 1966–2014 годы составил 302,4 раза, то рост вывоза, включая экспорт, за этот же период происходил опережающими тем-

пами и составил 338,9 раза, а рост ввоза, включая импорт, показывал от первых двух значительно отставание (увеличение в 83,9 раза). За рассматриваемый период положительное сальдо межрайонного и международного обмена выросло в наибольшей степени – в 810,2 раза. Представленные в абсолютном выражении показатели, с одной стороны, свидетельствуют о значительной активизации участия республики в межрегиональных и международных процессах.

Однако картина несколько изменяется при рассмотрении относительных параметров степени вовлеченности Республики Башкортостан в межрегиональные и международные процессы.

Таблица 2

Относительные показатели межрайонного и международного обмена Республики Башкортостан, %

Год	Отношение вывоза к ВРП	Отношение экспорта к ВРП	Отношение ввоза к ВРП	Отношение импорта к ВРП	Доля сальдо вывоза и ввоза в ВРП	Доля чистого экспорта в ВРП	Доля сальдо вывоза (вкл. экспорт) и ввоза (вкл. импорт) в ВРП
1966	59,7		38,5		-*	-	21,1
1972	64,8		49,8		-	-	15,0
1977	78,2		53,1		-	-	25,1
1982	87,2	1,5	60,0	4,1	27,2	-2,6	24,6
2009	38,9	22,8	8,7	2,6	30,2	20,2	50,5
2010	44,1	36,9	8,3	2,5	35,8	34,5	70,3
2011	43,6	33,5	8,4	2,9	35,1	30,6	65,7
2012	35,6	30,1	8,5	3,3	27,1	26,8	53,9
2013	32,7	33,5	8,5	2,6	24,2	30,9	55,1
2014	30,8	36,1	8,1	2,6	22,7	33,5	56,2

* Нет данных

Источник: рассчитано автором.

Если в 1966–1982 годах общее сальдо вывоза (включая экспорт) и ввоза (включая импорт) колебалось около 21% по отношению к ВРП, то в 2009–2014 годах оно в среднем составило примерно 59%, увеличившись в 1,8 раза.

В то же время, если проанализировать отношение суммы вывоза и экспорта к ВРП, то получится, что к 1982 году оно достигло почти 89%, а к 2014 году снизилось до 67%. А по ввозу (включая импорт) относительно ВРП также заметно снижение: с 64,1% в 1982 году до чуть более 10% в 2014 году.

То есть по относительным показателям можно сделать вывод об общем снижении степени вовлеченности республики во внешнеэкономические процессы.

Ввиду того, что экспорт и импорт в составе МОБ за 1966–1977 годы не анализировался, сравнивать их возможно только с 1982 годом. Отчетливо прослеживается тенденция снижения вывоза относительно ВРП: с 87,2% в 1982 году до 30,8% в 2014 году, увеличения экспорта с 1,5 до 36,1% за тот же период. Увеличения импорта также не произошло, более того: если в 1982 году его объем относительно ВРП составлял более 4%, то в 2014 году – 2,6%. Уровень ввоза в аналогичном исчислении демонстрирует признаки снижения.

Таким образом, на основе информации за 1982 год можно сделать вывод, что до перехода к рыночной экономике сальдо вывоза – ввоза было относительно невысоким (по сравнению с современным периодом) вследствие высоких значений как вывоза, так и ввоза (при незначительных объемах экспорта

и импорта). За анализируемый период их сальдо увеличилось за счет снижения ввоза.

На уровне федерального центра уже постепенно приходит осознание этих проблем. В настоящее время в качестве первых шагов восстановления межрегиональной интеграции частично введены в оборот такие регионы, как Дальний Восток, Север. Есть уровень федеральных округов. Но все эти категории применяются в административном процессе как средство транслирования директив федерального центра, а не как объекты экономического управления. Между тем на протяжении всей российской истории управление социально-экономическим развитием государства на базе мегатерриторий доказало свою эффективность.

Сейчас же приходится наблюдать отсутствие целостной государственной экономической политики со стороны федерального центра по отношению к мегатерриториям. Практически исчезли и соответствующие экономические исследования, «ушедшие» на уровень субъектов федерации. По сути, прекращены разработки, позволяющие количественно описывать мегатерриториальный процесс расширенного воспроизводства, сопоставлять на этом уровне объемы производства и распределения продукта, национального дохода, раскрывать структуру производства, определять взаимосвязи видов экономической деятельности.

Нельзя не признать и слабость законодательной базы в области межрегиональной интеграции, причем как федеральной, так и региональной. В настоящее время имеется лишь один федеральный закон,

буквально рамочно регулирующий общие принципы организации и функционирования ассоциаций взаимодействия регионов-субъектов (№ 211-ФЗ от 17.12.1999 г.), включающий только 10 статей.

В нем отмечается, что ассоциации между регионами-субъектами создаются в виде некоммерческой организации под учредительством региональных органов государственной власти в целях эффективного взаимодействия на основе объединения ресурсов, рационального использования потенциала, социальной защиты населения и стабилизации экономического положения, совершенствования управления хозяйствующими субъектами, достижения устойчивого развития региональной экономики, представления интересов членов-регионов, взаимодействия по экономическим, социальным, организационным, научно-техническим вопросам развития, формирования совместных программ и проектов, оптимального размещения в регионах производительных сил, развития коммуникаций, социальной и производственной инфраструктуры, подготовки предложений по различному кругу вопросов (международные и внешнеэкономические связи, бюджетно-налоговые, реализация инвестиционных программ, совершенствование законодательства), повышения занятости и развития дополнительного образования, формирования информационных структур, банка данных. На наш взгляд, необходимо принятие отдельного законодательного акта, регулирующего формы и порядок межрегионального взаимодействия, механизмы стимулирования межрегиональной интеграции.

На региональном уровне также можно обнаружить, что в большинстве регионов в их учредительных документах (конституциях и уставах) практически отсутствуют упоминания о межрегиональном взаимодействии, что свидетельствует об их изначальной ориентации только на внутренние процессы. Считанное число регионов имеют собственную нормативно-правовую базу, касающуюся формирования межрегиональных связей. Среди них можно отметить Тамбовскую, Тульскую, Новосибирскую, Амурскую области, Республики Алтай и Тыва. Но и в них в основном эти акты регулируют лишь порядок, связанный с заключением соглашений и договоров о сотрудничестве между регионами, что не может охватывать всю проблематику межрегиональных экономических отношений.

В этой связи полагаем, что в каждом регионе (а не в небольшой их части) должен быть создан целый сегмент в нормативно-правовом и стратегическом обеспечении, посвященный активизации межрегионального взаимодействия, включая соответствующие разделы в конституциях и уставах регионов, в долгосрочных стратегиях социально-экономического развития, специальные стратегии,

концепции и направления политики в этой сфере, региональные законодательные акты, регулирующие различные аспекты межрегиональных связей и сотрудничества, и программы, направленные на развитие межрегиональной составляющей конкретных отраслей и сфер региональной экономики.

Конечно, формально все российские регионы распределены по восьми ассоциациям – это «Северо-Запад», «Центральный федеральный округ», «Центрально-Черноземная», «Большая Волга», «Большой Урал», «Северный Кавказ», «Сибирское соглашение», «Дальний Восток и Забайкалье». Однако изучение деятельности этих ассоциаций показало, что они в большей степени носят номинальный и декларативный характер, ориентированы на рамочное сотрудничество, направлены на представительские и совещательные функции, практически не работают даже на те, относительно немногие, прописанные в упомянутом выше законе цели и направления, не реализуют потенциал межрегионального взаимодействия.

Поэтому, на наш взгляд, перед подобными ассоциациями стоят более масштабные задачи, касающиеся системного формирования межрегиональных рынков, повышения интенсивности объединения экономического пространства страны, укрепления горизонтальных связей и интеграции разрозненных субъектов в мегатерритории, создания системы их мониторинга, исследования и анализа воспроизводственного потенциала, формирования эффективного управления, что подразумевает выявление и решение макрорегиональных проблем, развитие межрегиональной инфраструктуры, организацию совместных предприятий для усиления кооперации, особых межрегиональных зон, разработку мегатерриториальных стратегий, реализацию государственных макропрограмм социально-экономического развития и инвестирования, общих проектов, в которые вовлечены десятки регионов с учетом их производственной специализации, межрегиональных связей, транспортных и логистических возможностей. Но все же полагаем, что процессы межрегиональной интеграции не могут быть отданы на стихийное развитие и саморегулирование, ключевую роль в этом должен взять на себя федеральный центр.

Межрегиональная интеграция – это достаточно всеобъемлющее явление, охватывающее взаимодействие между регионами не только в производственной (промышленной, сельскохозяйственной), но и финансовой, инвестиционной, инновационной, энергетической, транспортной сферах, а также областях трудового, человеческого потенциала и сферы услуг. Это действенный механизм взаимного обеспечения стабильным сбытом продукции и услуг, загрузки мощностей, межрегионального оборота сельскохозяйственной продукции, процессов импор-

тозамещения. Но в то же время этот механизм отличается сложностью и тонкостью, так как здесь пересекаются интересы сразу нескольких сильных участников: федерального центра, органов управления нескольких регионов, крупных хозяйствующих субъектов.

Необходимо учитывать, что к настоящему времени сложился ряд факторов, которые объективно способствуют развитию межрегиональной интеграции: сложившееся разделение труда в регионах; трансрегиональный характер транспортной, энергетической, торговой, финансово-кредитной и др. систем;

активное развитие надрегиональных хозяйствующих субъектов, таких как, например, коммерческие банки, «РЖД», «Газпром», добывающие вертикально-интегрированные корпорации.

В настоящем исследовании мы предлагаем в рамках представляемой концепции следующую схему реализации межрегионального взаимодействия, которая может быть реализована в несколько стадий, ступеней в вовлечении региона в межрегиональную интеграцию: информационная, интерактивная, программно-проектная и кластерная (рис. 3).



Рис. 3. Схема реализации межрегионального взаимодействия

Первая стадия – информационная. Эта стадия в большей степени односторонняя, исходящая от одного региона. Она предполагает создание имиджа региона, продвижение продукции и услуг конкретного субъекта федерации на межрегиональные рынки, в том числе и через средства массовой информации, и основывается на информационной, рекламной, презентационной, форумной, выставочной и ярмарочной деятельности, развитии сети собственных представительств в других регионах. Несмотря на относительную простоту этой стадии, она весьма важна, ввиду того что менталитет большинства регионов скорее тяготеет к информационной закрытости, нежели открытости.

Вторая стадия – интерактивная. В отличие от предыдущей эта стадия предполагает налаживание взаимодействия и взаимную координацию регионов. Преимущественный настрой регионов на обособленное развитие, сохраняющееся достаточно сильное недоверие друг к другу, отсутствие стимулов к скоординированной работе служат серьезным препятствием на пути активных взаимоотношений регионов. Начинаться она может с совместных заседаний глав регионов, законо-

дательных и исполнительных органов власти, обмена информацией о производимых товарах и оказываемых услугах, совместных (разовых) мероприятий в области культуры, образования, здравоохранения, выставок, презентаций и ярмарок, обмена визитами, делегациями. Отметим, что для эффективного развития даже этих простых форм взаимодействия нужна весьма глубокая проработка подобных мероприятий по наполнению их конструктивным содержанием, чем регионы нередко пренебрегают, ограничиваясь их формальным и эпизодическим (даже разовым) характером.

Дальнейшим развитием этой стадии является заключение межрегиональных соглашений. Надо отметить, что подобные соглашения получили определенное распространение среди российских регионов, однако в большинстве своем они носят достаточно общий, рамочный характер, касающийся торгового, культурного, социального, научно-технического сотрудничества (то есть, на наш взгляд, стремятся охватывать относительно «легкие» и простые формы) [6]. В то же время остается невостребованным взаимодействие по направлениям совместного развития

промышленности, сельского хозяйства, транспорта и др. (то есть, другими словами, по «тяжелым» направлениям, касающимся непосредственно реального сектора). Изучение практики межрегионального взаимодействия показывает, что большинство регионов «застряло» именно на этой половине интерактивной ступени.

Более высокой ступенью интерактивной стадии можно считать создание и участие в постоянно действующих межрегиональных органах, одной из форм которых являются межрегиональные ассоциации (о них уже было отмечено выше). В рамках них, полагаем, что одним из важных шагов на пути усиления интеграции регионов является эффективное формирование условий для развития межрегиональных рынков, которые служат основой обмена между регионами товарами и услугами, обеспечивающего движение межрегиональных товарных потоков. Системное развитие подобных рынков, обоснованное их регулирование как федеральными, так и региональными органами власти позволило бы «сшить» пространство России и объединить регионы-субъекты. Для этого необходима работа над правовым обеспечением функционирования межрегиональных рынков, развитием их инфраструктуры (в том числе выставочных комплексов, торгово-культурных центров и т. д.). В результате, на наш взгляд, участие регионов в ассоциациях должно приводить к увеличению в каждом из них документов, касающихся интенсификации межрегиональных связей: нормативно-правовых актов, стратегий, совместных планов мероприятий, протоколов по максимально широкому кругу направлений сотрудничества, и, соответственно, к расширению системы совместных органов (советов, комитетов), позволяющих эффективно производить обмен информацией, создавать общие информационно-аналитические системы, вести научно-методическое обеспечение.

Третья стадия – программно-проектная. Ее цель – разработка и реализация совместных, в первую очередь, инвестиционных проектов, имеющих межрегиональное значение, а также федеральных межрегиональных целевых программ. Развитие этой стадии потребует создания институтов как на микроуровне (холдингов, финансово-промышленных групп), так и на макроуровне (различного рода межрегиональные организации экономического сотрудничества, институты развития макрорегионов по аналогии с международными). Во втором случае речь может идти о совместных страховых, инвестиционных, венчурных фондах, инжиниринговых центрах, межрегиональных банках развития, трансрегиональных клиринговых и расчетных организациях, общих научных центрах, объединяющих вузы и научные учреждения регионов.

Отметим, что, по существу, федеральная институциональная база для развития этой стадии в определенной степени представлена. Функционирует Инвестиционный фонд Российской Федерации, одной из задач которого является поддержка проектов, имеющих межрегиональное значение, кроме того, и в федеральном бюджете предусматриваются субсидии на софинансирование межрегиональных проектов, созданы на уровне страны соответствующие: Правительственная комиссия для формирования перечня подобных проектов и Инвестиционная комиссия для их отбора. Однако этот потенциал не используется, прежде всего, ввиду отсутствия проектов и инициатив со стороны регионов.

На наш взгляд, это обуславливается, в первую очередь, тем, что регионы поставлены в ситуацию «перетягивания одеяла»: они ориентированы на обеспечение своей доходной базы только для себя и любой ценой, в большей степени в ущерб межрегиональному взаимодействию. Значит, должны быть созданы стимулы и мотивы для этого, ориентирующие регионы на развитие горизонтальных связей, к примеру, степень развития межрегиональных связей вполне может быть включена в оценку эффективности деятельности органов исполнительной власти регионов (которые на современном этапе никак там не учтены).

В процессе построения межрегиональных связей весьма важно правильно произвести отбор регионов по приоритетности взаимодействия с ними. Полагаем, что наиболее вероятными регионами-партнерами для конкретного субъекта федерации при разработке и реализации совместных проектов могут стать, прежде всего, географически близкие, уже находящиеся с ним в сопряженных связях и, что немаловажно, с высоким уровнем экономического развития и значительным объемом потребления продукции и услуг. Ключевой проблемой, сдерживающей межрегиональную интеграцию, является достаточно слабое транспортное обеспечение. А без соответствующей транспортной инфраструктуры развитие межрегионального взаимодействия невозможно. Поэтому совместные проекты могут начинаться со строительства отдельных объектов транспортной составляющей (дорог, мостов), а затем получать развитие в межрегиональных логистических центрах, складских комплексах, объектах энергетической инфраструктуры, направлениях промышленной и сельскохозяйственной кооперации, предприятиях на принципах долевой собственности.

К четвертой стадии нами отнесена кластерная. Действительно, одной из вершин межрегиональной интеграции можно считать объединение регионов в кластеры, подразумевающие системные взаимосвязи входящих в них региональных экономик, а конкретнее – хозяйствующих субъектов регионов. Межрегиональный кластер представляет собой интеграцию двух

и более регионов, экономические системы которых способны дополнять друг друга за счет взаимного использования ресурсов для достижения некой общей цели: к примеру, выхода на мировой рынок, комплексного и эффективного освоения природных ресурсов, создания совместных промышленных, сельскохозяйственных, туристических, научных, инновационных и др. центров. В самом простом понимании кластер будет представлять собой производство в разных регионах компонентов, деталей и узлов, которые будут использоваться при производстве конечной продукции, расположенной также в одном из регионов.

Этот кластер может возникнуть при наличии следующих предпосылок: фактический или потенциальный выпуск конкурентоспособной продукции в регионах-участниках (обладание конкурентоспособными видами экономической деятельности), наличие у них конкурентных преимуществ (в том числе инновационных, технологических, информационных), экономико-географическая концентрация, относительная близость крупных региональных хозяйствующих субъектов, предполагаемых к участию, потенциальные возможности их взаимодействия (горизонтальной интеграции). Межрегиональный кластер способствует органичному сочетанию конкуренции с кооперацией, формированию пространственно-структурного, стратегического, функционального единства взаимодействующих регионов-субъектов, налаживанию в них производства востребованной и конкурентоспособной продукции, улучшению их имиджа.

В то же время построение подобного кластера возможно только при условии взаимного согласования приоритетов социально-экономического развития в регионах-участниках, учета возможных различий в законодательной (прежде всего, налоговой) среде, соответственно, совершенствования нормативно-правовой базы, наличия соответствующей информационно-консультационной, методической и образовательной поддержки.

Считаем, что органы управления в российских регионах пока сохраняют «автаркический» тип мышления, хотя они могли бы в значительной степени поспособствовать формированию подобных кластеров путем согласованного финансирования (в том числе на базе механизма государственно-частного партнерства, льготного кредитования), создания специализированных институтов – центров межрегионального кластера; всестороннего продвижения подобных кластеров на форумах, выставках, конференциях, переговорах.

Участие региона в межрегиональных кластерах, в процессах интеграции и межрегиональной кооперации должно отражаться в его долгосрочных стратегических документах, без этого, на наш взгляд, невозможно обеспечение динамики повышения конкурентоспособности региона.

Наверное, региону можно начать с построения совместно с другими субъектами федерации кластера, создаваемого на базе одного крупного хозяйствующего субъекта или вида производства (к примеру, химического), объединяя вокруг него тяготеющие к нему предприятия, расположенные в других регионах. Затем можно перейти к формированию отраслевого межрегионального кластера, то есть вокруг отдельной отрасли. Более высоким уровнем можно считать создание межрегионального межотраслевого кластера, охватывающего несколько отраслей, имеющих определенные взаимосвязи, которые могут быть нацелены на единый рынок сбыта. И, наконец, высшей ступенью является комплексный межрегиональный кластер, объединяющий в себе не просто отрасли, а целые сектора экономики, включая промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт.

Непосредственно сам процесс формирования межрегионального взаимодействия, как нам представляется, может реализовываться в несколько этапов.

Первый этап (инициирования) предполагает подготовительную работу, включающую в себя формирование межрегиональной рабочей группы, куда могут войти представители правительств и бизнеса взаимодействующих регионов. Задача рабочей группы – сформулировать на основе межотраслевого анализа, опросов миссию и цели функционирования межрегионального кластера, подготовить предложения по созданию и согласованию его нормативно-правовой базы.

Вторым этапом может послужить анализ предприятий, составляющих потенциальный центр кластера, а также обслуживающих структур, выявление проблем их взаимодействия. В первую очередь, это будут предприятия, которые специализируются на профильной продукции, далее организации, поставляющие профильным предприятиям продукцию и оказывающие им услуги, затем предприятия из сферы обслуживающей инфраструктуры (транспортной, инженерной, энергетической, рыночной, образовательной, инновационной и др.). В отдельную группу можно выделить предприятия малого и среднего бизнеса, имеющие потенциал вовлечения в межрегиональный кластер. На наш взгляд, ядром подобного кластера могли бы послужить крупные добывающие корпорации, сельскохозяйственные, транспортные и торговые предприятия.

Третий этап – проектный, предполагающий разработку концепции модели межрегионального кластера, стратегических ориентиров развития предприятий, которые могут быть включены в кластер, их процессов по взаимодействию, проектов и подпроектов, окружения и среды кластера, создание его институционального обеспечения, распределение функций

между участниками кластера, определение порядка взаимодействия, формирование организационно-хозяйственных и нормативно-правовых механизмов развития кластера (в особенности механизмов субконтракции), планирование инвестиций в создание самого кластера, транспортной и инженерной инфраструктуры, затрат на входящие в кластер проекты и подпроекты, проработку мер государственной поддержки процесса и участвующих субъектов (в том числе налоговых льгот), создание институтов-посредников, методическую поддержку.

Четвертый этап – организационно-координационный. На этом этапе происходит последовательная реализация запланированных мероприятий и оценка эффективности развития межрегионального кластера, содействие его развитию со стороны органов государственной власти и муниципалитетов, которые могут принимать участие на основе прямого бюджетного финансирования, формирования общих благоприятных условий развития межрегионального кластера, помощи в мобилизации источников финансирования предприятий – участников кластера.

Полагаем, что конкурентоспособность региона в значительной степени повысится за счет его участия в межрегиональном кластере, так как сформируется конкурентоспособная специализация субъекта федерации, расширятся возможности использования экономики от масштаба, будет получен доступ к современным технологиям, квалифицированной рабочей силе, логистическим сетям, повысится скорость реагирования на рыночные изменения, увеличатся уровень и масштабы проектов, операций, сделок, усилится комплементарность ресурсов и активов региона по отношению к новым партнерам.

Список литературы

1. Янгиров А.В. Формирование многоуровневой структуры воспроизводственного потенциала региона // Регионы Евразии: стратегии и механизмы модернизации, инновационно-технологического развития и сотрудничества: сборник трудов Первой международной научно-практической конференции. – М.: Институт научной информации по общественным наукам РАН, 2013. – С. 471–474.
2. Проблемы формирования воспроизводственного потенциала Республики Башкортостан / А.В. Янгиров, К.Н. Юсупов, Р.Р. Ахундов и др. Ответственный редактор А.В. Янгиров. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2013. – 120 с.
3. Янгиров А.В., Юсупов К.Н. Анализ региональных аспектов воспроизводственного потенциала // Регио-

нальная экономика: теория и практика. – 2008. – № 10. – С. 75–82.

4. Коломак Е.А. Пространственные экстерналии как ресурс экономического роста // Регион: экономика и социология. – 2010. – № 4. – С. 73–87.
5. Янгиров А.В. Методология анализа воспроизводственного потенциала региона / науч. ред. К.Н. Юсупов. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2008. – 178 с.
6. Валиев Ш.З., Жилина Е.В. Состояние развития розничных торговых сетей в условиях вступления России в ВТО // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. – № 2 (34) 2014. – С. 29–34.
7. Валиев Ш.З., Гавриленко И.Г., Исаева Н.В., Чинаев Т.В. Проблемы и перспективы развития торговой отрасли Республики Башкортостан // Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия экономика. – № 4 (14) 2015. – С. 14–21.

List of literature:

1. Yangirov A.V. The formation of a multi-level structure of the productive potential of the region // In book: Regions of Eurasia: strategy and mechanisms of modernization, innovation and technological development and cooperation proceedings of the First International scientific-practical conference. – M.: Institute of scientific information on public Sciences, Russian Academy of Sciences, 2013. – P. 471–474.
2. The problems of the formation of the reproductive potential of the Republic of Bashkortostan / A.V. Yangirov, K.N. Yusupov, R.R. Akhunov and others. Responsible editor: A.V. Yangirov. – Ufa: the Bashkir state University the RITZ, 2013. – 120 p.
3. Yangirov A.V., Yusupov K.N. The analysis of the regional aspects of the reproductive capacity // Regional economy: theory and practice. – 2008. – №. 10. – P. 75–82.
4. Kolomak E.A. The spatial externalities as a source of the economic growth // Region: economy and sociology. – 2010. – № 4. – P. 73–87.
5. Yangirov A.V. The methodology of the analysis of the reproductive potential of the region / Edited by K.N. Yusupov. – Ufa: the Bashkir state University, 2008. – 178 p.
6. Valiev Sh.Z., Zhilina E.V. The State of retail networks development in the context of Russia's accession to the WTO // Bulletin of the Volga region state University of service. – № 2 (34) 2014. – P. 29–34.
7. Valiev, Sh.Z., Gavrilenko I.G., Isaeva N.V., Chinaev T.V. Problems and prospects of development of trade and industry of the Republic of Bashkortostan // Bulletin USUES. Science, education, economy. Series economy. – № 4 (14) 2015. – P. 14–21.



Иваненко Л.В.

доктор экономических наук, профессор
кафедры «Управление человеческими ресурсами»
Факультета государственного управления ФГБОУ ВО «Самарский
государственный аэрокосмический университет им. академика
С.П. Королева» (Национальный исследовательский университет),
Россия, г. Самара

УДК 338.2

КЛАСТЕРЫ И ИННОВАЦИИ. КЛАСТЕРНЫЙ СТАНДАРТ

В статье представлена характеристика постиндустриальной экономики, показана значимость информатизации и инноваций, отмечается возрастание взаимосвязи, взаимозависимости и интеграции предприятий, формирование процесса кластеризации и возникновение кластеров. В работе подтверждается, что одним из ведущих инновационных направлений в процессе преобразования постиндустриального общества является формирование кластеров. Дана историческая ретроспектива идентификации первых кластеров. Также рассматривается создание инновационной экономики с помощью кластера. Отмечается, что это наиболее эффективная и соответствующая рыночным условиям форма организации экономики в регионе. Подтверждается, что по своей сущности организационная структура кластера является инновационной, создающей добавленную стоимость. Однако до сегодняшнего дня отсутствует единое и однозначное содержание или определение термина «кластер». Поэтому потребовалось принять нормативный документ, в котором должны быть установлены общие характеристики, принципы и правила относительно различных видов деятельности и полученных результатов. Таким документом является стандарт. В национальном стандарте нуждаются все юридические и физические лица, заинтересованные в создании и функционировании кластера, различные организации и структуры, а также его члены, а именно: основные и вспомогательные производства, инфраструктура, представители органов власти и др.

Национальный стандарт кластера формирует и конкретизирует общее и четко определенное содержание понятия «кластер». Вид стандарта определяется его характеристикой, которая зависит от его содержания и объекта стандартизации. В настоящее время выявлены восемь видов стандартов. Анализ представленных стандартов свидетельствует, что для кластера в целом надо принять основополагающий стандарт. Но все остальные виды стандартов могут быть использованы при разработке стандарта кластера, так как и термины, и определения, и продукция, и процесс, и услуга, и все остальное в кластере отражено. Сообщается, что основные требования и рекомендации к проекту национального стандарта «территориальные кластеры» разработала Ассоциация кластеров и технопарков.

Весьма целесообразным и положительным является то, что национальный стандарт охватывает любые кластерные структуры, а установленные в нем требования и рекомендации подходят практически ко всем видам кластеров в регионе.

Приведены основные положения национального стандарта и предложены замечания к отдельным разделам и пунктам. Также в стандарте требуется обозначить основные признаки кластера и расширить перечень приведенных терминов. Например, некоторым терминам и определениям требуется дать иное содержание или понятие. Так в определении специализированной организации необходимо отразить главную функцию – управленческую.

Ключевые слова: кластер, кластеризация, инновации, экономика, региональный кластер, управление кластером, национальный кластерный стандарт.

CLUSTERS AND INNOVATIONS. CLUSTER STANDARD

The article represents the characteristics of post-industrial economy, the importance of informatization and innovation was shown, the article proves the rise of interrelation, correlation and integration of enterprises, forming the process of clusterization and cluster appearance. The work proves that one of the most innovative trends of post-industrial society is cluster forming. The historical retrospective analysis of the first clusters was given. It was noticed that cluster is the most effective form of regional economy organization. Cluster organization structure was

proved to be the innovative one and creating the added value. However, the united definition of cluster didn't exist so far. So the legislative document was necessary to be accepted. General characteristics, principals and rules should be set in such document as standard. The national standard is essential for organizations and individuals who are interested in creating and functioning of the cluster and also for its members such as basic and additional production, infrastructure and authorities representatives. National standard should form and give details of cluster definition. The standard type is defined by its characteristics depending on its content and standardization object. There are eight standard types now and it was analyzed that the most suitable one is the basic standard. The main demands and recommendations to the project of national standard 'territory clusters' were elaborated by Cluster and technoparks association. The positive moment is that National standard covers any cluster structures and its demands and recommendations are useful for any regional cluster.

The main points of the standard were analyzed and some recommendations were suggested. It is demanded to identify the main cluster characteristics and broaden the number of terms given in the national standard. For example, the definition of special organization should reflect its main function – the managerial one.

Key words: cluster, clusterization, innovation, economy, regional cluster, cluster administration, national cluster standard.

Сегодня в стране осуществляется переход от индустриального к постиндустриальному обществу, то есть создается иной уклад. Результатом этого является создание инновационной модели экономики, более современной, модернизированной.

Постиндустриальная экономика характеризуется активным внедрением результатов научно-исследовательской деятельности, кроме того, заметно возрастает взаимосвязь, взаимозависимость и интеграция предприятий, конкурирующих между собой, а также увеличивается значимость информатизации и инноваций, возникают кластеры.

Следует отметить, что по своей сущности организационная структура кластера является инновационной, создающей добавленную стоимость. В кластере создаются совершенно иные качественные отношения между участниками или субъектами: предприятиями, учреждениями, организациями и фирмами, образующими его состав. Таким образом, основным элементом для создания инновационной экономики может служить кластер. Это наиболее эффективная и соответствующая рыночным условиям форма организации экономики в регионе [1].

Основоположником создания кластеров в России был ленинградский эконом-географ Н.Т. Агафонов, который в 1980-е годы, практически одновременно с американским профессором М. Портером, но еще до появления его работ в нашей стране, предвосхитил теорию кластеров. Он даже применил аналогичные выражения («пучок», «сгусток») в своей работе «Территориально-производственное комплексобразование в условиях развитого социализма» [2, 3].

Если обратиться к исторической ретроспективе, то справедливости ради надо сказать, что в Англии уже в конце 19-го века экономистом А. Маршаллом в Манчестере был идентифицирован текстильный кластер, а в Шеффилде – кластер металлообработки. Затем в середине 20-го века итальянские исследователи внесли свой собственный вклад в развитие кла-

стеров и кластерного подхода, и только потом, в конце прошлого, 20-го, века у нас приступили к разработке кластеров, то есть примерно 30–35 лет тому назад [4].

Необходимо сказать, что одним из ведущих инновационных направлений в процессе преобразования постиндустриального общества является формирование кластеров, которое с достаточной степенью условности можно назвать кластеризацией, предполагая создание множества кластеров [5].

Однако до сегодняшнего дня отсутствует единое и однозначное содержание или определение термина «кластер».

В связи со сложившейся экономической ситуацией, в которой активно развивается инновационный процесс кластеризации, возникла острая необходимость сформировать и конкретизировать общее и четко определенное содержание понятия «кластер» [6].

Поэтому потребовалось принять нормативный документ, в котором должны быть установлены общие характеристики, принципы и правила, относительно различных видов деятельности и полученных результатов.

В соответствии с [7, 8, 9] таким документом является стандарт.

Вид стандарта определяется его характеристикой, которая зависит от его содержания и объекта стандартизации.

В настоящее время выявлены восемь видов стандартов: 1) основополагающий стандарт; 2) стандарт на термины и определения; 3) стандарт на продукцию; 4) стандарт на процесс; 5) стандарт на услугу; 6) стандарт на методы контроля; 7) стандарт на совместимость; 8) стандарт на номенклатуру показателей.

Анализируя представленные виды стандартов, можно прийти к выводу, что для кластера, прежде всего, надо принять основополагающий стандарт. Но, в то же время, все остальные виды представленных стандартов могут быть использованы при разработке стандарта кластера, так как и термины, и опре-

деления, и продукция, и процесс, и услуга, и все остальное в кластере отражено.

В связи с этим Ассоциация кластеров и технопарков разработала основные требования и рекомендации к национальному стандарту «Территориальные кластеры» (проект).

В данной работе термин «кластер» предлагается определять следующим образом. Кластер – это сложная территориальная пространственная форма организации экономики, совокупность постоянно взаимодействующих интегрированных независимых фирм, создающих добавленную стоимость, работающих в одной сфере или отрасли, и группа предприятий, которая оказывает основным фирмам сервисные услуги. Членами кластера являются также финансовые, образовательные, научно-исследовательские организации, органы стандартизации, торгово-промышленные палаты и торговые ассоциации, центры профессионального обучения и др. Необходимым элементом кластера является специальный ассоциативный орган управления и дополнительно созданные организации, способствующие дальнейшему развитию кластера.

Таким образом, в этом документе – национальном стандарте – нуждаются все юридические и физические лица, заинтересованные в создании и функционировании кластера, различные организации и структуры, а также его члены, а именно: основные и вспомогательные производства, инфраструктура, представители органов власти и др.

Разработчики национального стандарта использовали термин «территориальные кластеры». Однако учитывая территориально-административное устройство страны, в которой насчитывается более 80 регионов, и необходимость объединения кластеров для совместной деятельности в регионе, а также требуемое обеспечение неразрывности цепочки накопления добавленной стоимости, представляется необходимым уточнить наименование национального стандарта следующим образом: «Региональные территориальные кластеры».

Поэтому в стандарте рекомендуется использовать другое определение содержания основного термина – региональный территориальный кластер. Это специфическая форма территориальной организации экономики в условиях особой инновационной среды в виде совокупности кластеров, создающих в регионе цепочку добавленной стоимости, формирующих синергетический эффект, повышающих конкурентоспособность региона по направлениям развития кластеров существующих, формирующихся и потенциальных, интегрированных в жизнедеятельность региона и идентифицированных на его территории.

Весьма целесообразным и положительным в национальном стандарте является то, что данный до-

кумент охватывает любые кластерные структуры, а установленные в нем требования и рекомендации подходят практически ко всем видам кластеров в регионе, являющихся членами регионального территориального кластера.

Далее представлены определения всех видов кластеров (функционирующих, формирующихся и потенциальных), имеющих в регионе.

– Существующий или функционирующий кластер имеет законченную организационную структуру и обладает высокой конкурентоспособностью. Между членами и субъектами кластера отмечаются динамичные горизонтальные и вертикальные связи.

– Формирующийся кластер характеризуется тем, что формирование организационной структуры кластера не закончено, хотя сама структура достаточно стабильна, начинается активное создание связей, наблюдается позитивная динамика развития.

– Потенциальный кластер отличается тем, что его организационная структура не создана, не сформирована, но просматриваются, идентифицируются некоторые элементы будущей кластерной структуры. Кроме того, постепенно проявляется структура кластера, отмечается усиление функционирования отдельных будущих членов кластера, для которых характерна позитивная динамика развития.

Затем в национальном стандарте рассматривается содержание понятия «специализированная организация кластера», которая занимается информационным, организационным, экспертно-аналитическим и методическим обеспечением функционирования и развития кластера.

По мнению автора, требуется этому термину дать иное определение. Необходимо отразить главную функцию специализированной организации – управленческую, так как термин «координировать» означает согласовывать, устанавливая координацию между чем-либо. А текущей деятельностью кластера, как каждой совместно действующей структурой, жизненно необходимо постоянно управлять (то есть руководить, направлять, планировать, организовывать, контролировать функционирование всех членов кластера) для того, чтобы достичь поставленных целей.

Поэтому предлагается следующее определение специализированной организации кластера, учитывающее сущность деятельности данной организации. Это – коммерческая или некоммерческая управляющая организация, созданная в соответствии с законодательством РФ, **осуществляющая управленческое**, методическое, организационное, экспертно-аналитическое и информационное сопровождение развития кластера.

Следует обратить внимание на такой термин, приведенный в стандарте, как «Программа развития кластера», которая содержит «мероприятия ... решаемые

в рамках кластера функционально зависимыми между собой и находящимися в территориальной близости субъектами экономической деятельности».

В век глобальной информатизации и компьютеризации не всегда актуальна фраза: «находящихся в территориальной близости субъектов экономической деятельности». Вероятно, что в определении содержания данного термина **надо отказаться от этой фразы**.

В определении содержания инфраструктуры кластера упущено понятие информационной составляющей инфраструктуры. Таким образом, после фразы «совокупность объектов инновационной» предлагается добавить «**информационной**» и далее по тексту: «технологической, промышленной, коммунальной, транспортной и иной инфраструктуры...»

Также в стандарте отражено содержание понятия «кластерный проект», в котором непременно следует уточнить, что специализированная организация кластера должна обязательно являться **управляющей**.

В определении термина «кластерная инициатива», данное в национальном стандарте, настоятельно предлагается добавить следующее. «Кластерные инициативы – это согласованные действия участников кластера и **иных заинтересованных лиц**, направленные на повышение конкурентоспособности, **увеличение получения синергетического эффекта** и развитие кластера».

Приведенный в стандарте термин «функциональная карта кластера» тоже требует дополнения содержания определения, а именно: после слова «размещение» добавить «**взаимодействие**», тогда определение термина будет следующим: «Функциональная карта кластера – это схема территориального размещения, **взаимодействия** и функциональной зависимости участников кластера».

Перечень приведенных в национальном стандарте терминов необходимо расширить. Например, для участников регионального территориального кластера необходимо добавить механизм повышения ответственности, который базируется на институциональных, организационных, экономических и социальных основах.

Далее в стандарте требуется обозначить основные признаки кластера. По мнению автора, к ним относятся:

- значимость кластера для регионального бюджета (эффективен или неэффективен);
- доля кластера в экономике региона (национальный рынок, региональный рынок);
- масштаб кластера и структура рынков сбыта (межрегиональный, региональный, локальный);
- изолированность от других кластеров (организационная, экономическая, технологическая);
- уровень внешней зависимости кластера (используемые ресурсы: местные и внешние);

– номенклатура или перечень продукции кластера (однопрофильный или многопрофильный);

– характеристика конечной продукции, производимой кластером (сырье, компонент, полуфабрикат, готовое изделие или продукт, товар, услуга).

В разделе стандарта «общие требования к кластерам» сказано, что должна быть «географическая концентрация участников кластера на ограниченной территории (в рамках одного или нескольких граничащих друг с другом субъектов Российской Федерации)». В границах региона, конечно, должны быть сконцентрированы участники кластера, это хорошо и правильно, но ведь возможны и межстрановые кластеры (например, поволжский автомобильный кластер).

Также в разделе стандарта «общие требования к кластерам» сказано, что кластер должен иметь кластерный проект. Во-первых, должна быть программа развития территории, на которой расположены объекты, входящие в кластер и, во-вторых, необходима программа развития и функционирования кластера, а на ее основе уже создаются кластерные проекты.

Затем в разделе стандарта «общие требования к кластерам» изложено требование о наличии в составе участников кластера не менее десяти организаций, не являющихся аффилированными между собой лицами.

Это требование не является принципиальным, так как кластеры могут быть различной формы в зависимости от сложности и глубины производства. Но, в основном, включают компании готового продукта, сервисные компании, поставщиков каких-либо компонентов производства, машин и механизмов, услуг. А также в состав кластера входят финансовые институты, фирмы в сопутствующих отраслях, производство побочных продуктов. Кроме того, организации, обеспечивающие образование и повышение квалификации, то есть высококвалифицированные кадры, научные центры для проведения исследований и осуществления технической поддержки, предоставляющие информацию и инновации. В состав кластеров могут также войти представители правительственных органов, торгово-промышленные палаты и торговые ассоциации, органы стандартизации и прочие организации, способствующие развитию кластера.

В национальный стандарт следует добавить требования, предъявляемые к экономическим субъектам – участникам кластера при вхождении в кластер: 1) инвестоспособность; 2) инновационность; 3) прозрачность; 4) высокая квалификация персонала; 5) нацеленность на получение общего конкретного результата; 6) контрактно-договорные отношения.

В качестве дополнительной цели создания и развития кластеров в национальном стандарте целесообразно учесть рост получения дополнительного синергетического эффекта.

– новые идеи и человеческие ресурсы приводят к новым инновационным вариантам развития кластеров.

В кластере интенсивно используется рыночный механизм, но применять его, реализовывать должны сами предприятия. Практика показывает, что инновации внедряются быстрее, если они предназначены для решения местных территориальных задач, которые исполняются региональными властно-управленческими органами совместно с территориальными бизнес-структурами и научными сообществами. Таким образом, в регионе создается инновационная инфраструктура, основой которой являются инновационные, инжиниринговые, консалтинговые центры, кластеры, технопарки, бизнес-инкубаторы и др. Инновационная инфраструктура способствует скоординированности экономической деятельности и повышению ее эффективности [10, 11, 12]. Разработка инновационной экономики в виде кластеров является одной из перспективных стратегий экономического развития регионов. Вместе с тем разработка стратегии территориального развития представляет собой один из важнейших элементов государственного регулирования в регионе.

Необходимо сказать, что создание кластеров на территории может быть целесообразным только при условии наличия двух стратегий: развития региона и развития кластерной политики.

Присутствие кластеров в регионе позволяет регулировать, прогнозировать и корректировать социально-экономическое развитие [6, 13].

Властно-управленческие органы, администрация города, региона, обязательно должны поддерживать инновации – стимулировать развитие уже имеющихся на данной территории кластеров и способствовать созданию новых кластерных структур. Отмечается взаимосвязанность усиления инновационной активности в регионе с возникновением кластеров.

Важную роль в регионе играет инновационный кластер, который способствует быстрому и эффективному распределению инноваций – научных достижений и изобретений, то есть новых знаний по всем кластерным субъектам: предприятиям и иным членам кластера [10].

Договоренность, компромисс, подписание соглашений, заключение контрактов являются основой общих интересов и совместных действий власти и бизнеса в регионах по развитию не только региональных, но и международных кластерных структур.

Региональные кластеры нуждаются в эффективном управлении, которое следует назвать «кластерный менеджмент» [14]. Осуществлять такой менеджмент могут субконтракторные, аутсорсинговые, ауттаскинговые и другие специализированные управляющие организации, которые будут использовать инновационные

К перечисленным в национальном стандарте принципам, на которых осуществляется создание и функционирование кластера, предлагается дополнительно добавить такие принципы, как: интеграции кластеров; вертикальной кооперации и горизонтальной координации; избирательной конкуренции и сотрудничества; неразрывности цепочки накопления добавленной стоимости; ответственности за надежность и устойчивость внутривластных отношений; гармонизации социально-экономических отношений; информированности; взаимовыгодной инновационности; мотивации развития.

В национальном стандарте представлен перечень типов кластеров, подпадающих под действие настоящего документа: отраслевой кластер; промышленный кластер; инновационный территориальный кластер; туристско-рекреационный кластер и др.

Необходимо сказать, что практически существует два типа кластеров: экономические и социальные, хотя полностью их разделить сложно.

К экономическим кластерам относятся такие, как: автомобильный, аэрокосмический, нефтехимический, строительный и др.

Соответственно, к социальным относятся кластеры: здравоохранения, образования, туризма, аграрно-пищевой, жилищно-коммунального хозяйства и др.

В условиях перехода к инновационной экономике разработка национального стандарта «Территориальные кластеры» имеет важнейшее значение и будет активно способствовать созданию и развитию кластеров в регионе.

Кластерный подход сегодня активно применяется на региональном уровне. Это позволяет иметь конструктивный диалог между региональными властями и представителями научных предприятий, образовательных учреждений, консалтинговых организаций, крупного, среднего и малого бизнеса, поставщиков сырья и оборудования, торговых структур. Особое внимание следует обратить на таких участников кластера, как представители органов власти и финансовые структуры [6].

Эффект инновационного функционирования регионального кластера распространяется по всем направлениям связей:

– новые производители, приходящие из других отраслей, ускоряют свое развитие, стимулируя инновации и обеспечивая необходимые средства для внедрения новых стратегий;

– происходит обмен информацией и быстрое распространение новшеств и инноваций по каналам поставщиков или потребителей, имеющих контакты с многочисленными конкурентами;

– взаимосвязи внутри регионального кластера, иногда неожиданные, ведут к созданию новых конкурентных направлений и создают совершенно новые возможности;

методы управления региональным кластером с помощью современных технологий и профессиональных менеджеров.

Список литературы:

1. *Новые* формы организации инновационного процесса. Международный опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.subcontract.ru/Docum/Docum/Docum/D_174.html.
2. *Герасименко Т.И.* Современный этап развития экономики России: комплексирование или кластеризация / Т.И. Герасименко, Э.Л. Файбусович // Б.Н. Семеновский и развитие советской экономической географии глазами современников и молодых исследователей (к 100-летию со дня рождения). – Смоленск: Универсум, 2007. – С. 38–47.
3. *Портер М.* Конкуренция: пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс». – СПб., М., Киев, 2003. – 608 с.
4. *Information and communication technology and geographical clusters: opportunities and spread.* Article. Technovation, Volume 25, Issue 3, March 2005, P. 213–222 Nunzia Carbonara [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sciencedirect.com>.
5. *Кластеризация* как способ обеспечения конкурентоспособности региона [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecsocman.edu.ru/db/msg/220562.html>.
6. *Иваненко А.А.* Современное социально-экономическое состояние регионов. Процессы кластеризации // Вестник ПВГУС, серия Экономика. – Выпуск № 8. – Тольятти: Издательско-полиграфический центр ПВГУС. – Тольятти. – 2009. – С. 15–20.
7. *Федеральный закон от 27.12.2002 г. № 184-ФЗ* (ред. от 28.11.2015 г.) «О техническом регулировании». – Глава 3 «Стандартизация».
8. *ГОСТ 1.1-2002.* Межгосударственная система стандартизации. Термины и определения.
9. *Стандартизация* и смежные виды деятельности – термины и определения – ГОСТ Р-12-99 (утвержден Постановлением Госстандарта РФ). Актуально в 2015 году.
10. *Иваненко Л.В., Джумаева Р.А.* Инновационный образовательно-производственный кластер. Проблемы формирования // Сб. статей 1-й Международной научно-практической конференции «Экономика и управление: новые вызовы и перспективы». – 2010. – С. 29–34.
11. *Gassler H., Rammer C.* Alles Cluster? The Austrian Association for Radical Goegraphy. – Wien, 1999.
12. *How to institutionalize innovative clusters? Comparing explicit top-down and implicit bottom-up approaches.* Article. Research Policy, Volume 34, Issue 8, October 2005, P. 1250–1268 Martina Fromhold-Eisebith and Günter Eisebith [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sciencedirect.com>.
13. *Industrial Clusters, Knowledge Integration and Performance.* Article. World Development, Volume 32, Issue 2, February 2004, P. 305–326. Piero Morosini

[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sciencedirect.com>.

14. *Regional Clusters in Europe / Observatory of European SMEs, № 3.* 2002. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2002.

List of literature:

1. *The new forms of innovative process organization. International experience* [Electronic resource]. – URL: http://www.subcontract.ru/Docum/Docum/Docum/D_174.html.
2. *Gerasimenko T.I.* The modern stage of Russian economy development: complexity and clusterization / T.I. Gerasimenko, E.L. Thaibusovich // B.N. Semenovskiy and soviet economic geography development by its followers. – Smolensk: Universum, 2007. – P. 38–47.
3. *Porter M.* Competence: translation from English. – St. Petersburg, Moscow, Kiev, 2003. – 608 p.
4. *Information and communication technology and geographical clusters: opportunities and spread.* Article. Technovation, Volume 25, Issue 3, March 2005, P. 213–222 Nunzia Carbonara [Electronic resource]. – URL: <http://www.sciencedirect.com>.
5. *Clusterization as the way of regional competitiveness supply* [Electronic resource]. – URL: <http://ecsocman.edu.ru/db/msg/220562.html>.
6. *Ivanenko A.A.* Modern social and economic condition of the region. Clusterization process // The Journal of VSUS. Economy series. – № 8. – Tolliatti, 2009. – P. 15–20.
7. *Federal Law № 184-FZ dated 27.12.2002* (edited 28.11.2015) «About the technical regulation». – Chapter 3. «Standartization».
8. *State Standard 1.1-2002.* Interstate standartization system. Terms and definitions.
9. *Standartization and alike activities – State Standard P-12-99.* Actual for 2015.
10. *Ivanenko L.V., Gumaeva R.A.* Innovative educational and production cluster. The problems of forming // The 1st international scientific and practical conference «Economy and management: new challenges and prospects». – 2010. – P. 29–34.
11. *Gassler H., Rammer C.* Alles Cluster? The Austrian Association for Radical Goegraphy. – Wien, 1999.
12. *How to institutionalize innovative clusters? Comparing explicit top-down and implicit bottom-up approaches.* Article. Research Policy, Volume 34, Issue 8, October 2005, Pages 1250-1268 Martina Fromhold-Eisebith and Günter Eisebith [Electronic resource]. – URL: <http://www.sciencedirect.com>.
13. *Industrial Clusters, Knowledge Integration and Performance.* Article. World Development, Volume 32, Issue 2, February 2004, Pages 305–326. – Piero Morosini [Electronic resource]. – URL: <http://www.sciencedirect.com>.
14. *Regional Clusters in Europe / Observatory of European SMEs, № 3.* 2002. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2002.



Юсупов К.Н.

доктор экономических наук,
профессор кафедры
«Макроэкономическое
развитие и государственное
управление»,
Институт экономики,
финансов и бизнеса,
ФГБОУ ВО «Башкирский
государственный
университет»,
Россия, г. Уфа



Ягиров А.В.

доктор экономических наук,
заведующий кафедрой
«Макроэкономическое
развитие и государственное
управление»,
Институт экономики,
финансов и бизнеса,
ФГБОУ ВО «Башкирский
государственный
университет»,
Россия, г. Уфа



Ахунوف Р.Р.

кандидат экономических
наук, доцент, ДВА,
директор Института
экономики, финансов
и бизнеса,
ФГБОУ ВО «Башкирский
государственный
университет»,
Россия, г. Уфа



Токтамыева Ю.С.

ассистент кафедры
«Макроэкономическое
развитие и государственное
управление»,
Институт экономики,
финансов и бизнеса,
ФГБОУ ВО «Башкирский
государственный
университет»,
Россия, г. Уфа

УДК 338+338.981

ОЦЕНКА СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

На основе анализа главных целей национальной экономики – экономического роста, снижения безработицы, инфляции и анализа доли чистого экспорта в ВВП за 2000–2014 год, принципов формирования и использования Стабилизационного фонда как фактора противостояния кризисным явлениям в экономике дана оценка стратегии Правительства России по обеспечению стабильного развития страны. Проведена оценка динамики валового внутреннего продукта Российской Федерации относительно его темпов роста и изменения по паритету покупательной способности. Проанализирована структура индекса потребительских цен и цен производителей. Выявлены проблемы во внешнеэкономической деятельности. Построена графическая модель «золотого» четырехугольника за 2000, 2006, 2009, 2012 и 2014 годы, позволившая сопоставить различные периоды циклического развития национальной экономики. Проведена количественная оценка эффективности стратегии на основе выделения в четырехугольнике позитивных и негативных областей. Рассчитаны коэффициенты корреляции и определена направленность связи между показателями развития экономики Российской Федерации за 2000–2014 годы. В общеэкономическом плане модернизацию предложено осуществлять в направлении оптимизации соотношений между материальными затратами и чистой продукцией, между производством промежуточного и конечного продукта, одновременно усиливая экономическую интеграцию регионов.

Ключевые слова: регион, региональная экономика, стратегия социально-экономического развития, валовой внутренний продукт, инфляция, безработица, чистый экспорт, конкурентоспособность национальной и региональной экономики, «золотой» и «магический» четырехугольник и многоугольник, модернизация экономики.

THE EVALUATION OF THE SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT'S STRATEGY OF THE NATIONAL ECONOMY

It assessed the Russian Government's strategy to ensure stable development of the country on the basis of the analysis of the main objectives of the national economy – economic growth, unemployment, inflation, and the share of the net exports in GDP for 2000–2014 years, the principles of formation and use of the Stabilization Fund as a factor of confrontation crises in the economy. It described the dynamics of the gross domestic product of the Russian Federation with respect to its growth and the changes in purchasing power parity. It analyzed the structure of the

consumer price index and the producer price and the problems in foreign trade activities. It built the graphic model of the «golden quadrangle» for 2000, 2006, 2009, 2012 and 2014, allowed to compare the different periods of the cyclical development of the national economy. The article contains a quantitative assessment of the effectiveness of the strategy based on the selection the quadrangle of positive and negative areas. It calculated the correlation coefficients connection between the direction indicators of the Russian economy for the 2000–2014. It carry out the modernization in the direction of the optimizing the relationship between the material costs and net production, between the production of the intermediate and final products, while enhancing the economic integration of the region.

Key words: region, regional economy, strategy of the socio-economic development, gross domestic product, inflation, unemployment, net exports, the competitiveness of the national and regional economy, «gold» and «magic», and a quadrilateral polygon, modernization of the economy.

Проблема прорыва из примитивной сырьевой экономики в модернизацию, то есть переход в передовые технологии по обработке не возникла в одночасье. Подобная ситуация складывалась как в экономике СССР, так и Российской Федерации (РФ) уже в 80-е и 90-е годы XX столетия. Главная причина, как бы парадоксально это ни звучало, – в нашем богатстве природно-сырьевыми ресурсами. Обилие ресурсов нередко и объективно приводит к стратегии экстенсивного развития, ведущей к растрате природно-ресурсного потенциала и подрыву ассимиляционных возможностей биосферы.

Как известно, конец XX и начало XXI веков характеризовались исключительно высокими ценами на энергоресурсы. Например, цена за баррель нефти варьировала в пределах 50–150 дол. В результате в РФ формировался профицит бюджета, создались условия для формирования Стабилизационного фонда, накопились дополнительные ресурсы для реализации целей социально-экономического развития. Уже к 1 октября 2007 года совокупный объем средств Стабилизационного фонда составил 141,05 млрд. дол. США или 3 519,09 млрд. руб. Первоначальные принципы формирования Стабфонда были следующие: до 25–27 дол. за баррель – в доходную часть бюджета РФ, от 27 до 42 дол. – в Стабфонд, свыше 42 дол. за баррель – для текущих целей социально-экономического развития. Тем не менее Стабфонд, большая часть которого находилась в США в виде ценных бумаг, практически не сыграл какую-нибудь позитивную роль в предотвращении кризисных явлений. Таким образом, априори было известно, что свои функции он не способен выполнять. Более того, при постепенном снижении цен (но не ниже 45–50 дол. за баррель) правительство РФ заявило о наличии дефицита бюджета, который никак не согласуется с принципами формирования Стабфонда. Трудно объяснить также упразднение Стабфонда с 1 января 2008 года и создание на его основе Резервного фонда и Фонда будущих поколений. Решено, что значительная часть доходов от продажи нефти и газа будет направляться в эти фонды, а расходная часть бюджета – обеспечиваться за счет доходов от иных источников. Согласно Бюджетному кодексу, объем Резервного фонда не

может превышать 10% от общего объема ВВП. При наличии такого превышения начнется пополнение Фонда будущих поколений. В то же время нет прозрачности в вопросах о том, какова взаимосвязь Резервного фонда с резервами платежного баланса? Каковы конкретные функции Резервного фонда? Насколько фонд служит целям социально-экономического развития страны? Причина отсутствия ответов – в коррумпированности чиновничьего бюрократического аппарата, сращенного с крупным капиталом. Огромное количество природно-сырьевых ресурсов, как правило, экспортируется в развитые страны по высоким ценам. Однако для основной массы населения России это не создает высокие доходы и происходит неравномерное распределение богатства.

России принадлежит одно из первых мест в мире по добыче, из свыше 500 млн. т в год около половины, то есть около четверти млрд. т направляется на экспорт; а из 650 портируется). При установившихся ценах на нефть и газ за последние десятилетия (без учета снижения цен за 2014–2015 гг.) – это огромные валютные поступления в доходную часть бюджета страны, достаточные для обеспечения высокого уровня жизни населения России, который, однако, продолжает оставаться низким по отношению к большинству развитых стран. Например, индекс человеческого развития в 2005 году в РФ составлял 0,802, тогда как в США – 0,951. Если фактическое конечное потребление по паритету покупательной способности (ППС) домохозяйств Российской Федерации за этот же год принять за 100%, то в США он составил 404%. Индекс потребительских цен в 2009 году к 2000 году составлял в РФ 304%, в США – 125%. Из этого следует, что зарабатываемые за счет экспорта природно-сырьевых ресурсов доходы используются недостаточно для повышения уровня жизни населения России. Причина – не столько в сфере производства, сколько в распределительных отношениях. Вместо критического анализа и принятия безотлагательных мер в стране установилось мнимое благополучие, что тактическая и стратегическая линия федерального правительства эффективна. В реальной жизни обстояло иначе: по существу не произошло удвоения валового внутреннего продукта. Как

известно, задача удвоения ВВП на 2001–2010 годы была выполнима при условии достижения среднегодовых темпов прироста не менее 7,2% (согласно формуле $10\sqrt[2]{2} = 1,0718$) [3, с. 5]. Анализ реальных темпов прироста свидетельствует, что необходимый для удвоения ВВП прирост в первой половине десятилетнего периода достигался только в 2003 году (7,3%). Таким образом, на вторую половину периода нагрузка еще больше возросла и должна была составить 7,9% прироста в год. Среднегодовые темпы прироста за 2006–2009 годы составили всего 3,3%. На тот период существовало мнение, что выполнить эту задачу федеральное правительство сумеет, если переложит ее на регионы-субъекты, то есть удвоение общего объема ВВП произойдет на основе удвоения суммарных объемов ВРП. Например, в 2000 году суммарный ВРП регионов – субъектов РФ составил 85,6% от ВВП страны, в 2003 году – 81,3%, в 2006 году – 83,6%, в 2009 году – 82,5%, в 2012 году – 80,8%, то есть

доля суммарного ВРП имеет некоторую тенденцию убывания, однако в фактически достигнутых темпах прироста ВВП суммарный объем ВРП оказывает значительное влияние [2, с. 228–229].

В этом плане правомерен критический анализ всех четырех компонентов макроэкономического равновесия (экономического роста, уровня безработицы, инфляции, удельного веса чистого экспорта в общем объеме ВВП).

Темпы роста основных социально-экономических показателей в национальной экономике определяются, прежде всего, темпами роста валового внутреннего продукта. В стоимостных показателях в сопоставимых ценах (в процентах к предыдущему году) они составили: в 2000 году – 110,0; в 2005 году – 106,4; в 2009 году – 92,2; в 2010 году – 104,2; в 2011 году – 104,3; в 2012 году – 103,5; в 2013 году – 101,3; в 2014 году – 100,7. В таблице 1 дана оценка ВВП РФ по результатам международных сопоставлений.

Таблица 1

Объемы валового внутреннего продукта России по паритету покупательной способности

Годы	ВВП России по ППС		Паритет покупательной способности, руб./дол. США
	всего, млрд. дол. США	на душу населения, дол. США	
2005	1696,0	11856	12,74
2009	2120,7	15100	14,03
2010	2230,0	15900	17,79
2012	3445,9	24063	18,04
2013	3592,4	25033	18,43

Источник: составлено авторами по информации www.gks.ru (Росстат), основанной на результатах международных сопоставлений ВВП по ППС за 2005–2013 годы.

В Российской Федерации численность экономически активного населения была в 2014 году 75428,4 тыс. чел., из которых 3889,4 тыс. чел. составляли армию безработных. Особенность РФ в том, что в ней численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости,

уступает общей их численности. Уровень безработицы (отношение общего их числа к численности экономически активного населения) составил в 2014 году 5,2%.

Уровень цен является одним из компонентов золотого четырехугольника. Его характеризуют показатели таблицы 2.

Таблица 2

Индексы потребительских цен и цен производителей

Годы	Индекс потребительских цен	Индекс цен производителей промышленных товаров	Индекс цен производителей сельскохозяйственной продукции	Сводный индекс цен строительной продукции	Индекс тарифов на грузовые перевозки
2000	120,2	131,9	122,2	135,9	151,5
2005	110,9	113,4	103,0	112,1	116,6
2009	108,8	113,9	98,2	100,1	97,5
2010	108,8	116,7	123,6	109,6	133,1
2011	106,1	112,0	94,9	109,3	107,7
2012	106,6	105,1	110,8	108,3	107,5
2013	106,5	103,7	102,7	104,3	108,0
2014	111,4	105,9	114,1	104,6	100,9

Анализируя показатели таблицы, можно отметить, что инфляционные процессы, происходящие в национальной экономике страны, выходят за рамки естественного удорожания продукции за счет ухудшения условий эксплуатации природно-сырьевых ресурсов и находятся, в основном, в пределах галопирующей инфляции. Негативная оценка этих процессов налицо. Как известно, темпы инфляции, равные 3–4% в год, считаются вполне приемлемыми и даже желанными. Подобный рост цен представляет собой объективный процесс. Из изложенного следует вывод, что инфляция в интервалах галопирующей негативно характеризует экономику. Инфляция находится в тесной взаимосвязи с другой компонентой золотого четырехугольника – чистым экспортом. Поскольку большая часть валютных поступлений идет от экспорта сырья, в первую очередь, минерально-сырьевых ресурсов, то, как бы ни было парадоксально, ориентация на экспорт нефтегазового сырья становится фактором инфляции. В условиях притока в страну валютной выручки от сырьевого экспорта, вызванной благоприятной мировой рыночной конъюнктурой, происходит стагнация обрабатывающих секторов экономики, то есть массивный приток доходов от экспорта энергоносителей приводит к укреплению национальной валюты и угрожает функционированию отраслей, конкурирующих с импортом. Другим фактором, вызывающим инфляцию, служат естественные монополии. Как известно, их роль в РФ велика. Наибольший вклад в повышение цен от естественных монополий вносят предприятия электроэнергетики, газовой промышленности, транспорта.

Хотя предметом экспорта РФ являются многомиллионные тонны продукции, тем не менее удельный вес чистого экспорта товаров и услуг в ВВП России в 2014 году составил лишь 9,2% и не может служить позитивной характеристикой открытости экономики в период интеграции национальной экономики в мировое хозяйственное пространство. Даже для такой громадной по территории, сложной по хозяйственной структуре стране, как РФ, приведенная выше доля открытости является слишком низкой. Причина в том, что качество экспорта не выдерживает критики. Практически две трети его приходится на сырье, традиционно оцениваемое на мировом рынке по низким ценам при сравнении с готовой продукцией. Помимо углеводородного сырья следует отметить круглый или пиленый лес, черные и цветные металлы, серный колчедан и др. Та часть экспорта, которая связана с передовыми технологиями, то есть является конечным продуктом, представлена большей частью экспортом вооружений. По оценкам «Рособоронэкспорта» (занимающего более 80% экспорта российских вооружений и военной техники) в 2014 году экспорт вооружений из России превысил отметку в 13,2 млрд. дол. Одновременно

с подчеркиванием экономической выгоды нельзя не отметить негативные моменты, связанные с экспортом вооружений: это – один из верных показателей инфляции. Инвестиции, связанные с милитаризацией экономики, и дополнительные военные ассигнования увеличивают платежеспособный спрос, что, в свою очередь, способствует росту денежной массы и ведет к инфляции из-за отсутствия соответствующего товарного покрытия. Производство и экспорт оружия не всегда способствуют поддержанию мира в разных регионах планеты – оружие зачастую оборачивается против той страны, которая производит и экспортирует оружие (в истории СССР такие случаи бывали). К тому же, если напомнить, что главными импортерами вооружений из России являются Китай, Индия и Венесуэла, то всегда налицо потенциальная угроза стран-импортеров оружия из РФ своим беспокойным соседям: Венесуэла – Колумбия, Индия – Пакистан, Китай – Япония, Китай – Россия и наоборот.

Если анализированные выше два главных источника пополнения доходной части бюджета страны (экспорт сырья и вооружений) рассматривать вместе с третьим, не менее значительным в формировании доходной статьи бюджета, – с интенсивной продажей винно-водочных изделий внутри страны (в 2014 году водки, ликероводочных изделий, вин, коньяков и пива в натуральном выражении произведено 1 565,6 млн. дкл, то есть 109,5 л на душу населения), становится ясно, что они в комплексе ведут экономику к неконструктивному развитию.

Анализ развития экономики Российской Федерации через использование методики оценки построенных в «золотом четырехугольнике» фигур позволяет наглядно изучить взаимосвязи показателей, отражающих достижение главных целей в развитии экономики. Нами построен «золотой четырехугольник» за 2000 год, 2006 год, 2009 год, 2012 год и 2014 год (рис. 1).

Темпы прироста ВВП имели хорошие значения. Наибольшими они были в 2000 году (10%) и 2006 году (8,2%), самыми низкими в 2014 году (0,7%), а отрицательными в 2009 году (-7,8%). На развитие экономики Российской Федерации в начале периода повлияли благоприятные для экспорта энергоресурсов условия на мировых рынках. Мировой финансово-экономический кризис 2008–2009 годов, обусловивший падение объемов ВВП, достаточно сильно повлиял на экономику страны. В 2014 году темпы прироста составили менее одного процента также вследствие кризисных явлений в экономике. Доля чистого экспорта в ВВП, уровни безработицы и инфляции также в основном в эти годы снижались. Сокращение последних двух показателей – положительное для экономики России явление, поскольку это способствовало снижению неопределенности на рынке, росту объемов инвестиций. Происходило повышения уровня благосостояния населения страны.

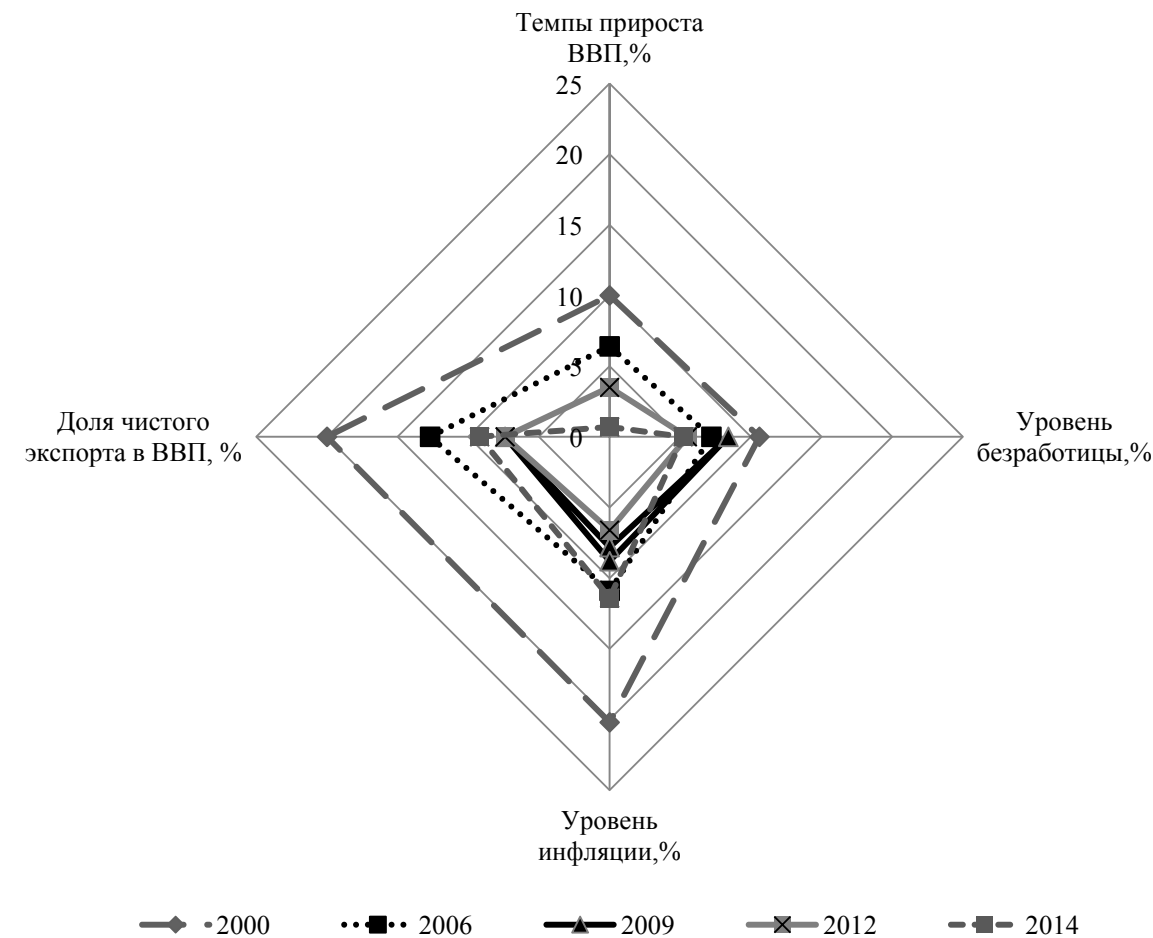


Рис. 1. Динамика элементов «золотого четырехугольника»

Самым «тяжелым» для экономики России годом по совокупности значений экономического роста, инфляции, безработицы и доли чистого экспорта в ВВП стал 2009 год. Четырехугольник, образованный значениями показателей за этот год не построился (превратился в «магический»). Оба треугольника находятся в нижней части и смещены вправо, так как не было экономического роста (-7,8%), уровень безработицы был высок (8,4%), сократилась доля чистого экспорта в ВВП (7,4%). Только инфляция в 2009 году имела значение меньше ее среднегодового уровня за 2000–2014 годы (8,8%), но и это ее значение негативно сказывалось на развитии экономики.

Пятнадцатилетняя динамика элементов золотого четырехугольника анализировалась методом наложения. В годы с отрицательным экономическим ростом формировался не золотой, а магический четырехугольник. В то же время наблюдается несколько волн прогрессивных изменений в экономике. При разнонаправленных колебаниях безработицы и чистого экспорта инфляция снижалась, а темпы экономического роста возрастали. Очертания графика могут, в какой-то мере, свидетельствовать об эффективности стратегии правительства и наоборот.

Проведена количественная оценка эффективности стратегии на основе деления четырехугольника

на два треугольника: верхний и нижний. Априори известно, что величина площади верхнего треугольника по причине его формирования экономическим ростом является позитивным показателем, а величина площади нижнего треугольника – негативной характеристикой, так как она определяется инфляционными процессами. Поскольку основанием (или осью абсцисс) для каждого из них является сумма показателей безработицы и удельного веса чистого экспорта в ВВП, одинаково влияющая на объем площади каждого треугольника, то площади их зависят от высоты треугольников, то есть от значений экономического роста и инфляции. На нашем примере сумма верхнего треугольника в среднем за 2000–2014 годы составила 31,8 ед., а нижнего – 106,4 ед. Таким образом, превышение нижнего треугольника над верхним составляет в 3,35 раза.

По информации о значениях показателей – элементов золотого четырехугольника, построенного для экономики России за 2014 год, определены площади его верхнего и нижнего треугольников. За этот год темп прироста ВВП составил 0,7%, уровень безработицы равен 5,2%, а инфляция и удельный вес чистого экспорта в ВВП достигли отметок в 11,4% и 9,2% соответственно. В 2014 году площадь верхнего треугольника составила 4,4, а нижнего – равна 71,4.

Таким образом, площадь нижнего треугольника больше в 16,2 раза. При прочих равных условиях это свидетельствует о низкой эффективности мер правительства РФ по управлению рыночными реформами в стране.

«Проблемой существующей модели «золотого» четырехугольника (который имеет вид ромба на че-

тырех осях координат) является то, что усложнено сравнение конфигураций четырехугольников, построенных для стагнирующей экономики в различные периоды. Возможно построение четырехугольника не в виде ромба, а в виде прямоугольника, углы которого располагаются на пересечении точек в соответствующих координатах» [3, с. 12] (рис. 2).

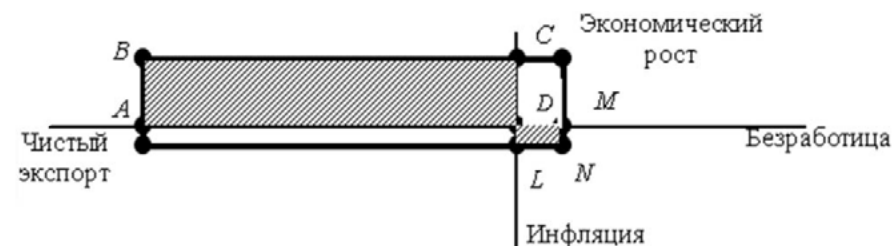


Рис. 2. Площади положительного и отрицательного прямоугольников экономического развития в «золотом» четырехугольнике (заштрихованные области)

В левой верхней плоскости оси координат формируется, по сути, положительный прямоугольник (ABCD), для которого желательны увеличение площади, так как его сторонами являются положительные элементы: экономический рост и чистый экспорт. В правой нижней плоскости формируется отрицательный прямоугольник (LDMN). В идеальной экономике, как правило, должна превалировать площадь верхнего (положительного) прямоугольника, а для площади нижнего (отрицательного) желательна минимальная величина. Это связано с тем, что его сторонами являются инфляция и безработица [3, с. 12]. Площадь положительного прямоугольника может быть рассчитана по формуле:

$$S_{\text{полож}} = AD \cdot CD.$$

Площадь отрицательного прямоугольника соответственно составит

$$S_{\text{отриц}} = LD \cdot DM.$$

«Приведенные прямоугольники позволяют количественно оценить положительный и отрицательный эффекты экономического развития и сопоставить их

по годам, так как предполагается определенная взаимозаменяемость положительных (экономический рост и чистый экспорт) и отрицательных (безработица и инфляция) параметров. К примеру, одного и того же положительного эффекта можно добиться либо в условиях большего экономического роста (сторона CD), либо за счет более высокого чистого экспорта (сторона AD)» [3, с. 12]. Отношение положительного прямоугольника к отрицательному позволяет оценить масштаб экономического развития, так как более предпочтительной является ситуация, при которой на одну единицу отрицательного эффекта (размеры нижней площади фигуры) приходится большее количество единиц положительного эффекта (размеры верхней площади фигуры).

Рассчитаны коэффициенты корреляции по линейному методу Пирсона и по методу Спирмена, которые в большинстве случаев имеют различные значения и, в связи с этим, характеристики связи между показателями. Более точным считается линейный метод определения корреляции Пирсона (табл. 3).

Таблица 3

Коэффициенты корреляции и направленность связи между показателями развития экономики Российской Федерации за 2000–2014 гг.

Факториальный и результирующий признаки (x, y)	Линейный коэффициент корреляции по методу Пирсона		Коэффициент корреляции рангов Спирмена	
	Полученное значение	Характер связи между показателями	Полученное значение	Характер связи между показателями
Темпы прироста ВВП – Уровень безработицы	0,05	Прямая, очень слабая	0,13	Прямая, очень слабая
Темпы прироста ВВП – Уровень инфляции	- 0,39	Обратная, умеренная	0,11	Прямая, очень слабая
Темпы прироста ВВП – Доля чистого экспорта в ВВП	0,73	Прямая, заметная	0,82	Прямая, высокая
Уровень безработицы – Уровень инфляции	0,04	Прямая, очень слабая	0,42	Прямая, умеренная

Окончание таблицы 3

Факториальный и результирующий признаки (x, y)	Линейный коэффициент корреляции по методу Пирсона		Коэффициент корреляции рангов Спирмена	
	Полученное значение	Характер связи между показателями	Полученное значение	Характер связи между показателями
Уровень безработицы – Доля чистого экспорта в ВВП	0,52	Прямая, заметная	0,34	Прямая, умеренная
Уровень безработицы – Уровень инфляции	0,04	Прямая, очень слабая	0,42	Прямая, умеренная
Уровень безработицы – Доля чистого экспорта в ВВП	0,52	Прямая, заметная	0,34	Прямая, умеренная

Значительная корреляционная связь имеется между следующими парами показателей: темпы прироста ВВП и доля чистого экспорта в ВВП (0,73); уровень безработицы и доля чистого экспорта в ВВП (0,52). Другие пары показателей также имеют связь.

Экономический рост, уровень безработицы, уровень инфляции и размеры чистого экспорта взаимосвязаны и влияют друг на друга, при этом они являются наиболее значимыми показателями развития и состояния экономики в определенный период времени. Поддержание их значений на таком уровне, который будет создавать благоприятные условия для развития экономики Российской Федерации, крайне необходимо.

В результате воздействия комплекса негативных явлений в экономике РФ уровень жизни оставался

низким. В крайней нищете в России живут 13,4% населения с доходом ниже 3422 руб. в месяц. «В нищете пребывают 27,8% с доходом от 3422 руб. в месяц до 7400 руб. В бедности – 38,8% населения с доходом от 7400 до 17 тыс. руб. Богатыми среди бедных являются 10,9% с доходом от 17 до 25 тыс. руб. На уровне среднего достатка живут 7,3% с доходом от 25 до 50 тыс. руб. К состоятельным относятся граждане с доходом от 50 до 75 тыс. руб. Их число составляет 1,1%. Таким образом, нищие и бедные составляют 80% населения современной России, то есть 113 млн. чел.» [3, с. 14–15]. Между тем велика расслоенность общества по уровню доходов. Состояние 100 валютных миллиардеров оценивается в 520 млрд. дол. Доходы самых бедных и самых богатых жителей России различаются в 800 раз (табл. 4).

Таблица 4

Структура населения Российской Федерации по величине среднедушевых денежных доходов, в %

Уровень среднедушевых денежных доходов населения в месяц, руб.:	2008	2009	2011	2013	2014 ¹⁾
до 5000	15,9	12,2	7,3	4,2	3,3
от 5001 до 7000	12,6	10,9	8,1	5,6	4,8
от 7001 до 9000	11,7	10,8	8,9	6,8	6,1
от 9001 до 12000	14,5	14,2	12,9	10,8	10,0
от 12001 до 15000	10,9	11,3	11,3	10,3	9,9
от 15001 до 20000	12,3	13,4	14,6	14,5	14,4
от 20001 до 25000	7,5	8,6	10,2	11,2	11,4
от 25001 до 30000	4,7	5,6	7,1	8,4	8,8
от 30001 до 35000	3,0	3,7	5,0	6,3	6,7
от 35001 до 40000 ²⁾	6,9	2,5	3,6	4,7	5,1
от 40001 до 50000 ³⁾	...	6,8	4,5	6,3	7,0
от 50001 до 60000 ⁴⁾	6,5	3,8	4,2
свыше 60000	7,1	8,3

Анализ экономической стратегии правительства Российской Федерации позволил вскрыть главную причину комплекса негативных характеристик в экономике страны. Это, в первую очередь, – экстенсивная эксплуатация природно-сырьевых ресурсов на грани транжирования национального богатства. В то же время в мировой практике имеется масса при-

меров богатства стран с экстенсивной эксплуатацией природно-сырьевых ресурсов. Так, в нефтяных странах арабского Ближнего Востока безбедное существование населения (ВВП на душу населения по ППС по данным МВФ составил в 2014 году: в Катаре 143427 дол. США, Кувейте – 71020, Саудовской Аравии – 52183, что больше, чем в России от двух

до шести раз – 24805) давно стало подкрепляться и формированием фондов будущих поколений. Вторым выводом является то, что обеспеченная сырьевыми ресурсами страна, даже развиваясь экстенсивно, может стать богатой при справедливом распределении поступающих средств. Отсюда видно, что вторая причина бедности кроется в распределительных отношениях, принявших уродливые формы за последние два десятилетия. Следуя этой логике, можно утверждать, что и модернизация осуществима при экстенсивном развитии, если производимая или импортируемая для расширения поля производства техника и технология соответствуют требованиям мирового стандарта.

Таким образом, возможности, связанные с обилием природно-сырьевых ресурсов России, представляли собой некий шанс для модернизации национальной экономики. В очередной раз он был упущен. По этой причине экстенсивное развитие не может быть воспринято в качестве главного в плане долгосрочной стратегии РФ. Основа роста экономики – в интенсивном развитии. Нынешняя стратегия связана с тем, что мы вновь находимся на черте, ниже которой могут начаться необратимые экономические процессы.

В общеэкономическом плане модернизация предполагает последовательную, в то же время взаимозависимую рационализацию, оптимизацию соотношений в первую очередь внутри производственной сферы воспроизводственного процесса между материальными затратами и чистой продукцией, между производством промежуточного и конечного продукта. Зависимость между вышеназванными пропорциями подчиняется принципу: чем больше на единицу материальных затрат будет произведено чистой продукции и чем больше на единицу промежуточного продукта будет произведено конечного продукта, тем экономика будет эффективнее. Смысл модернизации заключается как раз в том, чтобы систематически совершенствовать эти соотношения. Чем будет совершеннее технология обработки, чем более комплексно будут использоваться природно-сырьевые ресурсы, чем более замкнутым будет технологический процесс и т. п., тем больше будет «выход», «навар» конечного продукта.

Изложенное можно выразить следующими отношениями, стремящимися к максимуму:

$$\frac{ЧП}{МЗ} \rightarrow \max$$

или то же самое

$$\frac{КП}{ПП} \rightarrow \max,$$

где ЧП – чистый продукт, КП – конечный продукт, МЗ – материальные затраты, ПП – промежуточный продукт. Значения этих отношений могут варьировать от 0 до 1 и выше. Менее единицы – это характеристика неэффективности экономической системы, больше единицы – признак эффективности.

В этом смысле плановая экономическая система и рыночная экономика принципиально расходятся в оценках экономического роста. Поскольку в плановой экономике главным измерителем экономического роста является валовая продукция, допускающая многократный повторный счет. Рост материальных затрат рассматривался как показатель роста всей продукции. Застойные периоды экономики в тех периодах (стагнация, стагфляция) как раз характеризуются значениями вышеприведенных отношений меньше единицы. Рыночная экономика, если в ней государством формируются условия для совершенной конкуренции, способствует росту эффективности экономики, то есть на каждую единицу материальных затрат и промежуточного продукта начинает приходиться больше единицы чистого и конечного продукта.

«Научно-технический прогресс, продолжавшийся во второй половине XX века, становится все масштабнее и важен для развития инвестиций. Ведь хорошо известно, что многие развитые и развивающиеся страны, такие как США, Китай, Япония и многие другие, имеют существующий высокий уровень развития своей страны благодаря инвестициям. Такие ориентиры в осуществлении экономической политики и формировании приоритетных задач, финансируемых государством, помогли бы и развитию экономики страны. Инвестиции тесно связаны с инновациями, точнее без инвестиций невозможны инновации, а использование эффективных инноваций, в свою очередь, интенсивнее привлекает новые инвестиции» [5, с. 164–168].

«Инвестирование средств на инновационную деятельность, в конечном счете, повышает спрос, объемы продаж и экономическую эффективность производства. Опираясь на достижения НТП, инновация позволяет постоянно поддерживать на современном научно-техническом и экономическом уровне предприятия и качество продукции, обеспечивать функционирование предприятий с наименьшими затратами и прибылью. Это, в свою очередь, приведет к снижению уровня безработицы, а значит, к значительному росту дохода. Инвестиции и инновации также тесно связаны с чистым экспортом. Ведь каждая международная сделка представляет собой тот или иной вид обмена. Когда страна-продавец продает товар или услугу стране-покупателю, та в свою очередь платит за покупку частью своих активов, стоимость которых равна стоимости проданных товаров или услуг. В результате стоимость товаров или услуг, проданных одной страной (чистый экспорт), должна равняться стоимости приобретенных ею активов (чистые иностранные инвестиции)» [4, с. 17–19]. Существует взаимосвязь не только между инвестициями и инновациями, но и влияние этих показателей на объемы ВВП, уровень безработицы, инфляции и экспорта страны.

Таким образом, возможно построение лепестковой диаграммы не только с четырьмя показателями – темпы прироста ВВП, уровень безработицы, уровень инфляции и доля чистого экспорта в ВВП. Нами предлагается модифицированная модель «золотого четырехугольника», состав которой дополнен

показателями доли инвестиций в основной капитал в ВВП и удельный вес организаций, осуществляющих инновационную деятельность в общем числе организаций. Построен «шестиугольник состояния экономики» (рис. 3) по информации о показателях за 2000–2014 годы (табл. 5).

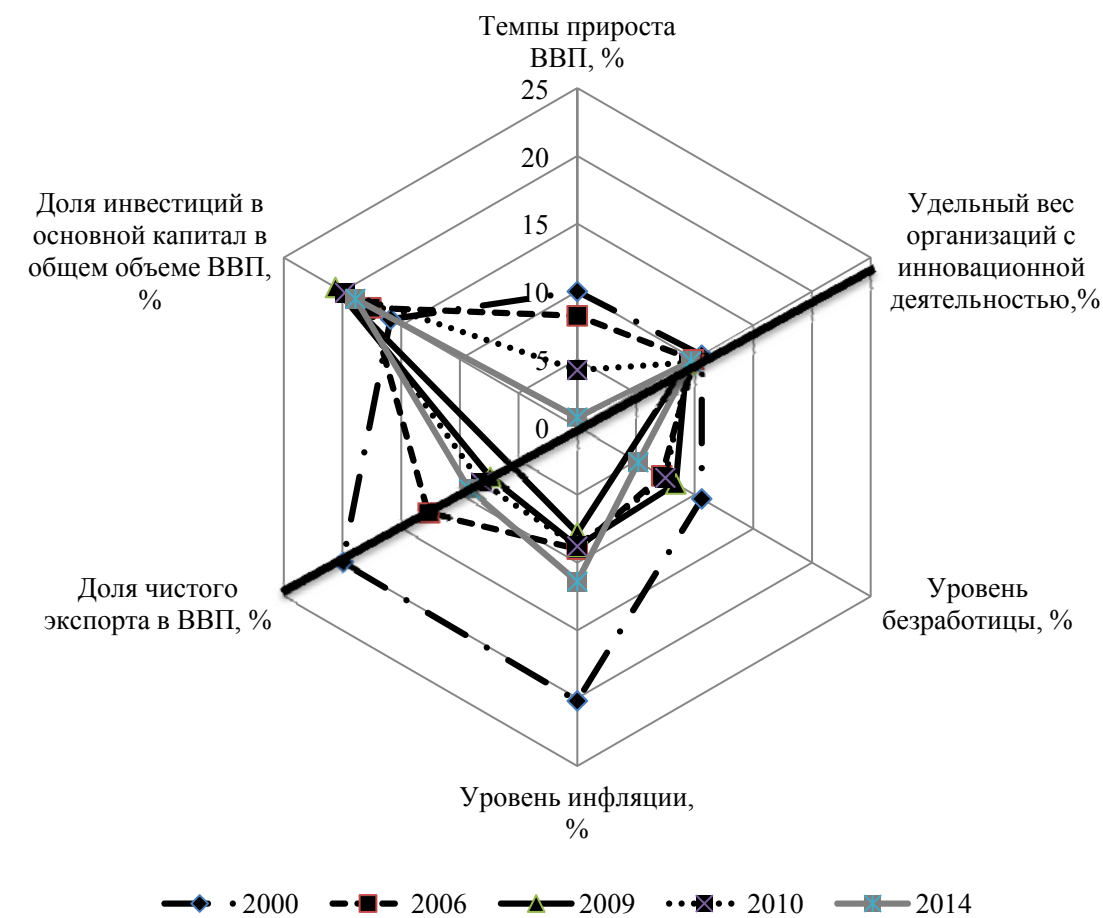


Рис. 3. «Шестиугольник состояния экономики» Российской Федерации

Динамика показателей «шестиугольника состояния экономики» Российской Федерации

Годы	Темпы прироста ВВП, %	Удельный вес организаций с инновационной деятельностью, %	Уровень безработицы, %	Уровень инфляции, %	Доля чистого экспорта в ВВП, %	Доля инвестиций в основной капитал в общем объеме ВВП, %
2000	10,0	10,6	10,6	20,2	20,0	15,9
2006	8,2	9,9	7,2	9,0	12,7	17,6
2009	-7,8	9,3	8,4	8,8	7,4	20,6
2010	4,2	9,5	7,5	8,8	8,2	19,8
2014	0,7	9,7	5,2	11,4	9,2	18,9

По рисунку можно проследить состояние показателей в 2009 году, когда экономика страны характеризовалась наихудшими значениями основных макроэкономических показателей. Значение темпов экономического роста было отрицательным, что отразилось в построенной фигуре, мало напоминающей шестиугольник (скорее магический по анало-

гии «золотого четырехугольника»). А наилучшее состояние экономики характеризует шестиугольник, построенный по значениям показателей 2006 года, когда благоприятные для развития экономики значения были у темпов прироста ВВП, объемов инвестиций в основной капитал в ВВП и удельного веса организаций, осуществляющих инновационную

деятельность, а наименьшее у уровней безработицы и инфляции.

Расположение показателей по осям лепестковой диаграммы продиктовано принципами построения «золотого четырехугольника». Элементы, значения которых должны быть наибольшими в развитой экономике, расположены выше линии разделения области фигуры, а показатели, которые необходимо сокращать, соответственно, в нижней части. Выше этой самой линии расположены значения объемов инвестиций в основной капитал в ВВП, удельного веса организаций, осуществляющих инновационную деятельность в общем числе организаций и темпов прироста ВВП, а ниже, соответственно, – уровня инфляции и уровня безработицы.

Еще одной характеристикой экономики по модели «шестиугольника состояния экономики», как и «золотого четырехугольника», являются размеры

нижнего и верхнего многоугольников. Это значит, что чем больше верхний в рассматриваемом шестиугольнике и, соответственно, больше экономический рост, инвестиции в стране, чистый экспорт и инновационная деятельность на отечественных предприятиях, тем интенсивнее развивается экономика. В то же время меньшая, по сравнению с верхним, площадь нижнего многоугольника и, соответственно, более низкие значения уровней безработицы и инфляции, характеризуют стабильность в развитии экономики страны и благосостояние ее населения, и наоборот.

Таким образом, площади верхнего и нижнего четырехугольников можно рассчитать как суммы входящих в них трех треугольников, имеющих одинаковые углы 60° (рис. 4). Площадь треугольника по двум сторонам и углу определяется по формуле:

$$S = 1/2 \cdot a \cdot b \cdot \sin \alpha.$$

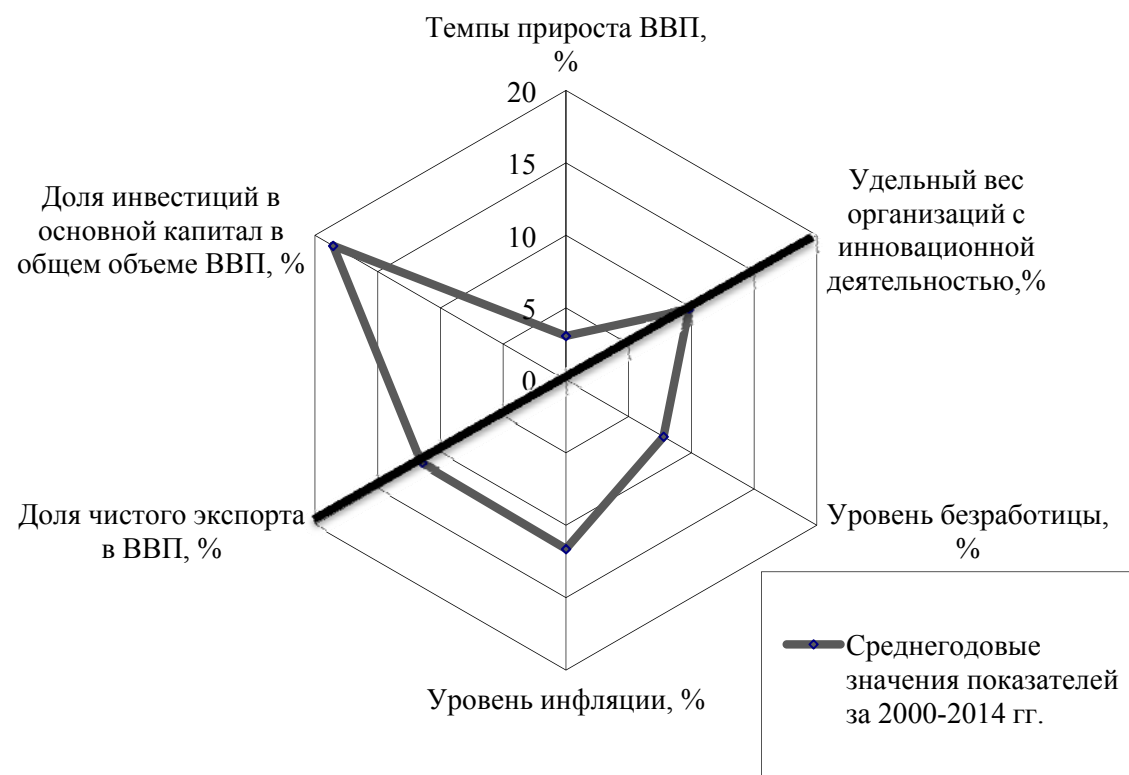


Рис. 4. Модель «шестиугольник состояния экономики» для Российской Федерации

$$S = 1/2 \cdot (a \cdot b + b \cdot c + c \cdot d) \cdot \sin \alpha.$$

Расчеты площадей по значениям показателей за 2000 год:

$$S_{\text{верхн}} = 0,5 \cdot 0,87 \cdot (20 \cdot 15,9 + 19,5 \cdot 10 + 10 \cdot 10,6) = 253,6$$

$$S_{\text{нижн}} = 0,5 \cdot 0,87 \cdot (20 \cdot 20,2 + 20,2 \cdot 10,6 + 10,6 \cdot 10,6) = 317,7.$$

Таким образом, в «шестиугольнике состояния экономики» за 2000 год площадь нижнего треугольника больше площади верхнего в 1,25 раза. Это отражает наличие неблагоприятных условий развития экономики. Несмотря на высокие темпы экономического роста и значительные объемы экспорта в ВВП, были высоки уровни безработицы и инфляции.

Расчеты площадей верхнего и нижнего четырехугольников по значениям показателей за 2006 год:

$$S_{\text{верхн}} = 0,5 \cdot 0,87 \cdot (12,7 \cdot 17,6 + 17,6 \cdot 8,2 + 8,2 \cdot 9,9) = 195,3$$

$$S_{\text{нижн}} = 0,5 \cdot 0,87 \cdot (12,7 \cdot 9 + 9 \cdot 7,2 + 7,2 \cdot 9,9) = 108,9.$$

В «шестиугольнике состояния экономики» по значениям за 2006 год наблюдается противоположная ситуация – площадь верхнего треугольника больше площади нижнего в 1,79 раза. Развитие экономики России стало более стабильным и происходило в благоприятных условиях. Такие же высокие темпы прироста ВВП наблюдались при сокращении безработицы, инфляции, а инвестиции возросли.

Интересным представлялся расчет площадей по шестиугольнику за кризисный 2009 год. Однако по нему получены отрицательные значения, что подтверждает отсутствие роста экономики и наличие тормозивших ее развитие процессов.

Расчеты площадей верхнего и нижнего четырехугольников по значениям показателей за 2014 год:

$$S_{\text{верхн}} = 0,5 \cdot 0,87 \cdot (9,2 \cdot 18,9 + 18,9 \cdot 0,7 + 0,7 \cdot 9,7) = 84,3$$

$$S_{\text{нижн}} = 0,5 \cdot 0,87 \cdot (9,2 \cdot 11,4 + 11,4 \cdot 5,2 + 5,2 \cdot 9,7) = 93,3.$$

В «шестиугольнике состояния экономики» по значениям за 2014 год площадь верхнего треугольника также больше площади нижнего, но лишь в 1,1 раза. Следовательно, действие «благоприятных» и «неблагоприятных» факторов практически равнозначно. Практически нулевой экономический рост поддерживается, однако, ростом инвестиций и низким уровнем безработицы. Возрос уровень инфляции. За весь рассматриваемый период 2000–2014 годов были практически неизменны удельный вес организаций с инновационной деятельностью и доля чистого экспорта в ВВП.

Согласно расчетам, отношения площадей в «шестиугольнике состояния экономики» в рассматриваемые периоды различались и отражали происходившие в экономике процессы. Предложенные параметры показателей могут послужить в качестве целевых при разработке стратегии развития экономики Российской Федерации.

Таким образом, Российская Федерация имеет самодостаточную национальную экономику. Проблема в том, чтобы преимущества этой самодостаточности нужно направлять не для международной экспансии ради политики, а на внутреннее развитие. Она связана с постепенным отходом от вертикализации управления в сторону использования потенциалов регионов. Оценку экономической стратегии правительства РФ невозможно осуществлять без увязки с регионами. Без них невозможно представить и модернизацию, поскольку региональные задачи вписываются в общую систему развития национальной экономики. Необходимо найти такой механизм, который бы позволил максимально раскрыть потенциал самой национальной экономики в сочетании с регионами, чтобы опираясь на них, повысить не только их конкурентоспособность, но и всей национальной экономики [1, с. 191–205]. Без выявления и полноценного использования потенциалов регионов стратегия модернизации обречена [6].

Изложенное можно дополнить тем, что ослабление жестких принципов функционирования единого народнохозяйственного комплекса страны, присущих периоду плановой экономики, при одновременном расширении впоследствии рыночных механизмов в межрайонном и международном обменах изменило характер региональных связей:

– с переходом к рыночной экономике усиления совокупной вовлеченности российских регионов

во внешние процессы в относительном выражении не произошло, более того, наблюдается повышение замкнутости экономик, особенно в части ввоза;

– замещение вывоза экспортом, резкое снижение относительных объемов ввоза приводит к ослаблению межрегиональных связей, а следовательно, к дезинтеграции экономического пространства России, с одной стороны, а с другой, – к реальным экономическим потерям, так как трансформация межрегиональных потоков в международные ведет к утечке значительных финансовых ресурсов за пределы Российской Федерации, которые внутри страны могли бы дать кратный мультипликативный эффект.

Очевидно, что концептуальным, принципиальным отличием межрегионального и международного участия региона в рыночной экономике по сравнению с плановой является свобода хозяйствования. Однако, на наш взгляд, государство самоустранилось от подобных процессов и необходимо восстановление его участия, возможно, больше в виде не административного, а экономического регулятора в целях поддержания единства пространства и обеспечения устойчивого экономического роста страны.

Список литературы:

1. Ахунов Р.Р. Управление конкурентоспособностью в системе воспроизводственного потенциала региона: монография. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2015. – 242 с.
2. Юсупов К.Н. Стратегия экономического роста России и регионы // Региональная экономика: учебное пособие / К.Н. Юсупов, А.В. Янгиров, Р.Р. Ахунов, А.Р. Таймасов, Ю.С. Токтамышева. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2015. – 280 с.
3. Юсупов К.Н. Стратегия управления воспроизводственным потенциалом Республики Башкортостан в системе национальной экономики / под общ. ред. К.Н. Юсупова. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2012. – 256 с.
4. Янгиров А.В., Юсупов К.Н. Стратегия модернизации и повышение потенциала регионов // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2010. – № 5. – С. 17–24.
5. Юсупов К.Н., Ахунов Р.Р., Токтамышева Ю.С. Оценка инновационного эффекта в национальной и региональной экономике // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2013. – № 3. – С. 164–168.
6. Солодилова Н.З. Потенциал конкурентоспособности предпринимательских структур в регионе // Социально-экономический потенциал как основа поступательного развития постперестроечной России. – III том. – 2015. – С. 368–408.

List of literature:

1. Ahunov R.R. The management of the competitiveness of the region's potential in the reproductive system: monograph. – Ufa: Bashkir State University, 2015. – 242 p.

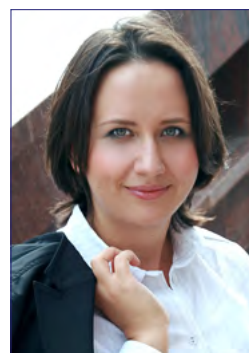
2. Yusupov K.N. Strategy of Russia's economic growth and the regions // In. Regional economy: the manual / K.N. Yusupov, A.V. Yangirov, R.R. Akhunov, A.R. Taymasov, Yu.S. Toktamysheva. – Ufa: Bashkir State University, 2015. – 280 p.
3. Yusupov K.N. The management of the Strategy of the reproductive potential of the Republic of Bashkortostan in the system of the national economy / under total. Ed. K.N. Yusupov. – Ufa: Bashkir State University, 2012. – 256 p.
4. Yangirov A.V., Yusupov K.N. The strategy of the modernization and capacity building of the regions // Econ-

- omy and Management: Scientific and practical journal. – 2010. – № 5. – С. 17–24.
5. Yusupov K.N., Ahunov R.R., Toktamysheva Y.S. The evaluation of the effect of the innovation in the national and regional economy // Economics, Statistics and Informatics. Bulletin of UMO. – 2013. – № 3. – P. 164–168.
 6. Solodilova N.Z. The potential competitiveness of business organizations in the region // Socio-economic potential as the basis for the progressive development of post-perestroika Russia. – Vol. III. – 2015. – P. 368–408.



Валиев Ш.З.

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Региональная экономика и управление» ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа



Неучева М.Ю.

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономическая теория и социально-экономическая политика» ГБОУ ВО «Башкирская академия государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан», Россия, г. Уфа

УДК 339.5

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И РЕЗУЛЬТАТОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В РОССИИ ЗА 2014 ГОД

В статье поднимается вопрос об эффективности функционирования особых экономических зон (ОЭЗ) в России. ОЭЗ появились в России 11 лет назад и достаточно динамично развиваются, однако до сих пор не оказывают существенного влияния на экономическую ситуацию в регионах. Авторы проводят оценку эффективности развития ОЭЗ по таким ключевым показателям как количество резидентов, объем инвестиций, число созданных рабочих мест, выручка резидентов, налоги и таможенные платежи, уплаченные в бюджеты всех уровней, налоговые и таможенные льготы, количество введенных в эксплуатацию объектов инфраструктуры. Приводится обзор самых успешных и самых отсталых ОЭЗ. Наилучшие показатели эффективности демонстрируют промышленно-производственные и технико-внедренческие зоны. Туристско-рекреационные зоны развиваются медленно и неэффективно. Портовые зоны находятся только на стадии строительства объектов инфраструктуры. Выявлены причины невысокой эффективности российских ОЭЗ, к которым относятся отсутствие единой стратегии развития особых экономических зон, низкое качество планирования управления развитием ОЭЗ, отсутствие «якорных» инвесторов, слабые маркетинговые стратегии, ограничения в использовании налоговых льгот для резидентов и др. Даны прогнозы развития ОЭЗ на ближайшую перспективу.

Ключевые слова: особые экономические зоны, эффективность, показатели, государственная политика, стратегия, инвестиции, управление, планирование, инфраструктура, показатели.

EVALUATION OF THE RESULTS OF SPECIAL ECONOMIC ZONES FUNCTIONING IN RUSSIA IN 2014

In the article raises the question of the effectiveness of the special economic zones in Russia is examined. SEZ appeared in Russia 11 years ago and have been developing quite rapidly, but so far there is not significant impact on

the economic situation in the regions. The authors evaluate the effectiveness of the SEZ on such key indicators as the number of residents, the amount of investment, the number of established workers, residents revenues, taxes and customs duties paid to the budgets of all levels, tax and customs benefits, the number of commissioned infrastructure. The most successful and the most backward SEZ are reviewed. Best performance indicators are shown by industrial production and technology development zones. Tourist and recreational zones are developing slowly and inefficiently. Port areas are only at the stage of construction of infrastructure facilities. The causes of low efficiency of Russian SEZ, which include the lack of a unified strategy of development of special economic zones, the low quality of management planning SEZ development, the lack of “anchor” investors, weak marketing strategies, restrictions on the use of tax incentives for residents and others are analyzed. The forecasts of SEZ in the near future are given.

Key words: special economic zones, efficiency, performance, public policy, strategy, investment, management, planning, infrastructure, performance.

В условиях макроэкономической нестабильности, обострения отношений с внешним миром и санкционной политики особые экономические зоны могут послужить толчком для развития и сглаживания последствий экономического кризиса в ряде регионов России. Первоочередными задачами функционирования ОЭЗ в России является активизация развития экономики регионов, привлечение передовых технологий, повышение уровня занятости населения и квалификации рабочей силы, создание современной инфраструктуры. В то же время создание и поддержание функционирования ОЭЗ является дорогостоящими для государства, поэтому на первый план выходят вопросы экономической и социальной эффективности их функционирования [1, с. 115].

По состоянию на 2014 год на территории России функционировали 28 ОЭЗ, в том числе:

– 6 промышленно-производственных зон (ППЗ) (в Республике Татарстан, Липецкой, Самарской, Свердловской, Псковской и Калужской областях);

– 5 технико-внедренческих зон (ТВЗ) (в г. Москве, г. Санкт-Петербурге, в Московской области, Республике Татарстан, г. Томске);

– 14 туристско-рекреационных зон (ТРЗ) (в том числе туристический кластер, состоящий из 9 ОЭЗ, а также в Алтайском крае, Республике Алтай, Республике Бурятия, Иркутской области и Приморском крае);

– 3 портовые зоны (ПЗ) (в Хабаровском крае, в Ульяновской и Мурманской областях).

Оценка эффективности функционирования ОЭЗ в России традиционно проводится на предмет соответствия плановым показателям, указанным в перспективных планах развития (Планы развития) и осуществляется с использованием абсолютных и относительных показателей, сгруппированных в пять групп:

1) абсолютные количественные показатели функционирования ОЭЗ;

2) относительные количественные показатели, отражающие эффективность деятельности резидентов ОЭЗ;

3) относительные количественные показатели, отражающие эффективность вложения средств бюджетов всех уровней в создание объектов инфраструктуры ОЭЗ;

4) относительные количественные показатели, отражающие влияние функционирования ОЭЗ на социально-экономическое развитие региона;

5) относительные количественные показатели, отражающие деятельность управляющей компании по исполнению функций по управлению ОЭЗ и созданию объектов инфраструктуры [2].

По количеству участников (резидентов) ОЭЗ и числу созданных на территории ОЭЗ рабочих мест фактические показатели соответствуют и даже несколько превышают запланированный уровень. На территориях ОЭЗ по состоянию на конец 2014 года зарегистрировано 375 резидентов ОЭЗ, в том числе 65 с участием иностранных инвесторов в составе акционеров (участников). В составе иностранных инвесторов присутствуют предприятия из 28 стран мира, в том числе такие известные компании как YOKOHAMA, BEKAERT, 3M, Huawei, Sollers, Novartis и др. За 2014 год в ОЭЗ появились 64 новых резидента, что составляет 125% от Планов развития, одновременно 33 предприятия утратили данный статус.

По состоянию на конец 2014 года на территориях ОЭЗ создано 13 608 рабочих мест, в том числе за рассматриваемый период – 3 377 рабочих мест (118% от Планов развития).

Однако по финансовым показателям наблюдается значительное отставание от Планов развития. За период функционирования резидентами ОЭЗ на территории ОЭЗ осуществлено инвестиций, в том числе капитальных вложений, на общую сумму 142 344 млн. рублей, в том числе за 2014 год – 49 090 млн. рублей, что на 5% меньше плановых значений. На один рубль государственных инвестиций приходится всего 25 копеек частных инвестиций. Объем выручки за вычетом НДС, акцизов и сумма доходов резидентов ОЭЗ за 2014 год составили 53 447 млн. рублей (64% от Планов развития), а за весь период функционирования ОЭЗ – 148 326 млн. рублей (70% от Планов развития).

На финансирование создания объектов инфраструктуры ОЭЗ (инженерной, транспортной, социальной, инновационной и др.) за 2014 год из бюджетов всех уровней выделено денег на 40% ниже

плановых значений (28 306,0 млн. рублей). В то же время объем налогов, уплаченных резидентами ОЭЗ в бюджеты всех уровней, за аналогичный период составил 3 938 млн. рублей (на 12% ниже плановых значений), а за весь период функционирования ОЭЗ – 14 703 млн. рублей. Объем уплаченных резидентами ОЭЗ таможенных платежей за 2014 год составил 4 668 млн. рублей, а объем используемых налоговых и таможенных льгот – 6 762 млн. рублей. Следовательно, налоговая доходность государства от функционирования ОЭЗ (в денежном выражении без учета социальной и инфраструктурной составляющей) составляет 27%.

Показатели деятельности ОЭЗ в РФ по состоянию на 01.01.2015

Типы ОЭЗ	ППЗ		ТВЗ		ТРЗ		ПЗ	
	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт
Число резидентов	98	105	229	220	38	44	6	6
Количество созданных рабочих мест (чел.)	8 314	8 185	4 969	5 186	186	213	23	24
Инвестиции в ОЭЗ (млн. руб.)	120 467	112 658	23 472	28 291	7 551	1 271	121	125
Выручка предприятий резидентов (млн. руб.)	190 377	119 489	21 720	28 700	84	138	0	0
Государственные инвестиции (млн. руб.)	47 376	43 286	84 921	71 042	17 932	18 499	2 117	1 261
Налоги и таможенные платежи, уплаченные в бюджеты всех уровней (млн. руб.)	–	24 741	–	5 395	20	35,1	11	11,8
Налоговые и таможенные льготы (млн. руб.)	–	15 919	–	1 838	–	0	–	0
Количество введенных в эксплуатацию объектов инфраструктуры (млн. руб.)	170	145	74	45	59	75	5	1

Источник: составлено авторами по данным Минэкономразвития России.

Анализ приведенных в таблице показателей четырех типов ОЭЗ России позволяет сделать выводы о том, что наиболее весомые результаты достигнуты зонами промышленно-производственного типа: на их территории создано наибольшее количество рабочих мест, введено в эксплуатацию большее количество объектов инфраструктуры, резиденты осуществили больший объем инвестиций в экономику ОЭЗ. К высокотехнологичным секторам экономики относятся 52% промышленных производств, размещенных на территории ППЗ, а 39% предприятий данных зон осуществляли технологические инновации.

Ежегодно Министерство экономического развития РФ публикует итоговые средневзвешенные показатели оценки функционирования резидентов ОЭЗ, выраженные в балльной шкале от 1 до 5 баллов. В 2014 году значение сводного показателя эффективности по всем типам ОЭЗ России составило 2,8 балла, что оценивается экспертами Минэкономразвития как условно-эффективное. Отметим, что его значение в 2013 году составляло 3 балла, то есть можно говорить о некотором падении эффективности ОЭЗ.

Лидерами по относительным показателям эффективности деятельности из года в год являются ОЭЗ промышленно-производственного и технико-

За 2014 год на территориях ОЭЗ построены и введены в эксплуатацию 75 объектов инженерной инфраструктуры, что на 36% ниже плановых значений.

Самые крупные государственные инвестиции в 2014 году сделаны в ОЭЗ «Иннополис» («Город программистов») в Татарстане, которая включает в себя университет, технопарк, жилую, коммерческую, социальную недвижимость и др. Крупнейшими резидентами Иннополиса стали «Ростех», российский системный интегратор «Ай-теко» и китайская компания Huawei.

Для сравнения эффективности работы различных типов ОЭЗ в таблице представлены основные показатели их деятельности [2].

внедренческого типа со значениями за весь период функционирования зон 3,7 и 3,8 баллов, в 2014 году – 3,3 и 3,3 балла соответственно. Среди них наиболее эффективными признаны ОЭЗ в Липецкой области («Липецк») (4,1 балла в 2014 году, 3,7 – в 2013 и 4,9 балла за весь период функционирования), ОЭЗ Республике Татарстан («Алабуга») (4,1; 5 и 4,4 балла соответственно), а также ОЭЗ в г. Санкт-Петербурге, Москве, Московской области и в г. Томске – более 4 баллов за весь период оценки. Зоны промышленно-производственного типа также считаются лидерами в части обеспечения регионов новыми рабочими местами, поскольку предполагают организацию трудоемких производств. В свою очередь технико-внедренческие зоны по этому показателю отстают в силу особенностей деятельности [4].

Самые худшие показатели эффективности функционирования характерны для ОЭЗ туристско-рекреационного типа – 2,6 балла за весь период существования, 2,0 – за 2014 год, что обусловлено, с одной стороны, завышенными прогнозно-плановыми значениями, предусмотренными Планами развития, а с другой стороны, отраслевыми особенностями данных ОЭЗ. Для ОЭЗ данного типа характерен недостаточный уровень маркетинговой проработки

проекта на стадии планирования и создания ОЭЗ. Эксперты отмечают несоответствие рыночному спросу проектов планировки территорий: количество, звездность, месторасположение объектов планируются без понимания специфики ведения бизнеса [5]. Кроме того, для развития туризма и рекреации необходимы большие вложения не только в инфраструктуру самой ОЭЗ, но и в инфраструктуру регионов спроса на эти услуги.

На сегодняшний момент не представляется возможным оценить эффективность деятельности ОЭЗ портового типа, поскольку они находятся только на этапе зарождения и строительства инфраструктуры.

Среди причин, обуславливающих среднюю эффективность ОЭЗ в настоящий момент, можно выделить:

- отсутствие единой стратегии развития особых экономических зон в России, в которой были бы определены цели и задачи государства в данной области и пути их реализации;

- использование ОЭЗ как инструмента компенсации имеющихся недостатков или отсутствующих факторов развития некоторых территорий, в то время как система предоставляемых резидентам ОЭЗ льгот и преференций должна способствовать реализации сравнительных преимуществ территории [3];

- низкое качество планирования управления развитием ОЭЗ, о чем свидетельствует неполная загрузка мощностей имеющихся инфраструктурных и коммерческих объектов, частичное или полное отсутствие потребителей услуг на территории некоторых ОЭЗ. Косвенным признаком такой ситуации также являются большие остатки неиспользованных финансовых ресурсов, выделенных государством, сумма которых на начало 2013 года составила 35 млрд. руб., а на конец 2014 года уже 109,7 млрд. рублей [6];

- отсутствие «якорных» инвесторов при создании ОЭЗ (особенно это характерно для туристско-рекреационных зон). Такая ситуация обусловлена не только недостатком финансовых ресурсов у потенциальных инвесторов и общим дефицитом финансовых ресурсов в экономике России. Первоначально заявленные проекты резидентов ОЭЗ часто не реализуются вследствие того, что трехсторонние соглашения о ведении деятельности резидентов прописаны в общем виде без четкого обозначения финансовых обязательств резидента;

- нецелевое использование средств и высокий уровень коррупции. В частности, по данным проверки некоторых ОЭЗ Счетной палатой в 2013 году были выявлены факты использования государственных средств в ОЭЗ, которые либо так и не были открыты, либо досрочно закрылись [7];

- отсутствие единства предпринимательской, местной управленческой и федеральной инициативы в условиях компромисса интересов хозяйствующих

субъектов и ОЭЗ. Развитие многих ОЭЗ на территории России тормозит слабая активность в действиях местной администрации;

- многочисленные ограничения в использовании налоговых льгот для резидентов ОЭЗ. В ряде случаев совокупная налоговая нагрузка на резидента ОЭЗ может несущественно отличаться от налоговой нагрузки на обычную организацию;

- отсутствие грамотной маркетинговой стратегии и неумение «продавать» ОЭЗ на внутреннем и мировом рынках.

Однако, не смотря на эти причины, очевидно, что в сегодняшних условиях мировых экономических санкций РФ, попытках изоляции от технологий и инвестиций стран развитого мира, руководству России и ее регионов особенно важно опираться на внутренние источники роста и развивать их, используя собственные ресурсы [8, с. 56].

В целом перспективы развития ОЭЗ в России являются положительными. В настоящее время ОЭЗ является динамично развивающимся сегментом экономики, который, однако, не оказывает существенного влияния на экономику страны в целом. В ближайшие годы рост будет достигнут преимущественно за счет ОЭЗ промышленно-производственного и технико-внедренческого типа: такие зоны намного чаще принимают новых резидентов, открывают новые производства, а кроме того, ТВЗ в связи со спецификой деятельности не требуют больших вложений в инфраструктуру. В то же время динамика прироста основных показателей ОЭЗ в ближайшие годы замедлится в связи с финансовыми ограничениями и введенными выше недостатками.

Список литературы:

1. Дегтярева И.В., Марьина А.В., Шалина О.И. Влияние государства на инновационные процессы // Экономическое возрождение России. – 2013. – № 2 (36). – С. 115–118.
2. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – М., 2006–2014. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>.
3. Неучева М.Ю. Особые экономические зоны как инструмент антикризисной политики / М.Ю. Неучева // Экономика региона. – 2009. – № 4. – С. 27–33.
4. Неучева М.Ю. Экономическая эффективность функционирования ОЭЗ: международный и российский подход / М.Ю. Неучева // Актуальные вопросы экономической теории: развитие и применение в практике российских преобразований: материалы III Всероссийской научно-практической конференции. – Уфа, УГАТУ, 2013.
5. Экономика: ОЭЗ-оценка-мнение. НИФИ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nifi.ru/en/nn/887-oez-301115-tass.html>.

6. Громова А.С., Кускова С.В. Оценка эффективности функционирования ОЭЗ в Российской Федерации // Вестник науки Сибири. – 2013. – № 3 (9) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sjs.tpu.ru/journal/article/download/756/551>.
7. Счетная палата отмечает неэффективность управления особыми экономическими зонами / ИТАР-ТАСС. 17.12.2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hse.ru/org/hse/tradepol/themes2>.
8. Исмагилова Т.В., Чинаев Т.В. Организационно-экономические аспекты активизации развития ресурсного потенциала депрессивных территорий // Политематический журнал научных публикаций «Дискуссия». – № 11. – 2014. – С. 56–61.

List of literature:

1. Degtyareva I.V., Marina A.V., Shalina O.I. State influence on innovation // Economic revival of Russia. – 2013. – № 2 (36). – P. 115–118.
2. The Ministry of Economic Development of the Russian Federation [Electronic resource]. – URL: <http://www.economy.gov.ru>.

3. Neucheva M.Yu. Special economic zones as instrument of regional antirecessionary politics / M.Yu. Neucheva // Economy of Region. – 2009. – № 4. – P. 27–33.
4. Neucheva M.Yu. Economic efficiency of functioning of SEZ: international and Russian approach / M.Yu. Neucheva // Actual questions of economic theory: the development and application in practice of Russian reforms: Materials III All-Russian scientific-practical conference. – Ufa, USATU, 2013.
5. Economy: SEZ-score-view. NIFI [Electronic resource]. – URL: <http://www.nifi.ru/en/nn/887-oez-301115-tass.html>.
6. Gromova A.S., Kuskova S.V. Evaluating the effectiveness of the functioning of SEZ in the Russian Federation // Science Bulletin of Siberia. – 2013. – № 3 (9) [Electronic resource]. – URL: <http://www.sjs.tpu.ru/journal/article/download/756/551>.
7. The Audit Chamber noted the inefficiency of the special economic zones / ИТАР-ТАСС. 12/17/2013 [Electronic resource]. – URL: <http://www.hse.ru/org/hse/tradepol/themes2>.
8. Ismagilova T.V., Chinayev T.V. Organizational and economic aspects of development of resource potential depressed areas // Polythematic journal of scientific publications «Discussion». – № 11. – 2014. – P. 56–61.



Зайнашева З.Г.

доктор экономических наук,
профессор кафедры «Региональная экономика и управление»
ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса»,
Россия, г. Уфа



Габидуллина Э.В.

кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Региональная экономика и управление»
ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса»,
Россия, г. Уфа



Смильгина К.Л.

магистрант
ГБОУ ВО «Башкирская академия государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан»,
Россия, г. Уфа

УДК 33

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА И ДОСТУПНОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ

В данной статье исследуется электронное правительство как пример современных технологий предоставления государственных услуг населению. Электронное правительство способствует повышению уровня прозрачности государственных услуг, предотвращению коррупции, повышению эффективности государственного управления на всех уровнях, что, без сомнения, отражает современные требования к деятельности органов государственного и муниципального управления. Используя методы анализа и синтеза информации, авторы статьи рассматривают примеры реализации электронного правительства в различных странах мира,

в статье приведены статистические данные, характеризующие степень охвата и качество электронных услуг, уровень развития ИКТ-инфраструктуры и развитие человеческого потенциала в таких странах – лидерах по предоставлению государственных услуг в электронном виде, как Южная Корея, Австралия, Сингапур, Франция и др. В ходе исследования выявлены причины нахождения России по данным показателям за пределами двадцатки лучших. В статье также проведен анализ четырех основных моделей построения электронного правительства с выявлением особенностей каждой модели и специфики работы каждой страны. По итогам данного анализа сделан вывод, что создание, внедрение и успешное функционирование электронного правительства основывается на развитии определенных, сформулированных в заключении направлений.

Ключевые слова: государственные услуги, органы государственной и муниципальной власти, электронное правительство, коммуникационные технологии, индекс развития электронного правительства, модели электронного правительства.

FOREIGN EXPERIENCE OF IMPROVING THE QUALITY AND ACCESSIBILITY OF PUBLIC SERVICES

This article examines e-government as an example of modern technology providing state services to the population. E-government contributes to the transparency of public services, corruption prevention, improve the efficiency of public administration at all levels, no doubt a reflection of modern requirements to the activities of bodies of state and municipal management. Using methods of analysis and synthesis of information the authors consider the examples of implementation of e-government in different countries of the world, in the article the statistical data characterizing the scope and quality of electronic services, the level of development of ICT infrastructure and human development in these countries-the leaders in providing state services in electronic form as South Korea, Australia, Singapore, France, etc. The study identified the reasons for the finding by indicators outside the top twenty. The article also analyzed the four main models of e-government with the identifying features of each model and the specifics of each country. According to the results of this analysis concluded that the development, implementation and successful functioning of e-government is based on the development of certain formulated in the conclusion of the directions.

Key words: public services, bodies of state and municipal authorities, e-government, communication technologies, the development index of e-government, model of e-government.

Государственными услугами в Российской Федерации признаются услуги, оказываемые юридическим и физическим лицам органами государственной власти и местного самоуправления (ОГМУ) в рамках выполнения ими собственных функций. Перечень государственных услуг, их качество, тарифы и правила предоставления регламентируются органами государственной власти [16, 17]. На сегодняшний день спектр социально-значимых услуг, предоставляемых населению, настолько широк и разнообразен, а требования к их качеству так высоки, что государству и некоммерческим структурам, их предоставляющим, необходимо внедрять и реализовывать новые стандарты собственной деятельности и, как следствие, использовать современные методы управления данной системой [18]. Зарубежный опыт отношений государства с гражданами и юридическими лицами по предоставлению и получению государственных услуг рассматривает их как отношения «услугодателя и услугополучателя» и использует в их организации новейшие технологии и механизмы. Динамичное развитие информационного общества в настоящее время определяет необходимость интенсивного развития инфраструктуры электронного правительства.

Зарубежный опыт доказывает, что внедрение технологий электронного правительства предоставляет гражданам, а также субъектам малого и среднего предпринимательства доступ к высококачественным услугам государственных органов и одновременно уменьшает стоимость данных услуг [5, с. 263].

Кроме того, внедрение электронного правительства является решением конкретных проблем, существующих сегодня в практике государственного управления (необходимость повышения уровня прозрачности государственных услуг, предотвращение коррупции, повышение эффективности государственного управления на всех уровнях), и способом открытия новых каналов политической коммуникации для государства и общества, а также способствует повышению уровня доверия граждан к власти [7, с. 247].

Как отмечалось в отчете Организации Объединенных Наций «Электронное правительство на перепутье», понятие электронного правительства многогранно и, по сути, определяет обеспечение государственного управления современными компьютерными и коммуникационными технологиями. Внедрение электронного правительства требует изменения количества и характера функций государственных

органов, внедрения административных электронных регламентов деятельности. Хотя, по мнению многих специалистов, электронное правительство является скорее прикладным решением, способом модернизации уже существующих структур и отношений, а не самостоятельной комплексной трансформацией самих принципов организации управления государством [6, с. 14].

В научной литературе встречается более конкретизированное определение электронного правительства как системы электронного документооборота государственного управления, основанной на автоматизации всей совокупности управленческих процессов в масштабах страны и служащей цели существенного повышения эффективности государственного управления и снижения издержек социальных коммуникаций для каждого члена общества. Отмечается, что создание электронного правительства предполагает построение общегосударственной распределенной системы общественного управления, реализующей решение полного спектра задач, связанных с управлением документами и процессами их обработки [10, с. 93].

Концепция электронного правительства возникла на Западе в конце 1990-х годов. Отправной точкой появления и формирования указанной концепции считается кризис господствовавшей бюрократической модели управления, а также подрыв доверия населения к традиционным политическим институтам, обеспечивавшим легитимность власти на протяжении всего столетия [3, с. 181]. Преобразования затронули работу государственного аппарата и были направлены на эффективное использование ресурсов, расширение спектра и повышения качества государственных услуг, а также построение более эффективной системы социально-политического взаимодействия государства и гражданского общества. В процессе поиска средств

высокой эффективности и низкой стоимости оказалось, что информационные технологии могут стать отличным подспорьем в решении сложившихся проблем, выступая в роли катализатора, а подчас и главного инструмента преобразований [7, с. 259].

На сегодняшний день программы электронного правительства реализуются на тех или иных этапах практически во всех странах мира. Топ стран – лидеров в области электронного правительства в соответствии с рейтингом Организации Объединенных Наций характеризуется, прежде всего, высоким экономическим развитием [13, с. 77].

Индекс развития электронного правительства Организации Объединенных Наций разрабатывается раз в два года для 193 стран. Математически индекс развития электронного правительства представляет собой средневзвешенное значение трех наиболее важных показателей электронного правительства: широты и качества онлайн-услуг, уровня развития телекоммуникационной инфраструктуры и объема человеческого капитала. Каждая из этих размерностей представляет собой комплекс независимых переменных [1, с. 32].

Лидером рейтинга стран мира по уровню развития электронного правительства в 2014 году стала Южная Корея (индекс – 0,9462). Далее следуют: Австралия (0,9103), Сингапур (0,9076), Франция (0,8938), Голландия (0,8897), Япония (0,8874), США (0,8748), Великобритания (0,8695), Новая Зеландия (0,8644) и Финляндия (0,8449). Россия не изменила свою позицию с 2012 года и осталась на 27 месте (индекс – 0,7296). Топ стран – лидеров в области электронного правительства согласно исследованию, проведенному Организацией Объединенных Наций в 2014 году, представлен в таблице.

Рейтинг стран – лидеров по уровню развития электронного правительства в 2014 году

Позиция в рейтинге	Страна	Общий индекс	Компоненты		
			Степень охвата и качество электронных услуг	Уровень развития ИКТ-инфраструктуры	Развитие человеческого потенциала
1	Южная Корея	0,9462	0,9764	0,9350	0,9273
2	Австралия	0,9103	0,9291	0,8041	0,9978
3	Сингапур	0,9076	0,9921	0,8793	0,8515
4	Франция	0,8938	1,0000	0,8003	0,8812
5	Голландия	0,8897	0,9291	0,8175	0,9224
6	Япония	0,8874	0,9449	0,8553	0,8621
7	США	0,8748	0,9449	0,7406	0,9390
8	Великобритания	0,8695	0,8976	0,8534	0,8574
9	Новая Зеландия	0,8644	0,8425	0,7506	1,0000
10	Финляндия	0,8449	0,7717	0,8594	0,9037
...
27	Россия	0,7296	0,7087	0,6413	0,8388

Причиной того, что Россия не улучшила позицию в рейтинге в 2014 году, является, прежде всего, недостаточная развитость сервисов электронного правительства, предоставляемых онлайн полностью или частично. Если информирование граждан России об электронных сервисах предоставления государственных услуг составители рейтинга оценили на 91 балл из 100, то стадия развития данных сервисов набрала только 35 баллов.

Возвращаясь к десятке стран-лидеров, с научной точки зрения представляет интерес анализ применяемых моделей построения столь успешных инфраструктур электронного правительства. Эксперты выделяют четыре основные модели построения электронного правительства:

- англо-американская модель (США, Канада, Великобритания);
- континентально-европейская модель (страны Западной, Центральной и Восточной Европы);
- азиатская модель (Южная Корея, Сингапур);
- российская модель [14, с. 35].

Англо-американская модель электронного правительства получила распространение в Великобритании, США и Канаде.

Канада является одной из первых стран в мире, решивших проблему открытого доступа к информации. Пятилетний проект внедрения системы электронного правительства, разбитый на три этапа реализации, позволил на сегодняшний день органам государственной власти Канады работать и напрямую взаимодействовать с населением посредством информационного портала, объединяющего более половины тысячи сайтов. Отказ от необходимости непосредственного посещения служб гражданами и обработки бумажной документации, по оценке Canada eGovernment Resource Centre, за последние три года сократил государственные расходы канадского бюджета почти на 10 млрд. долларов [8, с. 351].

Вслед за Канадой эксперты Соединенных Штатов Америки разработали Стратегию развития электронного правительства, предполагающую повышение эффективности работы федерального правительства такими способами, как

- упрощение информационного сервиса;
- исключение дублирующих друг друга и избыточных уровней правительственного управления;
- облегчение поиска информации и получения услуг от федерального правительства для граждан, предпринимателей, правительственных и федеральных служащих;
- нацеленность правительственных структур на быстрое удовлетворение потребностей граждан;
- создание условий для претворения в жизнь дру-гих инициатив федерального правительства по повышению эффективности его деятельности [13, с. 55].

Последствиями реализации мероприятий разработанной Стратегии развития электронного правительства явилось сокращение масштабов, а в некоторых случаях и полное искоренение, дублирования одних и тех же функций в разных правительственных агентствах, что значительно облегчило гражданам доступ к ним и сократило расходы на содержание избыточных служб и ведомств [4, с. 119].

Основной программой инфраструктуры электронного правительства Великобритании стала программа «Электронные граждане, электронный бизнес, электронное правительство. Стратегическая концепция обслуживания общества в информационную эпоху» с основным акцентом на решении следующих проблем:

- расширение спектра предоставляемых правительством сервисных услуг;
- обеспечение более эффективного использования социальной информации в органах государственной власти;
- создание технических и образовательных условий для полного охвата гражданами правительственных услуг [2, с. 305].

История успеха развития программы британского электронного правительства является наиболее показательной. Разрозненные государственные интернет-ресурсы были объединены, а для стимулирования спроса на новые сервисы были предприняты беспрецедентные меры: в законодательство были внесены поправки, обеспечивающие налоговые льготы для тех, кто осуществляет обязательные платежи в электронном виде. На сегодняшний день в Великобритании 75% сервисов являются доступными в электронном виде [15, с. 85].

Таким образом, основу англо-американской модели информатизации государства составляют: исключение избыточных функций органов власти, сервисное предоставление гражданам государственных услуг, а также удовлетворение потребностей граждан посредством информационных технологий. Данная модель способствует развитию транзакций, оплаты максимального количества услуг в сети Интернет, что существенно экономит бюджетные средства [8, с. 357].

Континентально-европейская модель электронного правительства отличается:

- существованием надгосударственных институтов, рекомендации которых обязательны для исполнения всеми странами Европейского Союза;
- высокой степенью интеграции европейских народов и стран, что выражено в единой валюте, в едином европейском информационном пространстве, в свободном передвижении капиталов, энергии, информации;
- жестким законодательством, регулирующим информационные отношения и информационные потоки,

циркулирующие в европейском информационном пространстве [9, с. 128].

Управление и деятельность национальных правительств и надгосударственных структур в этой модели характеризуются применением высоких технологий с ориентацией на нужды граждан – пользователей информационными сетями и системами. Данный тип управления позволяет потребителю (избирателю, гражданину, представителю общественности) получать правительственную информацию в режиме реального времени и успешно выполнять свой гражданский долг, используя систему электронного голосования или сервисные услуги правительства при уплате налогов и штрафов [12, с. 60].

Азиатскую модель электронного правительства отличает специфический стиль управления, азиатский тип корпоративной культуры и многослойная система государственного управления, организованного по принципу иерархической пирамиды.

Правительством Южной Кореи при формировании модели электронной демократии основной акцент сделан на удовлетворении информационных потребностей населения и внедрении информационно-коммуникативных технологий в систему культуры и образования. Успешное развитие «электронной демократии» позволило гражданам Южной Кореи усвоить мысль о собственной значимости и возможности действительного влияния на дела государства и обще-

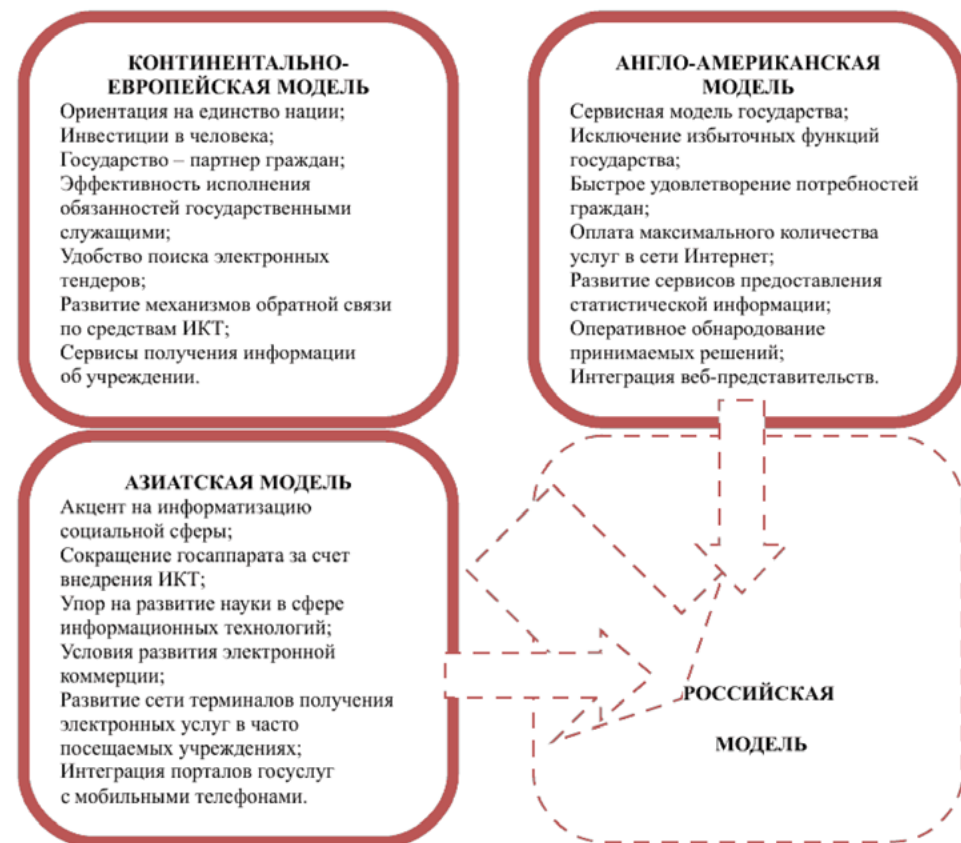
ства. Важным и полезным в корейском опыте является осмысленная и дальновидная политика государства в деле развития электронной коммуникации [7, с. 250].

В настоящее время гражданам этой страны доступно более двух тысяч операций. Южная Корея с солидным отрывом опережает другие государства и по уровню развития системы, и по степени ее популярности среди граждан. В общественных местах располагаются специальные терминалы, в которых легко найти нужную информацию или распечатать любую справку.

Южная Корея ежегодно занимает лидирующие позиции как по средней скорости Интернета, так и по степени охвата широкополосной сетью населения. Несколько лет назад в государственном секторе страны была введена стопроцентная система электронного документооборота.

Функционирование системы электронного правительства позволило за последние два года сэкономить для госбюджета более 1 млрд. долларов и сократить число служащих почти на девять тысяч человек. Общий социально-экономический эффект оценивается в 16 млрд. долларов [12, с. 222].

Систематизируя опыт вышеуказанных стран, можно выделить ряд успешных направлений в каждой рассмотренной модели внедрения системы электронного правительства. Возможности внедрения в российскую практику преимуществ электронного правительства зарубежных стран представлены на рисунке.



Возможности внедрения в российскую практику преимуществ электронного правительства зарубежных стран

Создание, внедрение и успешное функционирование электронного правительства, несмотря на разнообразие представленных моделей, основывается на развитии следующих направлений:

- введение тотального электронного документооборота внутри страны;
 - максимального перевода в электронную форму взаимоотношений государства и гражданского общества;
 - использовании сети Интернет для организации интерактивной связи и установления эффективной обратной связи государственных органов с населением;
 - формировании диалогической по форме политической коммуникации, обеспечивающей контроль за управленческой деятельностью правительства как в процессе принятия решений, так и в их реализации.
- Практическое воплощение этих задач станет не только способом получения своевременной информации о реакции граждан, но и эффективным осуществлением идеи сознательного участия и активного включения граждан в процессы решения наиболее значимых проблем современного развития.

Список литературы:

1. Анохина Н.В. Электронное правительство для народа: обзор исследования ООН за 2014 г. / Н.В. Анохина // Политическая наука. – 2014. – № 1. – С. 28–42.
2. Бесчастнова Л.В. Административно-правовое регулирование государственных услуг / Л.В. Бесчастнова // Информационное право. – 2008. – 26 с.
3. Винницкий А.В. Институт публичных услуг в России: перспективы в контексте европейского опыта / А.В. Винницкий // Адм. и муницип. право. – 2013. – № 4. – С. 299–308.
4. Гулящих Н.Е. Аутсорсинг как инструмент управления современного предприятия // Вестник Ижевского государственного технического университета. – 2008. № 3. – С. 57–59.
5. Гутри И.С. Основные стратегии формирования электронного правительства // Технологии информационного общества – Интернет и современное общество: труды VI Всерос. объединенной конф., Санкт-Петербург, 3–6 ноября 2003 г. – СПб.: Изд-во Филол. фак. СПбГУ. – 2003. – С. 118–120.
6. Добронравов А.Н. Субконтракция и аутсорсинг // Финансовый менеджмент. – 2003. – № 3. – С. 17–19.
7. Мухин В.И. Исследование систем управления. – М.: Экзамен, 2002. – 321 с.
8. Рысаев И.Ш., Гайнуллин А.Ю. Концепция «нового государственного управления» как основа трансформации государственного сектора: «за» и «против» // Актуальные проблемы развития системы государственного и муниципального управления: сборник научных статей преподавателей, аспирантов и магистрантов / науч. ред. И.Ш. Рысаев. – Уфа: БАГСУ, 2013. – 231 с.

List of literature:

1. Anohina N.V. E-government for the people: a review of research 2014 UN / N.V. Anohin // Political science. – 2014. – № 1. – P. 28–42.
2. Beschastnova L.V. Administrative and legal regulation of public services / L.V. Beschastnova // Information law. – 2008. – P. 26.
3. Vinnytsky V.A. Institute of public services in Russia: prospects in the context of European experience / A.V. Vinnytsky // Administrative and municipal law. – 2013. – № 4. – P. 299–308.
4. Gulyashih N.E. Outsourcing as a management tool for modern enterprises // Bulletin of Izhevsk state technical University. – 2008. – № 3. – P. 57–59.

5. Guthrie C.I. Basic strategies of forming e-government // Information society Technologies – Internet and modern society: Tr. VI all Russian. Joint Conf. St. Petersburg, Russia, 3–6 November 2003, St. Petersburg.: Publishing house of the Philological faculty. FAK. – St. Petersburg state University. – 2003. – P. 118–120.
6. Dobronravov A.N. Subcontractee and outsourcing // Financial management. – 2003. – № 3. – P. 17–19.
7. Muhin V.I. Research of management systems. – Moscow: Exam, 2002. – P. 321.
8. Rysaev I.Sh., Gainullin A.Yu. The Concept of «new public management» as the basis for transforming the public sector: «for» and «against» // Actual problems of development of system of state and municipal management: Sat. scientific. articles teachers, graduate students and undergraduates / ed. I.Sh. Rysaev. – Ufa: BASSA, 2013. – P. 231.
9. Smilgina K.P. The Multifunctional centers providing state and municipal services in the Republic of Bashkortostan: first results, main problems and prospects / K.P. Smilgina // Actual problems of development of system of state and municipal management: collection of scientific articles of teachers, graduate students and undergraduates / ed. I.Sh. Rysaev. – Ufa: BASSA, 2013. – P. 74–78.
10. Fedotov V.V. Methods of assessing and monitoring the degree of satisfaction of the consumer // Methods of quality management. – 2005. – № 9. – P. 59–69.

11. Kettl D. The Global Public Management Revolution, 2005. – P. 30–33.
12. Kim Viborg Andersen. E-government and Public Sector Process Rebuilding: Dilettantes, Wheel Barrows, and Diamonds. Kluwer academic publishers, 2004. – P. 58–62.
13. Lee H., Lee Y., Yoo D. The determinants of perceived service quality and its relationship with satisfaction // Journal of Services Marketing, 2000. – P. 217–231.
14. Lehtinen, Jarmo R. Asiakasohjautuva palveluyritys (Customer-driven service firm). In Finnish. Weilm+Goos, Espoo, Finland, 1983. – P. 73–79.
15. Machlup F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States. – Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1992. – P. 54–59.
16. Zainasheva Z.G. Problems of formation of personnel potential of the state and municipal services in modern conditions // Bulletin of University (State. University of management): Section «Government and politics». – Moscow, 2015. – № 6. – P. 29–33.
17. Zainasheva Z.G., Meshkova N.G. Modern criteria for assessing the quality and accessibility of public services // El. the scientific journal «Economics of quality», 2015. – № 39 (FBU «Test-S.-Petersburg»).
18. Zainasheva Z.G., Semkina O.S. Public-private partnership in the provision of socially important services // Bulletin of University (State University of management). – Moscow, 2013. – № 3. – P. 29–37.



Зимин А.Ф.

доктор экономических наук, профессор
кафедры «Экономика и управление на предприятиях
торговли и общественного питания»
Уфимского института (филиала)
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»,
Россия, г. Уфа



Тимирязова В.М.

кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Экономика и управление на предприятиях
торговли и общественного питания»
Уфимского института (филиала)
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»,
Россия, г. Уфа

УДК 332.1

ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

Рынок потребительских товаров, с точки зрения территориальной локализации, является пространством синергетически взаимодействующих региональных рынков потребительских товаров, встроенных в экономику соответствующих регионов, в рамках которых весьма рельефно проявляются законы спроса и пред-

ложения, процессы воспроизводства, ценообразования и другие. В работе поднимается проблема пространственной неоднородности рынка потребительских товаров, предлагаются показатели оценки специализации территорий и локализации отдельных процессов в рамках субъектов РФ. Значения коэффициента локализации, индекса Морана, индекса Тейла и индекса Херфиндаля показали высокую степень локализации процессов в центральной части РФ, при этом сравнение показателей 2005 и 2015 годов позволили установить снижение локализации в производстве продукции сельского хозяйства. В исследовании авторы пытаются уйти от территориального подхода в определении пространственной организации рынка потребительских товаров, расширяя границы исследования за счет включения виртуального рынка потребительских товаров. Покупатели и продавцы рынка потребительских товаров в разрезе субъектов РФ по-разному вовлечены в виртуальный рынок потребительских товаров, при этом наибольшее развитие виртуального рынка потребительских товаров наблюдается в Москве и Московской области.

Ключевые слова: рынок потребительских товаров, пространственная организация.

SPATIAL ORGANIZATION IN THE CONSUMER GOODS MARKET

The market of consumer goods, from the point of view of territorial localization, is a space of synergy of regional consumer markets. These markets are integrated into the regional economy. Within these markets differently manifested the laws of supply and demand, reproduction processes, pricing, and others. The paper raises the problem of spatial heterogeneity of the consumer market. The authors propose indicators for assessing areas of specialization and localization of individual processes within the regions of the Russian Federation. The values of the coefficient of localization, Moran index, Theil index and Herfindahl index showed a high degree of localization of the processes in the central part of Russia. Reduced localization in the production of agricultural products is determined by comparing 2005 and 2015. The authors are trying to get away from a territorial approach in determining the spatial organization of the consumer market. They expand the boundaries of the study by including the virtual market of consumer goods. Buyers and sellers of consumer goods market in various regions of Russia are involved in different ways in the virtual market of consumer goods. The greatest development of the virtual consumer market is observed in Moscow and the Moscow region.

Key words: consumer market, the spatial organization.

Понятие «пространство», появившееся еще в античные времена, давно вышло за рамки физической науки, став слишком многогранным и многозначным. Пространственные аспекты экономики начали изучаться в XVIII веке получив наибольшее развитие в конце XIX – начале XX века. Спектр работ, затрагивающих вопросы пространственной организации региональной экономики, довольно широк. «Пространство, как и всякая сложная система, имеет собственную иерархию (элементы пространства организованы между собой определенным образом, их взаимосвязи носят устойчивый характер и основываются на принципах соподчиненности)» [9]. Учитывая эту многослойность для более глубокого исследования необходимо переходить от исследования более крупных систем к исследованию более мелких.

Региональный рынок потребительских товаров является неотъемлемой частью региональной экономики и представляет собой систему взаимосвязанных отношений, развивающихся между производителями, оптовыми и розничными продавцами и покупателями в рамках сложившейся рыночной инфраструктуры, направленную на получение эффектов участниками воспроизводственного процесса. На размещение субъектов рынка потребительских

товаров оказывают влияние различные факторы, тем самым определяя пространственную организацию рынка потребительских товаров. Рынок потребительских товаров обладает рядом свойств, значительно отличающих его от других рынков. На рынке потребительских товаров происходит распределение и обмен товаров, что определяет роль рынка потребительских товаров в воспроизводственном цикле. На рынок потребительских товаров, имеющий область пересечения с потребительским рынком товаров, возлагается очень важная роль – удовлетворение потребностей населения, реализация которой во многом определяется развитием розничных сетей [2, 12]. В этих условиях исследование пространственной организации рынка потребительских товаров является важной с точки зрения обеспечения равномерного социально-экономического развития территорий.

В научной литературе «отсутствует единый подход к пониманию пространственной организации». Более того, несмотря на явный интерес к характеристике особенностей пространственной организации, который демонстрируется авторами значительного числа исследований, многими отмечается, что определение самого понятия «пространственная организация» практически не встречается в их работах» [9].

В самом общем виде организованность пространства понимается как «внутренняя упорядоченность отдельных частей целого» [8]. И.М. Маергойз определяет ее как совокупность определенным образом размещенных и расчлененных территориальных элементов, находящихся в сложном взаимодействии в процессе развития и функционирования народно-хозяйственной системы. Территориальный подход, как отмечают Е.Г. Анимича и В.А. Сухих, является традиционным и доминирующим в экономической науке в трактовке экономического пространства [1]. Однако пространство представляет собой многомерную структуру (в отличие от территории (двухмерной)).

Вглядываясь в изменяющееся представление о рынке потребительских товаров, мы обнаружим необходимость ухода от территориального рассмотрения пространства. Современный рынок потребительских товаров имеет как реальный, так и виртуальный слой, на нем реализуются как реальные, так и виртуальные товары. Развитие интернета привело к возникновению виртуального рынка потребительских товаров. Наряду с реальным рынком потребительских товаров он является частью рынка потребительских товаров, изменяя общее представление о его пространственной организации, создавая предпосылки для его исследования не в общепринятой двумерной модели территории, а в трехмерной, на которой отдельные предприятия, производящие виртуальные товары, могут быть и не привязаны к ним.

Таким образом, региональный рынок потребительских товаров представляет собой сложную пространственно-экономическую систему, а изменения, определяемые научно-техническим прогрессом, требуют более усложненного понимания пространства применительно к рынку потребительских товаров.

Для целей дальнейшего исследования под «пространственной организацией рынка потребительских товаров» нами понимается совокупность определенным образом размещенных и расчлененных элементов рынка потребительских товаров, находящихся в сложном взаимодействии в процессе его развития и функционирования как в реальном, так и в виртуальном пространстве.

Углубляясь в многослойность пространства, необходимо отметить, что в его состав входят различные слои, которые взаимосвязаны между собой. Спрос на рынке потребительских товаров можно представить как потребность, которая пространственно распределена и имеет денежное выражение. Предложение выступает в виде пространственно рассредоточенной совокупности товаров, поставляемых продавцами на рынок по определенной цене. Таким образом, пространственная организация рынка потребительских товаров определяется всей

совокупностью ее элементов и их динамикой, которая может быть оценена.

В теории пространственной организации экономики сформировался целый ряд показателей, которые используются для его оценки и могут быть применены для оценки пространственной организации рынка потребительских товаров.

Индекс локализации (I_l) показывает степень специализации некоторой территории (обычно региона страны) на данном явлении по отношению к более крупной территории (обычно стране): во сколько раз концентрация рассматриваемого явления (точнее, его абсолютных объемов – для экономики это может быть число занятых, объем производства и т. д.) в данном регионе больше или меньше, чем в среднем по стране [3]. Если коэффициент больше единицы, то предполагается считать данную отрасль отраслью специализации. Одновременно может рассчитываться и коэффициент локализации (K_l), показывающий степень локализации отдельных процессов в рамках страны.

$$K_l = \frac{\frac{1}{2} \sum_i^n |x_i - y_i|}{100},$$

$$I_l = \frac{x_i}{y_i},$$

где x_i – доля i -го региона в общем объеме факторного признака; y_i – доля i -го региона в общем объеме результативного явления; n – число i -х регионов [11].

Чаще всего их применяют для оценки локализации конкретного производства на территории региона. Однако при их расчете могут использоваться различные частные показатели материального потока и базисные. Так, Г.В. Савин использовал значения удельного веса i -го района в реализации продукта и удельного веса i -го района в численности округа (базисный показатель) [7]. В нашем случае если за результативное явление взять оборот розничной торговли, а за факторный – доходы населения или объем промышленного производства, можно определить локализацию производства или потребления в рамках пространственно организованного рынка потребительских товаров. Расчет показал, что относительно распределения оборота розничной торговли производство продукции сельского хозяйства смещено в Южный, Северо-Кавказский федеральные округа; производство потребительских товаров – в Северо-Западный федеральный округ.

В литературе предлагаются и другие характеристики пространственной концентрации, наиболее известными из которых являются индекс Тейла, индекс Херфиндаля – Хиршмана [4]. Их расчет показал, – наибольшая концентрация наблюдается по показателю оборот оптовой торговли (Индекс Тейла 0,58, Индекс Херфиндаля 0,34), объему производства

Таблица 1

Коэффициент локализации в разрезе показателей развития рынка потребительских товаров

Наименование	Совокупные денежные доходы населения	Продукция сельского хозяйства в фактически действовавших ценах	Производство потребительских товаров
Центральный федеральный округ	0,99	0,75	1,16
Северо-Западный федеральный округ	1,08	0,54	1,85
Южный федеральный округ	0,93	1,66	0,91
Северо-Кавказский федеральный округ	0,97	1,56	0,45
Приволжский федеральный округ	0,97	1,28	1,02
Уральский федеральный округ	1,00	0,67	0,34
Сибирский федеральный округ	1,01	1,24	0,90
Дальневосточный федеральный округ	1,25	0,86	0,33
Коэффициент локализации	0,019	0,166	0,135

потребительских товаров (Индекс Тейла 0,42, Индекс Херфиндаля 0,24). Проводимые ранее исследования показали, что оборот оптовой торговли сконцентрирован в г. Москве и г. Санкт-Петербурге. Таким образом проведенные расчеты только подтвердили существующее положение дел.

Часто для выявления пространственных эффектов применяется индекс Морана (аналог пространственных коэффициентов).

$$I_m = \frac{N}{\sum_i \sum_j w_{ij}} \frac{\sum_i \sum_j w_{ij} (x_i - \bar{x})(x_j - \bar{x})}{\sum_i (x_i - \bar{x})^2},$$

где N – число регионов; \bar{x} – среднее значение показателя x (по регионам); w_{ij} – элементы матрицы весов расстояний.

При $I_m > E(I)$ имеется положительная пространственная автокорреляция, то есть в целом значения наблюдений в соседних территориях являются подобными. При $I_m < E(I)$ – отрицательная автокорреляция, то есть в целом значения наблюдений в соседних территориях отличаются. При $I_m = E(I)$ значения наблюдений в соседних территориях расположены случайным образом.

Локальный индекс Морана (LISA – Local Index Spatial Autocorrelation) вычисляется по формуле [6]:

$$L_{imi} = N \frac{(x_i - \bar{x}) \sum_j w_{ij} (x_j - \bar{x})}{\sum_i (x_i - \bar{x})^2}.$$

При $L_{imi} < 0$ имеется отрицательная автокорреляция для территории (района) i , то есть данная территория по данному значению существенно отличается от соседних территорий (outlier). При $L_{imi} > 0$ – автокорреляция положительная, то есть данная территория по данному значению подобна соседним территориям (cluster). При $|L_{imi}| > |L_{imj}|$ – подобие/различие территории i с окружающими ее соседними территориями является большим, чем в случае территории j и ее соседей.

Матрица пространственных весов задается экзогенно, поэтому ее спецификация является наиболее сложным и спорным вопросом в моделировании пространственных взаимосвязей. В текущем исследовании использовались матрицы обратных географических расстояний между федеральными округами, стандартизированные по строкам.

Таблица 2

Индекс Морана в разрезе показателей развития рынка потребительских товаров

Наименование	Совокупные денежные доходы населения	Продукция сельского хозяйства в фактически действовавших ценах	Производство потребительских товаров
Центральный федеральный округ	-0,53	-0,40	-0,28
Северо-Западный федеральный округ	-0,22	0,12	0,17
Южный федеральный округ	-0,30	-0,27	-0,29
Северо-Кавказский федеральный округ	-0,51	-0,58	-0,54
Приволжский федеральный округ	0,13	0,10	0,12
Уральский федеральный округ	-0,07	-0,16	-0,21
Сибирский федеральный округ	0,01	0,01	0,02
Дальневосточный федеральный округ	-0,03	-0,01	-0,01
Глобальный индекс Морана	-0,19	-0,15	-0,13

Проведенные расчеты показывают, что рынок потребительских товаров пространственно неоднороден. Расчет аналогичных показателей за 2005 год показал, что за последние 10 лет пространственно организованный рынок потребительских товаров развивался по пути снижения локализации. При этом наиболее ярко это выражается в части производства продукции сельского хозяйства. На это оказало влияние развитие научно-технического процесса, изменение технологий. Изменились и индивидуальные индексы Морана, что отразилось на значении Глобального индекса Морана, показывающего ослабле-

ние отрицательной автокорреляции, то есть в целом значения наблюдений в соседних территориях стали отличаться меньше. Наблюдаемая тенденция, на наш взгляд, положительна, она способствует повышению обеспеченности рынков потребительскими товарами, удовлетворенности потребителей и устойчивости социально-экономического состояния региона в целом.

Среди сохраняющихся и наиболее ярко проявляющихся особенностей пространственной организации рынка потребительских товаров является сильная концентрация оптового оборота в г. Москве и г. Санкт-Петербурге (см. рис.).



Оборот оптовой торговли в разрезе субъектов Российской Федерации в 2015 г.

Проведенные нами ранее исследования показали, что в большинство субъектов РФ импортные товары поступают опосредованно через порты Санкт-Петербурга и перевалочные склады г. Москвы, что не может не сказываться на стоимости товаров. Основные поставки осуществляются юридическими лицами, зарегистрированными в г. Москве. Как следствие, в этих субъектах концентрируются финансовые потоки [10]. С целью снижения локализации регионы должны активнее устанавливать прямые связи с зарубежными предприятиями на поставку продукции, активнее развивать собственные логистические маршруты.

Рассматривая пространственную организацию рынка потребительских товаров, нельзя не затронуть и развитие виртуального рынка. Покупатели и продавцы рынка потребительских товаров в разрезе субъектов РФ по-разному вовлечены в виртуальный рынок потребительских товаров. Ориентируясь на количество зарегистрированных доменных имен и географию их распределения, предоставляемые Координационным центром национального домена сети Интернет (<http://www.cctld.ru/ru/>) и на количе-

ство запросов «интернет-магазин» пользователями Яндекс (<http://wordstat.yandex.ru>), мы рассчитали Глобальный индекс Морана. Расчеты показали наиболее сильную отрицательную автокорреляцию Центрального и Северо-Кавказского федеральных округов. Они наиболее сильно отличаются от своих соседей. При этом Центральная часть России наиболее сильно вовлечена в виртуальный рынок: 33% всех доменных имен в зоне ru зарегистрировано в Москве и Московской области, 36% всех запросов «интернет-магазин» относится к жителям этих же субъектов РФ.

Таким образом, рынок потребительских товаров пространственно неоднороден. Наблюдается сохранение высокой локализации оптового оборота и оборота виртуального рынка потребительских товаров. Если последнее пока определяет особенность развития рынка потребительских товаров в рамках отдельных субъектов РФ, то локализация по оптовому обороту указывает на несовершенство пространственной организации рынка потребительских товаров, требующее его регулирования.

Список литературы:

1. Анимитца Е.Г. Пространственно-временная парадигма в социоэкономике: региональный аспект / Е.Г. Анимитца, В.А. Сухих. – Пермь: ПГУ, 2007. – С. 46.
2. Валиев Ш.З. Состояние развития розничных торговых сетей в условиях вступления России в ВТО / Ш.З. Валиев, Е.В. Жилина // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2014. – № 2 (34). – С. 29–33.
3. Голяшев А.В. Товарная специализация штатов США в межрегиональном обмене: дис. ... канд. геогр. наук: 25.00.24 / Голяшев Александр Валерьевич. – Москва. – 2015. – 144 с.
4. Коломак Е.А. Пространственная концентрация экономической активности в России / Е.А. Коломак // Пространственная Экономика. – 2014. – № 4. – С. 82–99.
5. Красильникова Е.А. Развитие региональных рынков потребительских товаров в современных условиях экономики / Е.А. Красильникова // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16. – № 11. – С. 1607–1616.
6. Павлов Ю.В. Пространственные взаимодействия: оценка на основе глобального и локального индексов Морана / Ю.В. Павлов, Е.Н. Королева // Пространственная Экономика. – 2014. – № 3. – С. 95–110 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.spatial-economics.com/images/spatial-economics/3_2014/SE.2014.3.095-110.Pavlov.pdf.
7. Савин Г.В. Оптимизация распределительной логистической системы рынка пряностей и приправ в Уральском федеральном округе: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Савин Глеб Владимирович. – Екатеринбург, 2006. – 22 с.
8. Серебренников Г.Г. Организация производства: учеб. пособие / Г.Г. Серебренников. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2004. – 96 с.
9. Суворова А.В. Пространственная организация экономической деятельности с учетом уровня креативности среды в регионе: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Суворова Арина Валерьевна. – Екатеринбург, 2014. – Т. 1. – 195 с.
10. Тимирьянова В.М. Товародвижение и обеспеченность региональных потребительских рынков товарами / В.М. Тимирьянова // Глобальный научный потенциал. – 2013. – № 12 (33). – С. 123–130.
11. Шардан С.К. Пространственно-функциональная асимметричность развития агропродовольственного рынка региона и методологические аспекты ее разрешения: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Шардан Саида Кемаловна. – Нальчик, 2015. – 279 с.
12. Валиев Ш.З., Гавриленко И.Г., Исаева Н.В., Чинаев Т.В. Проблемы и перспективы развития торговой отрасли Республики Башкортостан // Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия экономика. – 2015. – № 4 (14). – С. 14–21.

List of literature:

1. Animitsa E.G. Space-time paradigm in Socio-Economics: regional aspect / E.G. Animitsa, V.A. Suhikh. – Perm: PSU, 2007. – P. 46.
2. Valiev Sh.Z. State of retail networks development in the context of Russia's accession to the WTO / Sh.Z. Valiev, E.V. Zhilina // Bulletin of Volga region state University of service. Series: Economics. – 2014. – № 2 (34). – P. 29–33.
3. Golyashev A.V. product specialization of US States in interregional exchange: dis. ... candidate. geogr. Sciences: 25.00.24 / Galashev Alexander Valeryevich. – Moscow. – 2015. – P. 144.
4. Kolomak E.A. Spatial concentration of economic activity in Russia / E.A. Kolomak // Spatial Economics. – 2014. – № 4. P. 82–99.
5. Krasilnikova E.A. The Development of regional markets for consumer goods in modern conditions of economy / E.A. Krasilnikova // Journal of Russian entrepreneurship. – 2015. – V. 16. – № 11. – P. 1607–1616.
6. Pavlov Yu.V. Spatial interaction: evaluation based on global and local Moran indexes / Yu.V. Pavlov, E.N. Koroleva // Spatial Economics. – 2014. – № 3. – P. 95–110 [Electronic resource]. – URL: http://www.spatial-economics.com/images/spatial-economics/3_2014/SE.2014.3.095-110.Pavlov.pdf.
7. Savin G.V. Optimization of distribution logistics system of the market of spices and seasonings in the Ural Federal district: author. dis. ... candidate. Econ. Sciences: 08.00.05 / Savin Gleb Vladimirovich. – Ekaterinburg, 2006. – P. 22.
8. Serebrennikov G.G. Organization of production: Textbook. Study Guide / G.G. Serebrennikov. – Tambov: Publishing house of compromise. state technical. University press, 2004. – 96 p.
9. Suvorova A.V. Spatial organization of economic activity given the level of creativity environment in the region: dis. ... candidate. Econ. Sciences: 08.00.05 / Suvorova Arina. – Ekaterinburg, 2014. – Vol. 1. – P. 195.
10. Timir'yanova V.M. The Merchandising and provision of regional consumer markets of the goods / V.M. Timir'yanova // Global scientific potential. – 2013. – № 12 (33). – P. 123–130.
11. Shardan S.K. Spatial and functional asymmetry of the development of agro market in the region and methodological aspects of its solution: dis. ... candidate. Econ. Sciences: 08.00.05 / Chardan Saida Kamalovna. – Nalchik, 2015. – P. 279.
12. Valiev Sh.Z., Gavrilenko I.G., Isaeva N.V., Chinaev T.V. Problems and prospects of development of trade and industry of the Republic of Bashkortostan // Bulletin USUES. Science, education, economy. Series economy. – 2015. – № 4 (14). – P. 14–21.



Галиев Г.Т.

доктор социологических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет
экономики и сервиса», директор Института непрерывного
и дополнительного образования, Россия, г. Уфа



Гимаев И.З.

кандидат социологических наук, ректор Института
повышения квалификации профсоюзных кадров,
Россия, г. Уфа

УДК 33

СОЦИАЛЬНЫЙ АУДИТ – ВАЖНЫЙ ФАКТОР В ИССЛЕДОВАНИЯХ ПРОБЛЕМ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ

В статье рассматривается актуальность изучения проблем жилищно-коммунального хозяйства России, содержания и ремонта жилищного фонда, повышения эффективности управления многоквартирными домами, информированности населения по вопросам ЖКХ, проблемы социально-имущественного неравенства, поиск путей развития ЖКХ. Социальный аудит рассматривается как оптимальный механизм перехода на все-сторонне обоснованный, технологически рассчитанный метод управления социально-экономическими процессами в жилищно-коммунальном хозяйстве России, как технология многовекторного диалога с социальной средой, способствующего конкурентоспособности предприятий, консолидации общества, устойчивому развитию в долгосрочной перспективе.

Обосновывается понимание того, что устойчивое развитие ЖКХ ведет к снижению социальных рисков, укрепляет лояльность потребителей, повышает эффективность отрасли, работоспособность коллективов и конкурентоспособность предприятий и организаций ЖКХ.

Раскрывается суть социального аудита как возможность объективной оценки деятельности предприятий, как социальное пространство со своими границами, в рамках которых возникают, развиваются и проявляют себя различные формы взаимодействия личности и отдельных общностей, совокупность которых позволяет получить желаемый результат. А также определены условия для достижения конкретных результатов деятельности предприятий ЖКХ.

Особое внимание уделено исследованию внутреннего и внешнего социального аудита в ЖКХ как оценке условий «безопасности труда», социально-трудовых и межличностных отношений в коллективе, так и выявлению затрат на решение социальных вопросов вне предприятия.

Ключевые слова: социальный аудит, социальные риски, аудит конкурентоспособности, внутренний и внешний аудит предприятий жилищно-коммунального хозяйства.

SOCIAL AUDIT IS AN IMPORTANT FACTOR IN THE RESEARCH HOUSING AND COMMUNAL SERVICES OF RUSSIA

The article deals with the relevance of studying the problems of housing and utilities sector of Russia, maintenance and repair of the available housing, increasing the efficiency of apartment buildings management, community awareness of housing and communal services, problems of social and wealth inequality and search of ways to develop housing and communal services. Social audit is considered as the best mechanism for the transition to soundly-based, technologically calculated method to manage the socio-economic processes in housing and utilities sector in Russia. It is considered as the technology of multifaceted dialogue with the social environment, promoting the competitive capacity to enterprises, the consolidation of society and sustainable development in the long term.

It substantiates the understanding that sustainable development of housing and utilities sector leads to a reduction of social risks, strengthens customer loyalty, increases the efficiency of the sector, increases the working efficiency of staff and the competitiveness of enterprises and organizations of housing and utilities sector.

It reveals the essence of the social audit as an opportunity of the impartial assessment of the activity of enterprises, as a social space with its own borders, within which a variety of forms of interaction arise, develop and exhibit between the individual and the separate communities and the combination of such forms gives the desired result. The article also defines the conditions for the achievement of specific results of housing and communal services.

Particular attention is paid to the study of internal and external social audit in housing and communal services such as an assessment of the conditions of «occupational safety», social-labor and interpersonal relations in a group, and uncovering the costs of solving the social issues outside the enterprise.

Key words: social audit, social risks, audit of competitiveness, internal and external audit of housing and utilities sector.

Этатистский характер отечественной экономики, особенно усилившийся после введенных антироссийских санкций, находится в состоянии постоянной турбулентности, что требует от государственных органов власти проведения выверенной социальной и экономической политики.

Бесспорно, крайне важно определение направления социального развития общества. Но не менее актуален вопрос: «Как управлять, какими средствами, ресурсами и методами?» Для нас особый интерес представляет вопрос изучения проблем развития жилищно-коммунального хозяйства страны, механизмов улучшения работоспособности и жизнедеятельности ЖКХ в условиях секвестирования отраслей экономики.

Одной из важнейших проблем отрасли ЖКХ является проблема содержания и ремонта жилищного фонда, повышения эффективности управления многоквартирными домами (МКД). Опыт показывает, что на одно проверенное инспекторами жилищной инспекции РБ жилое здание в среднем приходится более пяти фактов нарушений, а в ряде многоквартирных домов при инспектировании выявляются до 15 и более нарушений. Собственники помещений в многоквартирных домах, несмотря на обязанность, возложенную на них Жилищным кодексом, заняли сегодня весьма сдержанную позицию относительно своего участия в управлении домом. Отсутствие у них энтузиазма к самоорганизации мотивируется недоверием, серьезными опасениями и недостаточной информированностью. Кроме того, практически каждый многоквартирный дом (за исключением элитных застроек) представлен собственниками, обладающими различными уровнями благосостояния. Существование подобного социально-имущественного неравенства также негативно сказывается на процессе самоорганизации и выработки согласованных решений собственниками помещений в одном многоквартирном доме [1]. Экспертное сообщество на сегодняшний день для решения этих проблем предлагает производить реструктуризацию предприятий ЖКХ и внедрение в деятельность данной сферы современных управленческих технологий (аутсорсинг, аутста-

финг и т. д.), однако внедрять эти методы возможно только на основе всестороннего анализа и с учетом особенностей каждого отдельного субъекта [2].

Исследование этих проблем в условиях спада темпов роста экономики позволит осуществить переход на всесторонне обоснованный, технологически рассчитанный метод управления социально-экономическими процессами в жилищно-коммунальном хозяйстве России. Вследствие чего в сфере ЖКХ появятся новые инструменты исследований (так, например, аудит конкурентоспособности предприятий ЖКХ, социальные технологии регулирования отношений между организациями ЖКХ и населением, аудит частного управления многоквартирными домами и пр.).

В целом сегодня нет осознания важности комплексного подхода к оценке эффективности деятельности жилищно-коммунальных предприятий (как коммерческих – УК, ООО УЖХ и др., так и некоммерческих – ТСЖ), для многих из них характерны информационная закрытость, неустойчивость отношений с заинтересованными сторонами, нарушение норм жилищного законодательства, непонимание значимости более тесного взаимодействия с населением, местной властью, общественными организациями. По мнению специалистов, социальная оценка деятельности предприятий ЖКХ может послужить стимулом к улучшению работы с населением, сделает их работу более понятной и прозрачной [3].

В этих условиях востребованным становится социальный аудит. Социальный аудит – это технология многовекторного диалога с социальной средой, способствующего конкурентоспособности предприятий, консолидации общества, устойчивому развитию в долгосрочной перспективе [4]. Исследования, проводимые в ходе социального аудита, позволяют выявить причины возникновения проблем в ЖКХ, проанализировать факторы социальных рисков в условиях рецессии и выработать предложения по снижению их воздействия на население, определить, насколько профессионально и качественно ЖКХ выполняют «социальный заказ», реализуют те или иные «программы», оправдывают ожидания населения.

Для этого необходимо разрабатывать показатели и индикаторы, которые будут отражать вклад каждого предприятия ЖКХ в социальную сферу, поскольку социальная отчетность – это инструмент управления репутацией организации ЖКХ и важный ресурс оптимизации социального партнерства. Таким образом, в решении современных проблем ЖКХ все большую роль начинают играть социальные факторы и основным критерием оценки эффективности бизнеса должна стать конкурентоспособность как социально-экономическая категория [6].

Так в чем же суть социального аудита ЖКХ?

Социальный аудит дает возможность:

Во-первых, оценить деятельность предприятий ЖКХ в области отношений с местным сообществом.

Во-вторых, сопоставить систему ценностей предприятий ЖКХ, их поведение в вопросах деловой этики, внутреннюю операционную практику, организацию менеджмента с ожиданиями заинтересованных сторон: сотрудников, собственников, поставщиков услуг и ресурсов, потребителей и местных сообществ.

В-третьих, определить потери от социально безответственного поведения предприятий ЖКХ в отношении собственников жилья, потери прибыли при страховых выплатах и штрафах.

В-четвертых, внедрение аудита конкурентоспособности предприятий ЖКХ в систему социального партнерства придаст новый импульс развитию всего жилищно-коммунального хозяйства.

Основным направлением исследования ЖКХ мы рассматриваем изучение и внедрение внешнего и внутреннего аудита.

Внутренний аудит оценивает условия «безопасности труда», социально-трудовые и межличностные отношения в коллективе, то есть выявляет затраты на решение социальных вопросов работников и членов их семей.

Внешний аудит выявляет затраты на решение социальных вопросов вне предприятия, то есть позволяет оценивать экономические программы, систему менеджмента качества, взаимодействие с поставщиками услуг и ресурсов, партнерами, участие в мероприятиях местного сообщества, корпоративную благотворительность и т. д.

Выявив по исследуемым показателям существенные отклонения, определив факторы влияния и возможные социально-трудовые риски, аудит позволит разработать рекомендации, необходимые для приведения изучаемых показателей к требуемому уровню конкурентоспособности ЖКХ. Что в свою очередь позволит укрепить материально-финансовую и правовую базы предприятий и организаций ЖКХ, которые все более активно влияют на правильное использование ресурсов территорий.

Согласно концепции социального аудита жилищно-коммунальную отрасль необходимо рассматривать как социальное пространство со своими границами, в рамках которых возникают, развиваются и проявляют себя различные формы взаимодействия личности (индивида) и отдельных общностей, совокупность которых позволяет получить желаемый результат.

Достижение конкретного результата деятельности возможно при условии:

– целенаправленного упорядочения, координации интересов, потребностей, отношений;

– наличия требуемого для этого правового, экономического, социального, организационного, духовного, материально-технического, научного обеспечения в необходимом объеме, состоянии, длительности, взаимосвязи;

– определенной степени активности и динамичности субъектов социального пространства.

Качество, доступность и конкурентоспособность предоставляемых услуг и ресурсов, взаимоотношения между заказчиками и поставщиками услуг, наличие внутренних и внешних ресурсов, фактических и возможных рисков – это характеристики качественного состояния социального пространства ЖКХ. А их детальный анализ и упорядочение определяет сбалансированность между провозглашенными целями и усилиями. Степень упорядоченности системы связей в социальном пространстве ЖКХ даст возможность многократно воспроизводить требуемый результат, будет являться показателем уровня его технологичности.

Социальный аудит в исследовании проблем ЖКХ представляет собой систему последовательного анализа деятельности коллективов, социальных групп, органов управления. Потенциал социального пространства ЖКХ определяется наличием в нем устойчивых систем связей, отношений, ресурсов, необходимых для обеспечения функционирования различных социальных технологий.

Эффективность любого социального пространства характеризуется такими показателями, как:

– степень доступности, использования его потенциала;

– объем затрат для реализации конкретных социальных технологий;

– способность к самовоспроизводству своего потенциала, его развитию;

– уровень культуры реализации потенциала социального пространства ЖКХ [5].

В качестве примера можно привести Стратегию развития жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации до 2020 года, в которой определены основные направления государственной политики и нормативно-правового регулирования в сфере ЖКХ. К ним, в частности, относятся: управление

многоквартирными домами; капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных домах; расселение аварийного жилищного фонда; регулируемые виды деятельности в сфере теплоснабжения, горячего и холодного водоснабжения, водоотведения и обращения с твердыми коммунальными отходами.

Используя социальные технологии анализа и учета, социальный аудит может разработать механизмы реализации стратегии, а также взять функции контроля. Реализация социального аудита в сфере ЖКХ будет способствовать повышению комфортности условий проживания, модернизации и повышению эффективности системы жилищно-коммунального хозяйства.

В мировой практике социальный аудит используется уже в течение многих лет. И это повышает авторитет ответственных компаний, наглядно демонстрирует их вклад в социальную инфраструктуру общества [7].

В настоящее время выделяют три модели социальной ответственности: американскую, европейскую и японскую.

Особенностью первой модели является слабое государственное регулирование этой сферы, но сильное влияние общественного мнения и активный контроль со стороны средств массовой информации. Современная европейская модель социальной ответственности ориентирует бизнес на три сферы проявления инициативы – экономику, занятость и окружающую среду. Социальная ответственность предприятий Японии поддерживается культурными традициями страны, которые предусматривают социальную сплоченность на уровне компаний и деловую сплоченность на уровне индустриальной группы.

Что касается России, то в последние годы все большую популярность приобретают социальные отчеты, которые предоставляют крупные компании. Однако в целом говорить о технологии внедрения таких отчетов преждевременно, поскольку правовая основа социального аудита и его инструментарий только начинают создаваться. Следует отметить, что на сегодняшний день существует как минимум 25 различных стандартов нефинансовой отчетности.

Авторский коллектив Г.Т. Галиева в течение последних лет реализует в России исследовательский проект «Технологии управления социальным аудитом». Данный проект запатентован. Его цели – разработка методологии и методики проведения социального аудита; определение критериев оценки социальной деятельности предприятий и организаций разных форм собственности; поиск эффективных путей взаимодействия органов власти, бизнеса и социальных институтов в осуществлении социальной политики. Впервые успешно проведена апробация данного проекта, подготовлен аналитический отчет, выработаны рекомендации по выявленным социальным рискам.

В процессе исследования данного феномена выстроена модель социальной ответственности предприятия. Она учитывает менталитет российских граждан, принимает во внимание исторические этапы развития нашего общества и специфику российских рыночных отношений.

Список литературы:

1. Валиев Ш.З., Гавриленко И.Г. Товарищество собственников жилья: проблемы и перспективы развития // Вестник Томского государственного университета. Общественно-научный периодический журнал. – Вып. № 350 (сентябрь 2011). – Томск: Изд-во ТГУ, 2011. – С. 146–152.
2. Габидуллина Э.В., Чинаев Т.В. Повышение кадрового потенциала предприятий сферы ЖКХ путем использования современных экономических инструментов // Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия экономика. – 2015. – № 1 (11). – С. 186–189.
3. Гавриленко И.Г. Рейтинг товариществ собственников жилья как инструмент общественного контроля отрасли ЖКХ // Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия экономика. – 2014. – № 1 (7). – С. 79–84.
4. Галиев Г.Т. Основы социального аудита. – Уфа, 2007.
5. Галиев Г.Т., Патрушев В.И. Социальные технологии. Ресурсы. Аудит в 2-х томах. – Уфа, 2011.
6. Галиев Г.Т., Гимаев И.З., Галиева Т.Г., Патрушев В.И. Социальные технологии развития современных обществ. – Уфа, 2014.
7. Попов Ю.Н. Социальный аудит: учебное пособие. – М., 2008.

List of literature:

1. Valiev Sh.Z., Gavrilenko I.G. Homeowners association: problems and prospects of development // Bulletin of the Tomsk State University. General scientific periodical. – Vol. № 350 (September 2011). – Tomsk: TSU Publishing House, 2011. – P. 146–152.
2. Gabidullina E.V., Chinaev T.V. Increase of personnel potential of the enterprises of housing and communal services through the use of modern economic tools // Bulletin USUES. Science, education, economy. Series economy. – 2015. – № 1 (11). – P. 186–189.
3. Gavrilenko I.G. Rating of homeowners associations as an instrument of social control of housing and utilities sector // Bulletin USUES. Science, education, economy. Series economy. – 2014. – № 1 (7). – P. 79–84.
4. Galiev G.T. Basics of social audit. – Ufa, 2007.
5. Galiev G.T., Patrushev V.I. Social technologies. Resources. Audit in 2 volumes. – Ufa, 2011.
6. Galiev G.T., Gimaev I.Z., Galieva T.G., Patrushev V.I. Social technologies of development of modern societies. – Ufa, 2014.
7. Popov Yu.N. Social audit: teaching guide. – Moscow, 2008.



Блаженкова Н.М.

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Финансы и банковское дело»
ФГБОУ ВО «Уфимский государственный
университет экономики и сервиса»,
Россия, г. Уфа



Аль Гарбави Х.Р.

аспирант
ФГБОУ ВО «Уфимский государственный
университет экономики и сервиса»,
Россия, г. Уфа

УДК 338.2

ВЛИЯНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА (СМК) НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СЕКТОРОВ В СВЕТЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНЦИИ (СРАВНИТЕЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РОССИИ И ЕС)

В условиях глобальной межгосударственной конкуренции, а также в условиях дряхлеющих мировых экономических и социальных потрясений вопросы реформирования системы управления качеством становятся одними из самых важных, обеспечивающих устойчивость и гибкость государственной внешней и внутренней политики.

В существующих микроэкономических и макроэкономических условиях, когда Россия вступила в ВТО, когда США и ЕС вводят санкции в отношении Российской Федерации, предприятия и отдельные отрасли должны все больше внимания уделять теме качества производимой продукции и предоставляемых услуг. Качество является задачей номер один в условиях рыночной экономики. С помощью современных и действенных подходов к управлению качеством предприятия достигнут лидирующих позиций на российском и зарубежных рынках.

Соответствие качества международным стандартам позволит обеспечить конкурентоспособность на рынке товаров и услуг. И наоборот, недостаточный уровень разработки может нанести ущерб, в значительной степени превышающий положительный эффект от их функционирования. В практике российской экономики нередко можно встретить примеры, когда различного рода ошибки приводили к сбоям в работе, что влекло за собой вложение дополнительных средств, усилий и временных затрат на доведение несовершенной системы менеджмента до надлежащего уровня.

Система качества представляет собой совокупность структур, выполняющих функции обеспечения качества и управления им с помощью установленных методик. Ее разработка заключается в том, чтобы определить, какие процессы и структуры необходимо включить в систему качества и какие функции они должны выполнять для обеспечения требуемого качества услуг, а в дальнейшем разработать все необходимые нормативные документы для обеспечения этих функций.

В статье рассматривается влияние системы менеджмента качества (СМК) на развитие экономических секторов в свете международной конкуренции, проводится сравнительное исследование внедрения системы качества в России и странах ЕС (EU).

Ключевые слова: качество, конкурентоспособность, стандарт, менеджмент качества, международный стандарт.

THE IMPACT OF THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM (QMS) FOR THE DEVELOPMENT OF ECONOMIC SECTORS IN THE LIGHT OF INTERNATIONAL COMPETITION (COMPARATIVE STUDY OF RUSSIA AND THE EU)

In a global international competition, as well as in conditions of continuing global economic and social upheaval, the issues of reforming the system of quality management is becoming one of the most important, providing stability and flexibility of the state's foreign and domestic policies.

The existing microeconomic and macroeconomic conditions, when Russia joined the WTO, the US and the EU imposed sanctions against Russian enterprises, individual industries and enterprises should pay more attention to the issues of quality of products and services. Quality is the task number one in a market economy. With the help of modern and effective approaches to quality management enterprises will achieve the leading position in domestic and foreign markets.

Compliance with international standards of quality will ensure the competitiveness of the market for goods and services. Conversely, lack of development could cause damage, largely exceeding the positive effects of their operation. In practice, the Russian economy can often find examples where different kinds of errors lead to malfunctions, which entailed investment of additional resources, efforts and time-consuming to bring the imperfect management system to the proper level.

The quality system is a set of structures that perform the functions of quality assurance and management procedures by use of established methods. Its development is to determine which processes and structures to be included in the quality system and what functions they have to perform to achieve the required quality of service, and further to develop the necessary regulations for these functions.

The article examines the effect of the Quality Management System (QMS) on the development of economic sectors in the light of international competition, conducted a comparative study of the implementation of quality systems in Russia and the EU countries (EU).

Key words: quality, competitiveness, standard, quality management, international standard.

За последнюю четверть века система менеджмента качества (СМК), отвечающая требованиям международного стандарта ISO серии 9000, стала наиболее востребованной и общепризнанной унифицированной системой внутрифирменного управления. Внедрение СМК ориентирует компанию на постоянное совершенствование всех внутренних процессов и благодаря этому позволяет добиться позитивных производственных и экономических эффектов. Хотя стандарт не подразумевает обязательной сертификации, компании, как правило, ее проводят, а полученный сертификат ISO 9001 используют для демонстрации своих достижений внешним сторонам. Согласно данным Международной организации по стандартизации, на начало 2013 года было выдано более миллиона сертификатов в 184 странах. Среди сертифицированных компаний преобладают промышленные: в мире их доля составляет 83%, в России – 94%.

Сертификация по ISO 9001 имеет особое значение для промышленных предприятий России и других стран с переходной экономикой, обладающих несформировавшейся репутацией и работающих в условиях слабой рыночной инфраструктуры. Отсутствие у компаний ясности относительно достижимости эффектов приводит к не всегда адекватным ожиданиям от внедрения СМК. Оценка эффектов (зачастую специфичных для разных стран и отраслей) сопряжена с трудностями в сборе и анализе внушительного эмпирического материала. Исследовательские проблемы придают актуальность усилиям по идентификации эффектов внедрения СМК и по разработке приемов их оценки с учетом особенностей российских предприятий и компаний из стран с переходной экономикой.

Неоднозначность в трактовке последствий – эффектов внедрения СМК ISO 9000 – поднимает вопрос о причинах – факторах, побуждающих собственников

и топ-менеджеров компаний к принятию решения о внедрении системы и ее добровольной сертификации. Выявление как внутрифирменных, так и внешних факторов с учетом особенностей институциональной среды важно для разработки рекомендаций по стимулированию внедренческой и сертификационной активности российских промышленных предприятий.

Система управления качеством продуктов представляет набор управленческих организаций и объектов управления, действий, методов и денежных средств, выделенных для учреждения, обеспечения и обслуживания высококачественного уровня продуктов [8].

Развитие системы качества обычно состоит в том, что сначала, принимая во внимание рекомендации стандартов ISO 9000, определяется структура необходимых функций управления качеством, и затем структура, которую выполняют эти функции. После этого новые доступные нормативные документы для выполнения всех функций обрабатываются и/или используются.

Система управления качеством включает [11]:

1. Управленческие задачи (политика в области качества, организации).
2. Документация и система планирования.
3. Документация требований и их выполнимости.
4. Качество развития (планирование, компетентность, документация, проверяет, заканчивается, изменения).
5. Качество во время покупок (документация, контроль).
6. Обозначение продуктов и возможность их контроля.
7. Качество во время производства (планирование, инструкции, квалификация, контроль).
8. Проверка качества (входные проверки, межоперационный контроль, заключительный контроль, документация тестирования).

9. Контроль испытательных средств.
 10. Корректировка действий.
 11. Качество в случае хранения, движения, упаковки, посылки.
 12. Качественная документация.
 13. Корпоративный контроль системы обслуживания качества.
 14. Обучение.
 15. Применение статистических методов.
 16. Анализ качества и систем принятых мер.
- Индикаторы качества, которыми управляют, обновлены в зависимости от специфических особенностей продуктов.

Политика в области качества может быть сформулирована в форме принципа операций или долгосрочной цели и включать [16, с.100]:

- улучшение экономической ситуации предприятия;
- расширение или выгода новых рынков;
- достижение технологического уровня продуктов, чрезмерный уровень ведущих фирм;
- ориентация к удовлетворению требований потребителей определенных отраслей или определенных регионов;
- развитие продуктов, какая функциональность внедрена на новых принципах;
- улучшение главных индикаторов качества продукта;
- уменьшение на уровне недостатка сделанных продуктов;
- увеличение гарантийных сроков в продуктах;
- развитие обслуживания.

В системе управления качеством можно выделить политику предприятия в области качества, собственно систему качества, включающую обеспечение, управление и улучшение качества.

Управление качеством в управлении проектами является системой методов, средств и типов деятельности, направленной на выполнение требований и ожидания клиентов проекта к качеству проекта и его продуктов [13].

Почти тридцать лет прошло с момента появления первоначального издания международного стандарта ISO 9000, устанавливающего требования к системам менеджмента качества организаций. В 2015 году вышло в свет пятое издание данного стандарта.

Стандарт ISO 9000 за тридцатилетний период существования заслужил международное признание на всех континентах мира.

Появление пятого издания ISO 9001 вызвано несколькими причинами:

- во-первых, за прошедший период произошли существенные изменения в мировой практике менеджмента, окружающей деловой среде, накоплены новые знания;
- во-вторых, появились новые стандарты на системы менеджмента, что вызвало необходимость создания единого подхода;

– в-третьих, есть некоторые «рудименты», с которыми необходимо расстаться, чтобы двигаться дальше. Например, «обязательные документированные процедуры» и «документированное руководство по качеству»;

– в-четвертых, единственный стандарт систем менеджмента, который не использует риск-менеджмент, был ISO 9001. В целом получилось так, что стартовав первым, ISO 9001 оказался в конце, отстав от других аналогичных стандартов менеджмента из-за своей устаревшей структуры;

– в-пятых, нужна и вертикальная интеграция менеджмента организации. Система менеджмента качества должна соответствовать общей стратегии организации, то есть ее бизнес-планам, а не быть отдельной автономной частью организации [15].

Подготовка версии FDIS (Final Draft International Standard – окончательный проект международного стандарта) стандарта ISO 9001:2015 проводилась в январе 2015 года, а уже 9 июля 2015 года была принята и утверждена окончательной версией.

Основные приоритеты инновационного развития российской экономики необходимо рассматривать, с одной стороны, с точки зрения сотрудничества с ЕС, что обусловлено многими историческими, экономическими, географическими, культурными и политическими факторами. С другой стороны, прогрессивный опыт эволюции и формирования инновационного механизма развития экономики ЕС важен для решения соответствующих проблем в нашей стране.

Россия и ЕС – естественные и важнейшие взаимные партнеры практически во всех сферах экономического сотрудничества. Это сотрудничество, не взирая на ухудшение его среды и действия антироссийских санкций, является, по мнению авторов, перспективным, поскольку обусловлено множеством асимметрично и симметрично действующих факторов. Среди основных экономических факторов следует назвать масштабы рынков для сбыта товаров специализации каждого партнера, источники инвестиций, развитие технологического сотрудничества.

Место Российской Федерации в хозяйственном пространстве объединенной Европы достаточно значимо. Как в экспорте, так и импорте товаров Россия стабильно удерживается в первой тройке среди зарубежных партнеров («третьих» стран). 26% всей закупаемой Евросоюзом нефти и 29% природного газа приходится на Россию. Однако неизменно большая энергетическая составляющая российского экспорта, а также высокая доля товаров повседневного пользования в импорте – главные проблемы российской торговли с ЕС.

Большая часть товарооборота России с европейскими странами приходится на страны ЕС (доля ЕС составляет 45,1% в российском внешнеторговом обороте). Среди них крупнейшими партнерами России

являются Германия (9,7% внешнеторгового оборота России), Нидерланды (7,8%), Италия (6,9%), Великобритания (3,3%), Польша (3,3%), Финляндия (3,2%).

В товарной структуре экспорта России в европейские страны преобладают минерально-сырьевые ресурсы: энергоносители (преимущественно нефть и природный газ), черные и цветные металлы (включая сталь, медь, алюминий, магний, никель и др.), круглый лес и некоторые лесоматериалы, продукция химической и нефтехимической промышленности. Следует отметить незначительное место в структуре указанного экспорта продукции машиностроения ввиду ее низкого качества и соответствующей низкой конкурентоспособности на европейском рынке. Также низка конкурентоспособность на внешнем рынке продукции легкой, фармацевтической промышленности, бытовой химии, деревообработки, пищевой промышленности и сельскохозяйственных товаров.

Сегодня трудно переоценить значимость ISO/МЭК в решении «глобальных проблем тысячелетия» – стандарты, аккумулирующие передовой научно-технический опыт многих стран, нацелены на обеспечение единства требований к продукции, являющейся предметом международного товарообмена, включая взаимозаменяемость комплектующих изделий, единые методы испытаний и оценки качества изделий.

Международные стандарты широко применяются на национальном уровне и используются изготовителями, торговыми организациями, покупателями, потребителями, испытательными лабораториями, правительственными органами и другими заинтересованными сторонами. Поскольку эти стандарты обычно отражают передовой опыт промышленных предприятий, научно-исследовательских учреждений, потребителей и регулирующих органов в мировом масштабе и охватывают общие требования в ряде стран, они являются одним из важнейших условий, обеспечивающих устранение технических барьеров в торговле. Преимущества стандартизации могут быть реализованы только за счет разработки глобального подхода к ней, путем принятия международных стандартов в качестве государственных, то есть путем гармонизации.

Необходимость разработки международных стандартов становится очевидной, так как различия национальных стандартов на одну и ту же продукцию, предлагаемую на мировом рынке, препятствуют развитию международной торговли.

Отсутствие единых мировых стандартов в ряде областей затрудняет развитие международных экономических связей и приводит к удорожанию продукции.

Работа в области международной гармонизации стандартов позволяет устранить барьеры, вызываемые различием в технических требованиях, правилах, и является необходимым условием для ускорения научно-технического прогресса во всем мире [15].

Роль международных стандартов в качестве технического фундамента глобального рынка особо подчеркнута в Соглашении Всемирной торговой организации (ВТО) по техническим барьерам в торговле. Соглашение обязывает правительства максимально использовать международные стандарты, чтобы предупредить появление нежелательных препятствий на пути развития торговли.

В условиях обостряющейся конкуренции важным фактором успеха компании на рынке становится внедрение системы менеджмента качества, отвечающей требованиям серии стандартов ISO 9000. Методологически СМК ISO 9000 базируется на принципах, которые воплотили в себе концепции ученых – основоположников философии качества и технологии менеджмента качества. Хотя внедрение СМК не подразумевает обязательной сертификации, сам факт ее прохождения призван продемонстрировать внешнему окружению достижения компании в области качества и таким образом способствует получению конкурентных преимуществ.

Более чем четвертьвековая история серии стандартов ISO 9000 демонстрирует ее чрезвычайную международную популярность и устойчивую позитивную динамику распространения в мире, которая фиксируется Международной организацией по стандартизации.

Развитие менеджмента качества в России неоднозначно. С одной стороны, присутствует высокая степень заинтересованности российских компаний во внедрении и последующей сертификации СМК ISO 9000, в последние годы – интенсивный рост числа сертифицированных компаний. С другой стороны, эта заинтересованность зачастую не столько воплощается в долгосрочной деятельности по постоянному совершенствованию всех процессов компании в соответствии с принципами управления качеством, сколько, во-первых, транслирует стремление руководства получить сертификат ISO 9001 для достижения тактического маркетингового эффекта; во-вторых, реализуется формально в деятельности, скорее имитирующей, а не исполняющей требования серии ISO 9000.

Современная система менеджмента качества (ISO 9001:2008) основана на постоянном совершенствовании методов производства и управления, целью которого является удовлетворение всех требований потребителя товаров или услуг. Такой инструмент, по сути, является основой поступательной эволюции коммерческих и государственных предприятий в рамках растущей конкуренции и повышенных запросов к безопасности здоровья человека и окружающей среды.

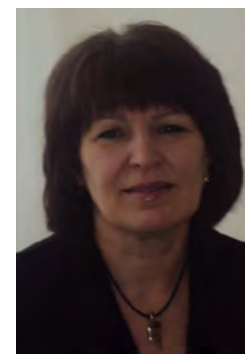
Список литературы:

1. Конституция Российской Федерации. – М.: Эксмо, 2013. – 80 с.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации. – М.: Эксмо, 2013. – 736 с.
3. Федеральный закон «О защите прав потребителей» (от 07.02.1992 № 2000–1-ФЗ) // Консультант Плюс, 2012.
4. Федеральный закон «О техническом регулировании» (в ред. Федеральных законов от 27.12.2002) // Собрание законодательства Российской Федерации, 2002.
5. Федеральный закон «Об обеспечении единства измерений» (от 26.06.2008 № 102-ФЗ) // Собрание законодательства Российской Федерации, 2008.
6. ГОСТ ISO 9000-2011. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь – М.: Стандартинформ, 2012.
7. ГОСТ Р ISO 9004-2010. Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества. – М.: Стандартинформ, 2011.
8. Винарик В.А. Системы менеджмента качества в России: востребованы и результативны // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2013. – № 2. – С. 118–135.
9. Винарик В.А. Эффекты сертификации ISO 9000: эмпирический анализ российских промышленных предприятий // Российский журнал менеджмента. – 2014. – Т. 12. – № 2. – С. 13–36.
10. Винарик В.А. Эффекты сертификации систем менеджмента качества (обзор зарубежных исследований) // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2012. – № 4. – С. 120–139.
11. Долгопятова Т.Г., Винарик В.А. Сертификация системы менеджмента качества в компаниях стран с переходными экономиками: эмпирический анализ // Российский журнал менеджмента. – 2011. – Т. 9. – № 1. – С. 29–56.
12. Костюк И.К. Применение инновационных технологий в государственном управлении в контексте европейских стандартов [Текст] / И. К. Костюк // Молодой ученый. – 2014. – № 21. – С. 519–521.
13. Кочугуева М.Н., Багаев А.С. Влияние систем менеджмента качества на финансовые показатели компаний // Корпоративные финансы. – 2011. – № 1 (17). – С. 68–75.
14. Станкин А.А., Копнов В.А. Предложения по устранению причин низкой эффективности систем менеджмента качества предприятий РФ // Технологии качества жизни. – 2011. – Т. 11. – № 1. – С. 51–62.
15. Шацких Е.А. Основные законодательные акты, регулирующие отношения в области качества продукции и конкурентоспособности [Текст] / Е.А. Шацких // Молодой ученый. – 2014. – № 2. – С. 571–573.

List of literature:

1. Constitution of the Russian Federation. – Moscow: Eksmo, 2013. – 80 p.
2. Civil code of the Russian Federation. – Moscow: Eksmo, 2013. – 736 p.
3. The federal law «About consumer protection» (of 07.02.1992 № 2000-1-FZ) // the Consultant Plus, 2012.
4. The federal law «On technical regulation» (in an edition. Federal laws of 27.12.2002) // Russian Federation Code, 2002.
5. The federal law «About ensuring unity of measurements» (of 26.06.2008 № 102-FZ) // the Russian Federation Code, 2008.
6. GOST ISO 9000-2011. Quality management system. Basic provisions and the dictionary. – Moscow: Standartinform, 2012.
7. GOST R ISO 9004-2010. Management for achievement of steady success of the organization. Approach on the basis of quality management. – Moscow: Standartinform, 2011.
8. Vinarik V.A. Quality management system in Russia // Management and business administration are demanded and productive. – 2013. – № 2. – P. 118–135.
9. Vinarik V.A. Effects of certification of ISO 9000: empirical analysis of the Russian industrial enterprises // Russian magazine of management. – 2014. – Vol. 12. – № 2. – P. 13–36.
10. Vinarik V.A. Effects of certification of systems of quality management (review of foreign researches) // Management and business administration. – 2012. – № 4. – P. 120–139.
11. Dolgopyatova T.G., Vinarik V.A. Certification of quality management system in the companies of the countries with transitional economies: empirical analysis // Russian magazine of management. – 2011. – Vol. 9. – № 1. – P. 29–56.
12. Kostjuk I.K. Application of innovative technologies in public administration in the context of the European standards [Text] / I.K. Kostjuk // The Young scientist. – 2014. – № 21. – P. 519–521.
13. Kochuguyeva M.N., Bagayev A.S. Influence of systems of quality management on financial performance of the companies // Corporate finance. – 2011. – № 1 (17). – P. 68–75.
14. Stankin A.A., Kopnov V.A. Offers on elimination of the reasons of low efficiency of systems of quality management of the enterprises of the Russian Federation // Technologies of quality of life. – 2011. – Vol. 11. – № 1. – P. 51–62.
15. Shatskikh E.A. The main acts governing the relations in the field of quality of production and competitiveness [Text] / E.A. Shatskikh // the Young scientist. – 2014. – № 2. – P. 571–573.



Маметелашвили О.В.

кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой «Бухгалтерский учет,
анализ, аудит и статистика»
ФГБОУ ВО «Уфимский государственный
университет экономики и сервиса»,
Россия, г. Уфа

УДК 338.124.4

КОНФИГУРАЦИЯ АНТИКРИЗИСНЫХ МЕР В МЕХАНИЗМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассмотрены подходы к разработке промышленными предприятиями антикризисных программ развития в современных условиях. Предложен поэтапный механизм реформирования, основанный на реализации комплекса мер, включающих реорганизацию, реструктуризацию имущественного комплекса и трансформацию организационно-управленческого и экономического механизма. Рассматриваются основные цели антикризисных программ с учетом негативных факторов, влияющих на состояние экономики России, а также основные направления реорганизации и реструктуризации промышленных предприятий. Особое значение в условиях кризиса приобретают вопросы необходимости разработки внутренних механизмов противостояния негативному влиянию кризисных тенденций и повышению уровня экономической безопасности предприятий реального сектора экономики. Одним из методов решения этой задачи является изменение внутрипроизводственной структуры путем создания центров финансовой ответственности, что позволяет не только внедрить хозрасчетные взаимоотношения внутри предприятия, но и перестроить всю систему управления и регулирования экономических процессов и их результатов.

Для контроля и мониторинга эффективности функционирования в условиях кризиса предприятию необходимо сформировать систему критериев оценки экономической безопасности. Для решения этой задачи предложена процессная модель управления экономической безопасностью, включающая выбор и обоснование системы показателей-индикаторов экономической безопасности, разработку шкалы их пороговых значений по степени риска, регламента действий реагирования системы управления, выбор и принятие решений, их реализацию и оценку эффективности.

Ключевые слова: антикризисные программы, реформирование, реорганизация, реструктуризация, экономические и социальные цели, экономическая безопасность, показатели-индикаторы, процессная модель управления экономической безопасностью.

THE CONFIGURATION OF THE ANTI-CRISIS MEASURES MECHANISM TO ENSURE ECONOMIC SECURITY IN MODERN CONDITIONS

The article describes approaches to developing anti-crisis programs for industry development in modern conditions. It proposed a phased reform of the mechanism, based on a set of measures, including reorganization, restructuring and transformation of the property complex of organizational-administrative and economic mechanisms. The main target of anti-crisis programs in view of the negative factors affecting the state of the Russian economy, as well as the main directions of the reorganization and restructuring of industrial enterprises. Of particular importance in crisis conditions, issues the need to develop internal mechanisms to resist the negative impact of the crisis tendencies and enhance the economic security of enterprises of the real sector of the economy. One method of solving this problem is to change the in-plant structure by creating centers of financial responsibility, which allows not only to introduce self-supporting relationships within the enterprise, but also to rebuild the entire system of control and regulation of economic processes and their results.

For control and monitoring of the functioning in the conditions of crisis the company needs to form a system of evaluation criteria for economic security. To solve this problem is proposed the model of economic security management,

including the selection and justification of the system of economic security indicators, the development of the scale of their thresholds on the degree of risk, regulation of action response management system, choice and making decision, implementation and evaluation of effectiveness.

Key words: anti-crisis program, reform, reorganization, restructuring, economic and social objectives, economic security, performance-indicators, process model of economic security management.

Наблюдаемые в последнее время тенденции в экономиках ряда стран мира и в России в частности, еще раз доказывают цикличность развития экономических систем и периодичность кризисных этапов. Перед реальным сектором экономики, таким образом, встают вопросы что делать, какие меры предпринять, как минимизировать негативное влияние внешних политических и экономических факторов.

Реальные антикризисные меры, активно принимаемые в настоящее время Правительством РФ, в большей степени направлены на поддержку банковского сектора экономики. Промышленные же предприятия, за исключением некоторых отраслей, вынуждены пока выживать самостоятельно.

Несомненно, стоит отметить, что Правительством РФ предпринимаются необходимые меры по смягчению влияния кризиса в промышленном секторе экономики. Так, Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 года № 328 утверждена государственная программа «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» [1]. В рамках реализации данной программы в 2015–2016 годах Правительством РФ принят целый ряд постановлений, последнее из которых «О порядке предоставления субсидий участникам промышленных кластеров на производство промышленной продукции в целях импортозамещения» от 28 января 2016 года № 41 [2]. В этом документе утверждены Правила получения из федерального бюджета субсидий участниками промышленных кластеров на возмещение части затрат при реализации проектов по производству промышленной продукции в некоторых отраслях.

С учетом того, что выделяемые правительством средства на поддержку промышленности в условиях кризиса крайне ограничены и носят исключительно адресный характер, в очередной раз встает проблема разработки антикризисных программ в целях обеспечения требуемого уровня экономической устойчивости и безопасности [3].

Антикризисная программа должна строиться на четко сформулированных главных целях и обеспечивать предприятию требуемый уровень экономической безопасности. Конечно, следует учитывать, что в такие программы каждое предприятие закладывает свои собственные цели, которые зависят от его экономического и финансового состояния, положения на рынке, конкурентоспособности, инвестиционной привлекательности и других факторов. В современ-

ных условиях можно выделить следующие основные цели антикризисных программ:

- Недопущение снижения объемов производства. Снижение объемов производства и выручки, рост затрат и, как следствие, убытки, накопление просроченной дебиторской и кредиторской задолженности – в настоящее время характерные черты для многих российских предприятий реального сектора экономики.

- Сохранение уровня рентабельности деятельности. В условиях ограниченности финансовых ресурсов (в том числе по причине высокой стоимости банковских кредитов) именно прибыль является главным источником финансирования расширенного воспроизводства и технической модернизации, инвестиционных вложений, а также источником социальных гарантий коллектива предприятия.

Особенность нынешнего кризиса заключается в том, что он привел к осязаемому снижению реальных доходов населения и зарплат работающей его части. Поэтому антикризисные программы предприятий должны включать в себя не только достижение экономических целей, но и социальных [6]. Экономическими целями антикризисных программ предприятий в зависимости от конкретных особенностей могут быть:

- увеличение объемов производства и продаж;
- снижение затрат;
- увеличение прибыли и рентабельности деятельности;
- оптимизация структуры активов;
- повышение отдачи от активов;
- оптимизация налогового бремени;
- повышение конкурентоспособности предприятия на рынке и т. д.

Социальными целями антикризисных программ должны быть:

- реализация миссии предприятия в рамках достижения социальных целей;
- сохранение (а по возможности и увеличение) количества рабочих мест и за счет этого – снижение безработицы и социальной напряженности в регионе;
- сохранение уровня и поэтапное увеличение заработной платы работников в условиях возросшей инфляции и за счет этого обеспечение социальной стабильности;
- решение социальных проблем и вопросов коллектива.

Проведенный анализ накопленного за последние десятилетия опыта реализации антикризисных мер предприятиями показывает, что процесс антикризис-

ного реформирования может представлять собой взаимосвязанный комплекс мероприятий, осуществляемых поэтапно, а именно:

1. Реорганизация.
2. Реструктуризация.
3. Трансформация организационно-управленческого и экономического механизма.

Первые два этапа обеспечивают формирование оптимального объема производственных ресурсов и организационно-правовой формы для реализации намеченных целей. В результате их проведения предприятие представляет собой приемлемый на данном этапе развития и при данных конкурентных условиях «комплекс» по форме и составу активов и капитала. Третий этап – это изменение внутреннего организационно-управленческого и экономического механизма с целью перераспределения полномочий и ответственности, совершенствования внутренних функций управления и информационного обеспечения, повышения заинтересованности и экономической ответственности работников в результатах труда. Цель данного этапа – это создание эффективного внутреннего экономического механизма, обеспечивающего достижение наиболее высоких результатов деятельности.

Практика показала, что в отношении предприятий, находящихся в тяжелом финансово-экономическом состоянии или в состоянии банкротства, именно реорганизация иногда является единственным выходом из сложившейся ситуации [5]. Применительно к промышленным предприятиям предпочтение отдается таким формам реорганизации, как разделение и выделение. Реорганизуемое предприятие имеет возможность вывести из своего состава здоровое перспективное производство, а убыточное, неэффективное предприятие в перспективе обречется на ликвидацию (в том числе с использованием механизма «замещения активов», предусмотренного российским законодательством о банкротстве).

Реорганизация юридического лица не может заменить или отменить необходимость реструктуризации его имущественного комплекса. Поэтому следующим шагом антикризисной программы должна стать реструктуризация имущественного комплекса предприятия. Цель этого этапа – формирование оптимального состава активов и капитала, отвечающего потребностям предприятия в краткосрочной и среднесрочной, а иногда и долгосрочной перспективе. Объектами реструктуризации имущественного комплекса могут быть:

- основные средства;
- нематериальные активы;
- финансовые вложения;
- дебиторская задолженность.

Решение задачи оптимизации имущественного комплекса должно осуществляться параллельно с фор-

мированием низкорисковой структуры капитала, обеспечивающей предприятию высокую степень финансовой устойчивости и сохранение платежеспособности.

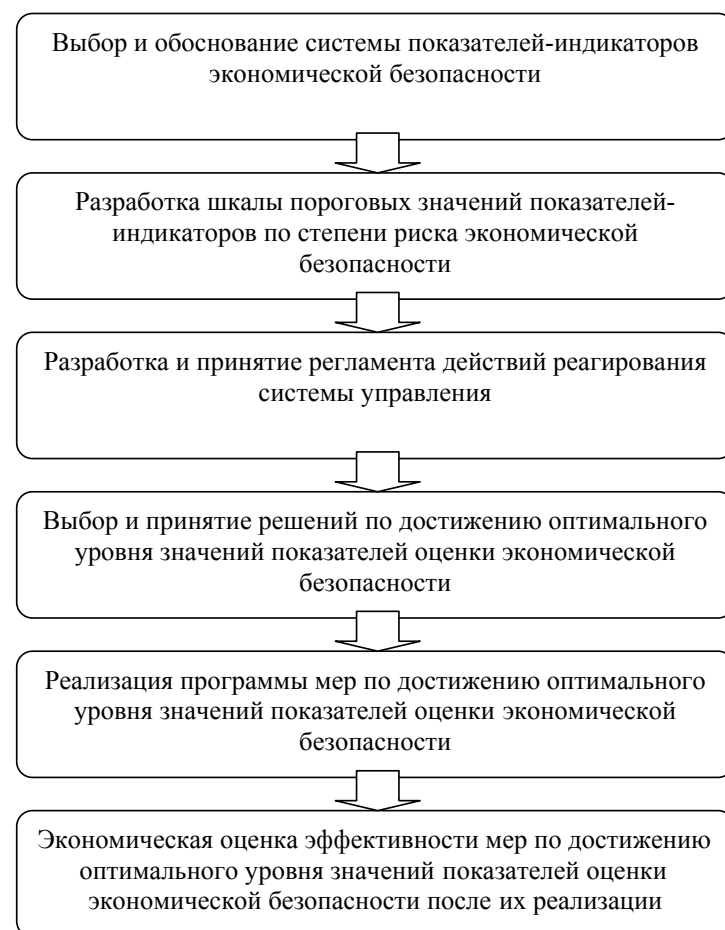
Одним из направлений антикризисного реформирования предприятий является совершенствование внутреннего экономического механизма [4]. Этот этап представляет собой формирование внутренних правил, обеспечивающих сохранность и рациональное использование всех видов производственных ресурсов. Наиболее целесообразным методом решения этой задачи является изменение внутрипроизводственной структуры путем создания центров финансовой ответственности (ЦФО). В современных условиях создание ЦФО представляется одним из наиболее целесообразных направлений внутрифирменного реформирования, которое позволяет не только внедрить хозрасчетные взаимоотношения внутри предприятия, но и перестроить всю систему управления и контроля за счет делегирования максимальных полномочий подразделениям – ЦФО. Такая структура максимально полно обеспечивает выполнение требований ресурсосбережения.

Реализация предложенного комплекса антикризисных мер будет способствовать повышению уровня экономической безопасности предприятия в изменяющихся условиях и формированию, таким образом, эффективной модели его функционирования.

Для контроля и мониторинга эффективности функционирования в условиях кризиса предприятию необходимо сформировать систему критериев оценки его экономической безопасности. В условиях неопределенности и изменчивости внешних условий разработка показателей-индикаторов экономической безопасности представляется важнейшей задачей управления на предприятии. Выработка и принятие стратегически важных управленческих решений в условиях кризиса должны базироваться на перманентном мониторинге ключевых экономических показателей, отражающих положение дел и тенденции в тех или иных областях производства, экономики или финансов на предприятии и их соответствия оптимальным значениям.

Таким образом, процесс управления экономической безопасностью в антикризисном поведении предприятия должен включать в себя следующие последовательные процедуры (см. рис.):

- Выбор и обоснование системы показателей-индикаторов экономической безопасности (одноуровневой или многоуровневой), согласованной с главными целями антикризисной программы и других программ развития предприятия (или бизнес-планов). При выборе таких показателей необходимо ориентироваться прежде всего на общепринятые экономические показатели, используемые для оценки финансово-экономического положения и эффективности деятельности



Процессная модель управления экономической безопасностью предприятия

(темпы роста выручки, прибыли, рентабельность, уровень затрат; показатели оценки финансовой устойчивости, платежеспособности, деловой активности и т. д.). Эти показатели целесообразно использовать в качестве основных критериев оценки, то есть показателей первого уровня. В дополнение к основным критериям могут быть разработаны дополнительные показатели-индикаторы, детализирующие экономическое состояние предприятия, более углубленно описывающие и характеризующие отдельные процессы, влияющие на экономическую безопасность. Такими показателями-индикаторами, например, могут быть: абсолютный или относительный размер финансовых потерь, уровень просроченной задолженности по срокам и др. Многоуровневая система показателей экономической безопасности позволит более детально описать состояние и вовремя диагностировать проблемные зоны.

• Разработка шкалы пороговых значений показателей-индикаторов по степени риска снижения уровня экономической безопасности предприятия с учетом особенностей его деятельности, рыночного окружения и зависимости от внешних факторов. Следует отметить, что при разработке шкалы пороговых значений необходимо учитывать многие аспекты, например: среднеотраслевые показатели,

показатели аналогичных предприятий (конкурентов), общепринятые уровни по экономическим или финансовым показателям (нормативы или экспертные значения), локальные нормативы предприятия и т. д. Наличие шкалы пороговых значений показателей-индикаторов позволит более быстро реагировать на отклонения в работе предприятия или в его финансово-экономическом состоянии и вовремя предпринимать необходимые нивелирующие отрицательное влияние действия.

• Разработка и принятие (юридическое закрепление) регламента действий для реагирования системы управления в различных ситуациях негативного изменения значений показателей-индикаторов оценки экономической безопасности предприятия. Регламент должен включать как стандартные, так и нестандартные (специфические) действия по каждому конкретному показателю-индикатору. Например, в случае снижения рентабельности продаж такими действиями могут быть: анализ затрат по видам затрат, центрам ответственности с целью получения объективной картины изменения размера затрат на отдельных этапах производства или уровнях управления; анализ объемов выручки по видам продукции или видам деятельности с целью определения причин ее снижения и т. д. Применительно к нестандарт-

ным ситуациям регламент должен предусматривать возможность экспертной выработки действий системы управления для обеспечения требуемого уровня экономической безопасности.

• Выбор и принятие решений (программы мер) по достижению оптимального уровня значений показателей-индикаторов оценки экономической безопасности с учетом существующего регламента действий и всех особенностей сложившейся под влиянием внутренних или внешних факторов ситуации.

• Реализация программы мер по достижению оптимального уровня значений показателей-индикаторов оценки экономической безопасности соответствующими структурными подразделениями предприятия.

• Экономическая оценка эффективности программы мер по достижению оптимального уровня значений показателей-индикаторов оценки экономической безопасности после их реализации. Это позволит оценивать не только эффективность деятельности предприятия, но и качество управленческих решений по обеспечению его экономической безопасности.

Таким образом, предложенная модель формализации процесса управления экономической безопасностью в антикризисном поведении предприятия позволит ему более оперативно решать возникающие проблемы в обеспечении экономической стабильности и рыночной устойчивости, и, таким образом, противостоять вызовам меняющихся внешних условий деятельности.

Список литературы:

1. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 г. № 328 «Об утверждении государственной программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности».
2. Постановление Правительства РФ от 28.01.2016 г. № 41 «О порядке предоставления субсидий участникам промышленных кластеров на производство промышленной продукции в целях импортозамещения».
3. Красносельская Д.Х. Сравнительный анализ моделей экономического роста Р. Солоу и Мэнкью-Ромера-Уэйла (на примере Республики Башкортостан) // Креативная экономика. – 2013. – № 9.

4. Мамателашвили О.В. Выбор и обоснование приоритетных направлений реформирования предприятий (на примере машиностроения Республики Башкортостан). Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Уфа, 2003.

5. Нурғалиева Д.И., Карачурина Р.Ф. Методические основы разработки стратегии организации // Актуальные вопросы образования и науки: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции в 14 частях. – 2014.

6. Кузнецова С.В. К вопросу о финансово-экономических инструментах решения социальных задач в условиях кризиса // Кризис экономической системы как фактор нестабильности современного общества: материалы III Международной научно-практической конференции. – Саратов, 2014.

List of literature:

1. Government Decree of 04.15.2014, № 328 «On approval of the state program» The development of industry and increasing its competitiveness».
2. Government Decree of 01.28.2016, № 41 «On the procedure for granting subsidies to participants of industrial clusters in the industrial production in order to import».
3. Krasnoselskaya D.H. Comparative analysis of models of economic growth R. Solow and Mankiw-Romer-Weill (The Republic of Bashkortostan) // Creative Economy. – 2013. – № 9.
4. Mamatelashvili O.V. Selection and justification of the priority directions of reforming of the enterprises (in the Republic of Bashkortostan engineering example). The thesis for the degree of Candidate of Economic Sciences. – Ufa, 2003.
5. Nurgalieva D.I., Karachurina R.F. Methodical bases of the development strategy of the organization // Topical issues of Education and Science: Proceedings on the materials of the International scientific-practical conference in 14 parts. – 2014.
6. Kuznetsova S.V. The question of financial and economic instruments for solving social problems in a crisis // Crisis of the economic system as a factor of instability in modern society: Materials of III International scientific-practical conference. – Saratov, 2014.



Леонова Л.Б.

кандидат технических наук, доцент,
ФГБОУ ВО «Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»,
Россия, г. Екатеринбург

УДК 64:338.246.025.3

НОВЫЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ РЫНОЧНЫЕ МЕХАНИЗМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖКХ

Реализация основной Концепции реформирования сферы ЖКХ, не принеся пока эффективных результатов, требует поиска новых рыночных инструментов.

В статье рассматриваются новые, наиболее перспективные, и на взгляд автора, наиболее эффективные рыночные инструменты и механизмы для внедрения и реализации в сфере ЖКХ: муниципальные облигации, концессионные соглашения, как формы частно-государственного партнерства.

Рассмотрен международный опыт внедрения механизма инфраструктурных облигаций в таких странах, как США, Индия, Австралия и Чили.

В международной практике инфраструктурные облигации имеют следующие особенности:

- Они используются только для финансирования важных инфраструктурных проектов, таких как строительство авто- и железных дорог, аэропортов, линий электропередачи и нефте- и газопроводов.
- Выпуск инфраструктурных облигаций происходит в рамках осуществления концессионных соглашений между государством и компанией-концессионером, которая и является эмитентом облигаций.
- Основными инвесторами выступают пенсионные и страховые фонды, а также банки.
- Облигации являются долгосрочными с периодом обращения на рынке в течение 15–25 лет.
- Выпуск облигаций обеспечен государственными и банковскими гарантиями.

В России данный механизм практически не использовался, если не считать реализацию трех основных проектов в сфере дорожного строительства и выпуск первых муниципальных облигаций в 2010 году, когда ОАО «Главная дорога» выпустила 300 тыс. штук номиналом 1 000 рублей и сроком обращения 1 год. Рейтинговое агентство АК&М присвоило этому выпуску рейтинг уровня «А» со стабильными перспективами.

В статье также рассмотрено сравнение механизмов муниципальных облигаций и концессионных соглашений как эффективных форм частно-государственного партнерства. Оно выявило высокую перспективность для внедрения их в условиях современной России для улучшения ситуации в сфере ЖКХ и повышения качества ее услуг.

Однако в России пока федеральные законы о муниципальных облигациях и частно-государственном партнерстве находятся на стадии проекта и необходимо срочное их принятие, а также совершенствование регионального и муниципального законодательства для реализации данных рыночных инструментов на практике.

Ключевые слова: муниципальные облигации, частно-государственное партнерство, концессионные соглашения, рыночные механизмы и инструменты, сфера ЖКХ, реализация и финансирование инфраструктурных проектов.

NEW EFFICIENT MARKET MECHANISMS AND INSTRUMENTS FOR THE IMPLEMENTATION OF THE CONCEPT OF REFORMING HOUSING AND COMMUNAL SPHERE

Implementation of the basic concept of reforming housing and communal services sphere, is not brought effective results. It requires the search for new market-based instruments.

The article deals with new and the most promising in our opinion the most efficient market-based instruments and mechanisms for the realization in the field of communal services sphere, such as public-private partnerships and concession agreements.

The international experience introducing a mechanism of infrastructure bonds is considered in the article in the following countries such as the USA, India, Australia and Chile.

Infrastructure bonds in international practice have the following features:

- They are only used to finance major infrastructure projects such as the construction of roads and railways, airports, power lines and oil and gas pipelines.
- The issue of infrastructure bonds takes place in the framework of concession agreements between the state and the company – the concessionaire, which is the issuer of the bond.
- The main investors are the pension and insurance funds, as well as banks.
- The state and bank guarantees security of the issue of bonds.

In Russia, this mechanism was not practically used, except for the implementation of three major projects in the field of road construction, and the first issue of municipal bonds in 2010. The enterprise «Main road» released 300 thousand Par value of 1,000 rubles and for a period of 1 year. The rating agency АК&М assigned to this issue rating level «А» with a stable outlook.

The article also discussed the comparison of mechanisms of municipal bonds and concession agreements as effective forms of public-private partnership. These forms showed to be very suitable in the conditions of modern Russia in order to improve the situation in the housing sector and increase the quality of its services.

However, in Russia the federal laws on municipal bonds and public-private partnership are at the project stage. It is necessary to adopt these laws immediately. As well as the improvement of regional and municipal legislation is needed for the implementation of these mechanisms in practice.

Key words: municipal bonds, public-private partnerships, concession agreements, market-based mechanisms and instruments, the housing sector, the implementation and financing of infrastructure projects.

Для реализации основной Концепции реформирования сферы ЖКХ, принятой еще в 1997 году и предусматривающей повышение эффективности эксплуатации жилья и улучшение условий проживания граждан в России, остро стоит вопрос поиска новых путей, механизмов и рычагов управления отраслью ЖКХ и ее финансирования.

Автором статьи уже освещались некоторые вопросы реформирования сферы ЖКХ в работах [1–3]. В данной работе сделана попытка поиска новых рыночных механизмов и инструментов реформирования сферы ЖКХ.

По мнению российских законодателей, необходимо разработку механизмов реализации основной Концепции реформирования ЖКХ возложить на органы МСУ согласно ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 2003 года, а всю тяжесть по затратам переадресовать на собственников МКД – граждан России согласно Жилищному кодексу РФ от 2004 года. В этих условиях необходимо разработать и реализовать реформирование сферы ЖКХ с помощью внедрения механизма инфраструктурных облигаций и концессионных соглашений как форм частно-государственного партнерства (ЧГП).

По данным [4] инфраструктурная облигация – это облигация, выпускаемая частными корпорациями или государственными компаниями для финансирования строительства инфраструктурных объектов. Эмитент таких бумаг после строительства инфраструктурного объекта получает его в концессию на некоторое время (это может быть и несколько десятков лет). Пользование данным объектом третьими

лицами является платным. Часто органы государственной власти разных уровней управления, в зависимости от значимости данного инфраструктурного объекта, предоставляют гарантии по выпускаемым облигациям. Безусловно, этот факт делает их более привлекательными для участников рынка и снижает риск для частных предприятий или государственных компаний. Поскольку срок окупаемости многих инфраструктурных объектов достаточно большой, порядка 7–10 лет, то внедрение данного механизма было бы крайне привлекательным и необходимым для применения в сфере ЖКХ.

Автор статьи в своих предыдущих работах отмечала, что реформирование в ЖКХ идет крайне медленно и безуспешно и, главным образом, из-за недостаточного финансирования отрасли. Перекидывать все бремя платежей на плечи без того достаточно бедного населения России, особенно в условиях экономического кризиса, не представляется возможным.

А между тем отрасль финансировать надо, и это можно сделать с помощью указанных выше механизмов – инфраструктурных облигаций и концессионных соглашений.

Инфраструктурные облигации получили широкое распространение в таких странах мира, как США, Австралия, Чили, Индия и др.

Так, в США имеет место практика выпуска муниципальных инфраструктурных облигаций двух типов: облигации общего покрытия и облигации, обеспеченные доходами от проектов. Источником выплаты долга по второму типу облигаций являются платежи потребителей услуг (пользование водой,

электричеством, автодорогами). В США также выпускаются облигации развития промышленности. Эмитентом облигаций являются в основном **органы государственной власти разного уровня управления**. К наиболее надежным финансовым инструментам в США относятся муниципальные займы. Характерной особенностью рынка инфраструктурных облигаций в США является тот факт, что в эти облигации инвестируются средства пенсионных фондов. В муниципальных займах участвуют страховые компании и банки. Причем в США облигации выпускаются не только для реализации и финансирования инфраструктурных проектов, но и для социальных проектов, например, для создания новых рабочих мест. Причем эти облигации имеют неплохую доходность, порядка 15 % годовых [5].

В Австралии главным эмитентом инфраструктурных облигаций выступает **правительство**. Выпуск же этих ценных бумаг регулируется двумя агентствами: налоговой службой Австралии и органом по дотациям на развитие. В этой стране, согласно законодательству, инфраструктурные облигации осуществляются в форме прямых заимствований, предоставления кредита, рефинансирования. Список объектов для получения финансирования в Австралии ограничен. К ним могут быть отнесены объекты наземного и воздушного транспорта, объекты электростанций, электроснабжения, газо- и водоснабжения, канализационные и водоочистные сооружения. За использование этих объектов платит потребитель – население страны. В целом в Австралии держатели таких облигаций получают возможность извлекать прибыль, иметь налоговые преференции на срок до 15 лет.

В латиноамериканской стране – Чили – в такие облигации вкладываются средства пенсионных фондов для реализации и строительства объектов ЖКХ, аэропортов, дорог. Эмитентом инфраструктурных облигаций в Чили выступают **концессионеры-частники**. А концессионные проекты в Чили имеют высокие кредитные рейтинги.

Что касается Индии, то эмитентами здесь выступают, как правило, **банки**. Здесь инфраструктурные облигации также выпускаются двух типов: налоговосберегающие облигации и облигации регулярного дохода. Второй тип – это пенсионные, образовательные и увеличивающие доход граждан облигации. Под залог этих инфраструктурных облигаций банки предоставляют инвесторам кредиты. Размер кредита зависит от основных экономических показателей конкретного проекта, а размер процента по кредиту не зависит от уровня инфляции. В целом инфраструктурные облигации в Индии не являются высокоприбыльными [5].

То есть в международной практике можно выделить следующие особенности инфраструктурных облигаций:

1. Они используются только для финансирования важных инфраструктурных проектов, таких как строительство авто- и железных дорог, аэропортов, линий электропередачи и нефте- и газопроводов.

2. Выпуск инфраструктурных облигаций происходит в рамках осуществления концессионных соглашений между государством и компанией-концессионером, которая и является эмитентом облигаций.

3. Основными инвесторами выступают пенсионные и страховые фонды, а также банки.

4. Облигации являются долгосрочными с периодом обращения на рынке в течение 15–25 лет.

5. Выпуск облигаций обеспечен государственными и банковскими гарантиями.

Что касается применения данного механизма в России, то он еще практически не использовался. Осуществляются пока первые три проекта для строительства платных дорог: дорога Санкт-Петербург – Москва, дублер дороги М10, дублер М1 Москва – Минск, Западный скоростной диаметр в Санкт-Петербурге. Первый выпуск таких облигаций зарегистрирован ОАО «Главная дорога» в 2010 году [6].

В России сегодня инфраструктурные облигации – это не инструмент рынка, а лишь название, поскольку пока не подготовлена законодательная база для их внедрения. В России рассматривается лишь проект ФЗ «Об особенностях инвестирования в инфраструктуру с использованием инфраструктурной облигации».

Основными потребителями будущих инфраструктурных облигаций в России могут быть пенсионные фонды и страховые компании. Согласно Приказу от 23 декабря 2008 года № 08-59/пз-н ФСФР России требования к составу и структуре активов эмитентов очень жесткие: недостаточный срок существования эмитента на рынке, отсутствие у него убытков и ряд других. В России также дополнен перечень случаев, когда ценные бумаги могут включаться в котировальные списки. Кроме того, процесс заключения концессионных соглашений с государством является длительным и затратным.

Опять же в силу того, что в России принятый в 2005 году Закон «О концессионных соглашениях» делает концессии непривлекательными для частных инвесторов. А на плохо развитом рынке среди предприятий-заемщиков не будет существовать конкуренции. Кроме того, государственные гарантии для бюджетного законодательства являются расходами, и государство должно их оплачивать из бюджетных средств.

Исходя из вышесказанного, в РФ можно будет выделить следующие варианты реализации инструмента инфраструктурных облигаций:

1. Государственные целевые облигации.
2. Корпоративные целевые облигации, обеспе-

ченные государственными гарантиями либо гарантиями Внешэкономбанка.

3. Ценные бумаги, эмитент которых – это субъект хозяйственной деятельности, который финансирует инвестиционный проект.

Для превращения инфраструктурных облигаций в полноценный рыночный инструмент для реализации инфраструктурных проектов особенно в отрасли ЖКХ необходимо выполнить следующие условия:

– откорректировать правовую базу для возможности выпуска инфраструктурных облигаций трех выше указанных типов;

– облигации должны носить чисто целевой характер для использования данного инструмента в отрасли, обеспечивающей инфраструктуру жизненно важных объектов ЖКХ;

– дать четкое законодательное **определение инфраструктуры**, которое должно в себя включать не только транспортную инфраструктуру, но и социальную для обеспечения населения жизненно важными ресурсами – инфраструктуру систем жизнеобеспечения людей в населенных пунктах;

– установить жесткие требования к эмитентам облигаций;

– установить жесткие требования к инфраструктурным проектам, для финансирования которых планируется данная эмиссия;

– обеспечить исполнение обязательств эмитентом для обеспечения прав инвесторов и успешной реализации инфраструктурных проектов.

Первый шаг для привлечения инвестиций в экономику России уже сделан. В России принят Федеральный закон «О концессионных соглашениях» и новая редакция от 21 июля 2014 года № 265-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О концессионных соглашениях» и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Главной целью данного закона является не только привлечение инвестиций, но и обеспечение эффективного использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности.

Объектами концессионного соглашения являются системы коммунальной инфраструктуры и иные объекты коммунального хозяйства, в том числе объекты тепло-, газо- и энергоснабжения, централизованные системы горячего и холодного водоснабжения и водоотведения, а также объекты, на которых осуществляется обработка, утилизация, обезвреживание, размещение твердых коммунальных отходов и др.

Установлены дополнительные существенные условия концессионного соглашения в отношении объектов теплоснабжения, централизованных систем горячего, холодного водоснабжения или водоотведения. Согласно закону, если с момента ввода таких объектов в эксплуатацию прошло более 5 лет, то пе-

редача прав осуществляется только по концессионному соглашению, а срок договора аренды объектов теплоснабжения не может превышать 10 лет.

Закон вводит обязательные требования к собственникам, концессионерам, арендаторам объектов коммунального сектора по выполнению плановых значений показателей надежности, качества и энергетической эффективности таких объектов, а также в части объемов и направлений инвестирования. В нем определяются требования к содержанию инвестиционной программы концессионера, а также предусматривается, что решением концедента о заключении концессионного соглашения устанавливается техническое задание на разработку мероприятий, направленных на достижение установленных в условиях конкурса плановых значений показателей деятельности концессионера. Закон также устанавливает основания для отстранения заявителя от участия в конкурсе. Таким условием может стать отсутствие безотзывной банковской гарантии.

Кроме того, закон обязывает проводить конкурсы на право заключения договора аренды или концессионного соглашения в отношении объектов коммунального сектора, находящихся в государственной или муниципальной собственности. В нем определяются критерии конкурсов, а также ограничиваются возможности передачи прав владения и пользования без инвестиционных обязательств со стороны оператора или инвестора в случае значительного износа передаваемых в соответствии с договором аренды (концессионным соглашением) объектов инфраструктуры. Информация о результатах контроля за соблюдением концессионером условий концессионного соглашения подлежит ежегодному размещению на официальном сайте концедента в интернете. Перечень таких сведений будет определяться правительством РФ [7].

Внесены существенные изменения в Федеральный закон «О теплоснабжении» и в Федеральный закон «О концессионных соглашениях».

В частности, предусмотрено, что в случае, если объектом концессионного соглашения являются объекты теплоснабжения, централизованные системы горячего водоснабжения, холодного водоснабжения или водоотведения, отдельные объекты таких систем, концессионное соглашение должно содержать дополнительные существенные условия, в том числе:

– значения долгосрочных параметров регулирования деятельности концессионера (долгосрочных параметров регулирования тарифов, определенных в соответствии с нормативными правовыми актами в сфере водоснабжения и водоотведения, долгосрочных параметров государственного регулирования цен (тарифов) в сфере теплоснабжения, определенных в соответствии с нормативными правовыми актами в сфере теплоснабжения);

– предельный размер расходов на создание или реконструкцию объекта концессионного соглашения, которые предполагается осуществлять в течение всего срока действия концессионного соглашения концессионером;

– порядок возмещения расходов концессионера, подлежащих возмещению в соответствии с нормативными правовыми актами в сфере теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения и не возмещенных ему на момент окончания срока действия концессионного соглашения [8].

Еще одним из возможных вариантов реализации финансирования проектов в сфере ЖКХ является применение механизма государственно-частного партнерства. В работе [9] отмечается, что после анализа, проведенного с помощью портала ГЧП-Инфо, где содержится информация о 239 проектах, в сфере ЖКХ посредством этого механизма реализуется 25, то есть 10% от всех проектов. Больше количество проектов реализуется только в сфере транспорта – 29 проектов. Авторы статьи также отмечают, что интересными для частных инвесторов являются предприятия энергетики в силу их высокой приватизации, а наименее привлекательными являются объекты сферы ЖКХ [9]. Это происходит в силу того, что инженерные сети и сооружения, обеспечивающие коммунальное хозяйство необходимыми ресурсами, относятся к муниципальной собственности. То есть частный инвестор предпочитает финансировать модернизацию тех объектов, которые приватизированы. Кроме того, частного инвестора отталкивает от финансирования и плохое состояние систем инженерного обеспечения коммунальной инфраструктуры, высокие капитальные вложения и низкая экономическая эффективность проектов.

В работе [6] также отмечается, что проекты по форме реализации распределяются следующим образом: 54% – концессионные соглашения, 34% – проекты в рамках регионального законодательства о ГЧП и 12% – прочие формы. Причем концессионные соглашения получили распространение в отрасли ЖКХ, а именно: в энергетике, развитии водохозяй-

ственных систем и сфере утилизации ТБО (твердых бытовых отходов).

Далее рассмотрим на примере России реализацию концессионных соглашений в сфере ЖКХ. По экспертным оценкам, нужно вкладывать в отрасль порядка 500 млрд. руб. в год. На сегодняшний день в ЖКХ реализуется около 70 проектов на сумму 227 млрд. руб. в 31 регионе страны, большая часть средств – это частные инвестиции [10]. Концессионные соглашения в России должны стать привлекательными, поскольку с 2016 года отрасль планирует переходить на долгосрочные тарифы, в которых будут заложены 5% рентабельности для реализации инвестиционных проектов, особенно в сфере водоснабжения и теплоснабжения. В основном такие соглашения заключаются именно в этой инфраструктурной сфере.

Кроме того, к 2016 году все неэффективные МУПы и ГУПы планируется передать в концессию как наиболее эффективную форму частно-государственного партнерства, при которой частному бизнесу передаются в долгосрочное управление государственные объекты. Инвестор должен достичь определенных целевых показателей (повышение качества услуг, эффективности и др.) за счет модернизации инфраструктурных объектов. Министерством строительства и ЖКХ разработана финансовая модель проекта государственно-частного партнерства в ЖКХ [11].

В работе [12, 13] рассмотрены примеры модернизации инженерных систем жизнеобеспечения городов и населенных пунктов и возможные пути инвестирования этих проектов с помощью концессионных соглашений.

В данной работе предпринята попытка систематизировать имеющийся практический опыт и адаптировать его к понятию кластер, поскольку между участниками кластера необходимо и возможно развивать концессионные соглашения и другие механизмы для финансирования мероприятий по модернизации и ресурсосбережению.

Результаты обобщения передового опыта сведем в таблицу 1.

Таблица 1

Возможные варианты концессионных соглашений в кластере ЖКХ

Регион России	Сущность модернизационного мероприятия	Финансирование проекта	Объем инвестиций	Эффект
Приморский край, «Примтеплоэнерго» – коммерческое предприятие, практически монополист Приморья. Обслуживает 500 котельных и 22 водоканала	Модернизация теплосетей котельных, перевод котельных с дизельного топлива на уголь (каталитическое сжигание)	Концессионное соглашение на строительство 13 котельных взамен 25 котельных. Берется заем у местных властей, а те гарантируют закупочную цену на тепло 3 320 руб. за Гкал	840 млн. руб.	Экономия топлива 570 млн. руб. Срок окупаемости 3 года

Регион России	Сущность модернизационного мероприятия	Финансирование проекта	Объем инвестиций	Эффект
Владимирская область, «Владимирские коммунальные системы» – частное предприятие, оператор в сфере тепло- и электроэнергетики. В аренде 6 000 км электросетей, 92 котельные, 538 км теплосетей	Применяет передовую технологию бесканальной прокладки с применением туб с изоляцией из пенополиуретана (ППУ). Замена мазутных и угольных котельных на газовые блочно-модульные (БМК)	Финансирование ГЧП за счет бюджетных ассигнований и средств третьих лиц. Впервые привлечены средства Инвестиционного фонда РФ	550 млн. руб. (всего планируется 1,1 млрд. руб.)	Замена 58 км теплосетей. Снижение износа сетей с 70 до 40%. Экономия тепла 1000 Гкал в год. Срок окупаемости 8 лет
Челябинск, Тюмень, финская компания Fortum купила ТГК-10 – теплогенерирующую компанию в Уральском регионе. Контролирует 369 км, магистральных сетей в Челябинске и 70 км в Тюмени	Строительство 8 энергоблоков в формате ПГУ; строит две газотурбинные установки на Челябинской ТЭС-1; строительство автоматической системы учета тепла в Тюмени; замена изношенных магистральных трубопроводов на трубы с изоляцией из ППУ; введение системы оперативного дистанционного контроля за трубами	Реализация совместной инвестпрограммы с правительством региона. Иностранные частные инвестиции и средства регионального бюджета	2,5 млрд. евро	Увеличение мощности ТЭЦ на 85%. Сокращение аварийности сетей на 40%, потерь в сетях до 2017 года на 30%. Снижение циклов обновления теплоносителя до 25 в год (было 74 раза). За рубежом всего 1 цикл в год
Нижний Новгород, ОАО «Теплоэнерго» – поставщик 50% теплоэнергии в городе (157 котельных, 300 тепловых пунктов, 1830 км труб)	Модернизация 16 котельных города	Заключение энергосервисного контракта с «ГПБ – Энергоэффект», члена группы Газпромбанка. Затраты инвестора возмещаются за счет достигнутой экономии средств на ресурсы	–	Экономия ресурсов на 300 млн. руб. в год. Срок окупаемости 7 лет. Замена 100 км теплосетей в год
Нижегородская область, ОАО «Нижегородская теплоснабжающая компания» – региональный оператор в сфере коммунальной энергетики, работает в девяти МО области	Замена старых котельных на мазуте на новые, работающие на местном виде топлива – щепе и древесных пеллетах. Замена стальных труб на трубы с ППУ изоляцией	Аренда НТК теплосетей на 25 лет и бюджетные инвестиции из областного бюджета на реализацию указанных мероприятий	400 млн. руб.	Экономический эффект более 50 млн. руб. в год. Рост КПД котельных в 1,5 раза. Сокращение издержек за счет автоматизации на 550 тыс. руб. в год. Снижение потерь в теплосетях с 30 до 9%. Срок окупаемости 10 лет
Архангельская область, ООО «Емецкое ТСП»	Объединение теплосетей, строительство новых котельных, работающих на местном топливе, – технологической щепе. Модернизация 4 котельных. Установка новых котлов российских производителей (г. Ковров, Владимирская обл.), установка энергоэффективных насосов KSB	ООО «Емецкое ТСП» использовало кредиты коммерческих банков	116,3 млн. руб.	Рост КПД котлов до 85%, использование местного биотоплива. Снижение расходов на сырье на 28%, на оплату труда на 31%, рост чистой прибыли на 27%. Снижение платы за вредные выбросы от котельной на 400 тыс. руб. в год

Окончание таблицы 1

Регион России	Сущность модернизационного мероприятия	Финансирование проекта	Объем инвестиций	Эффект
Архангельская область, ОАО «Архоблэнерго» передано 39 котельных Архангельска с теплосетями. 100% акций принадлежит правительству Архангельской области	Модернизация теплового хозяйства путем объединения котельных и перевода их на биотопливо – на дрова и на отходы деревообработки, прокладка полимерных труб	ОАО «Архоблэнерго» берет в аренду на 5 лет объекты энергетики с обязательством вложить средства в модернизацию. Заключение соглашения между мэрией г. Архангельска и правительством Арх. обл. по тарифной политике	150 млн. руб.	Срок окупаемости 5–7 лет. Экономия на топливе 14 млн. руб. в год

Далее приведем возможные схемы модернизации инфраструктурной сферы ЖКХ с помощью концессионных соглашений в кластере (см. рис. 1).

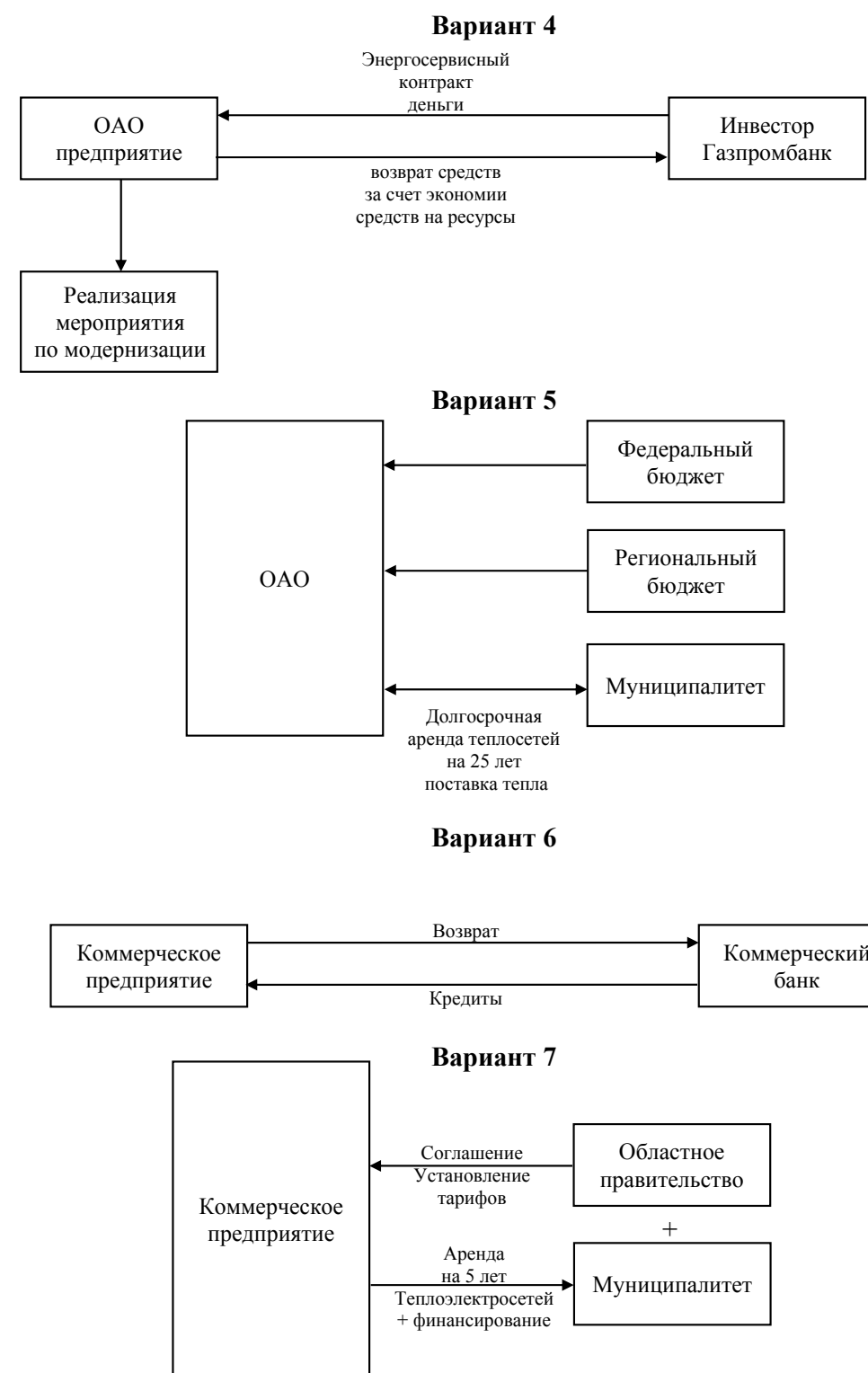
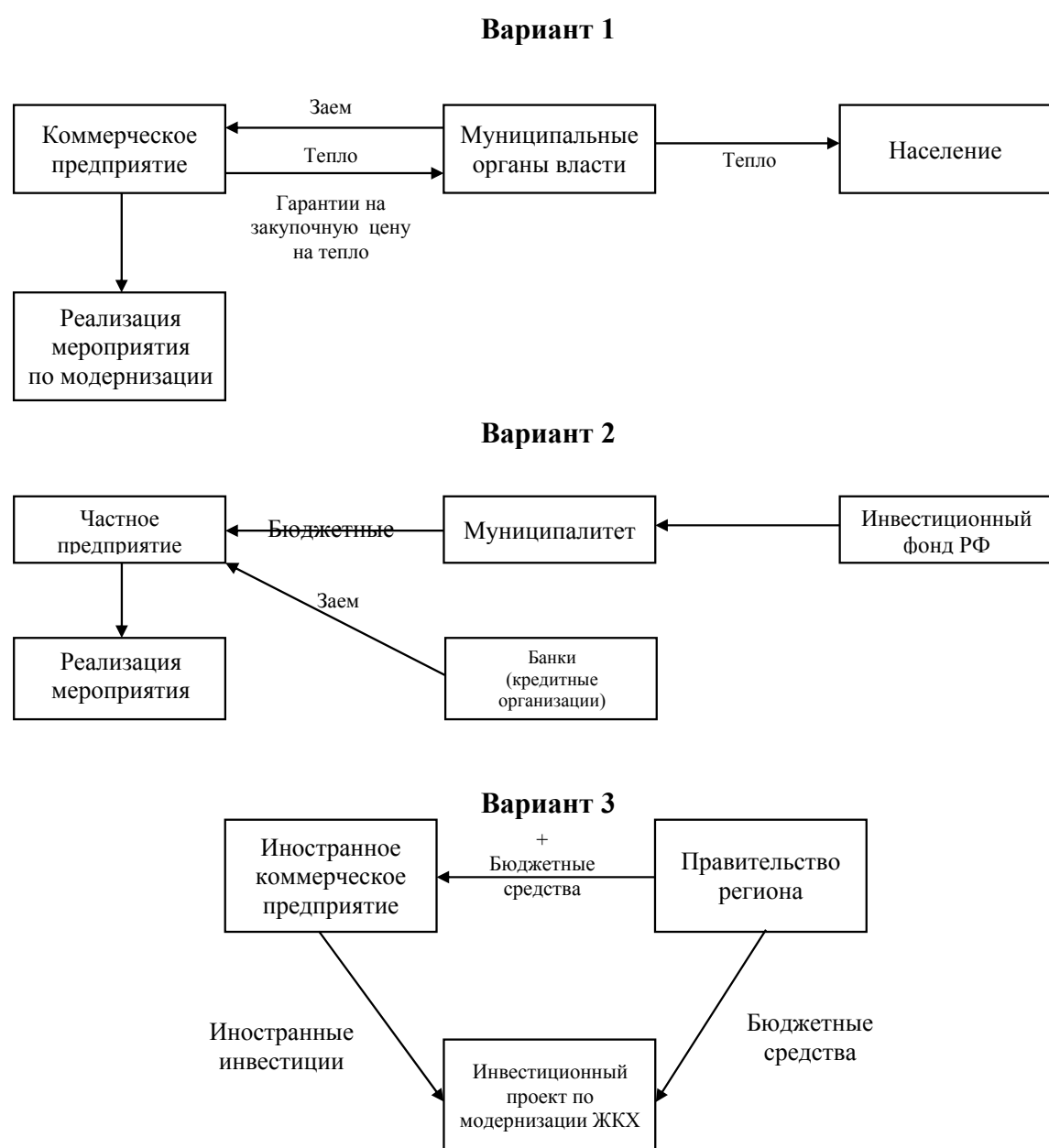


Рис. 1. Возможные варианты финансирования модернизации инфраструктуры систем жизнеобеспечения в рамках кластера ЖКХ с применением механизма концессионного соглашения

Как мы видим по предложенным схемам, – они могут быть разнообразны. В одних случаях в качестве участников концессионного соглашения могут быть только частные предприятия и муниципалитеты, областные правительства, в других – в соглашении могут участвовать еще и банки, а иногда и иностранные компании. Хотелось бы, чтобы законодательство РФ распространяло данный механизм финансирования инфраструктурных проектов и в сферу переработки твердых бытовых отходов. К 2017–2018 годам на юге России (Ростовская область) планируется построить восемь отходовеперерабатывающих комплексов мощностью от 100 000 до 600 000 тонн в год. На строительство таких комплексов потребуется 7,5 млрд. руб. 2/3 средств дадут частные инвесторы, 20% выделит областной бюджет,

также в инвестировании примут участие Фонд содействия реформированию ЖКХ и местные бюджеты. Отходоперерабатывающие комплексы будут включать в себя отдельный сбор мусора, вывоз разных

видов будет осуществляться по разным дням недели, переработка вторсырья (утилизация) и захоронение. Безусловно, такие комплексы позволят частично решить проблему с отходами в регионе.



Рис. 2. Возможный вариант финансирования создания мусороперерабатывающей системы в сфере ЖКХ с применением механизма концессионного соглашения

Однако не надо забывать, что только в таком городе, как Ростов, ежегодно образуется порядка 2 млн. тонн твердых бытовых отходов, а во всей области порядка 4 млн. тонн, понятно, что только 15% от всех образовавшихся отходов будут обрабатываться в соответствии с евростандартами. Остальные же 85% ТБО будут опять складироваться на полигонах. К тому же издержки на такие технологии очень велики и составляют от 12,5 до 75 млн. руб. за 1 тонну. Воистину – «золотой мусор». Понятно, что без концессионных

соглашений для реализации таких инфраструктурных проектов не обойтись и в сфере утилизации твердых коммунальных (бытовых) отходов (см. рис. 2).

Далее попробуем разобраться, чем отличаются данные механизмы реализации инфраструктурных проектов и что из них является более предпочтительным для сферы ЖКХ.

В таблице 2 продемонстрируем сравнительную характеристику приведенных выше механизмов реализации проектов по модернизации сферы ЖКХ.

Таблица 2

Сравнительная характеристика механизмов реализации проектов по модернизации сферы ЖКХ

Признаки сравнения	Концессионные соглашения	Инфраструктурные облигации
Основной ФЗ РФ	Федеральный закон «О концессионных соглашениях», новая редакция от 21.07.2014 г. № 265-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О концессионных соглашениях»	В России рассматривается лишь проект ФЗ «Об особенностях инвестирования в инфраструктуру с использованием инфраструктурной облигации»
Основные участники	Концессионеры – обычно частные компании, могут быть и иностранные, вкладывающие и инвестирующие деньги в строительство и модернизацию объектов инфраструктуры, в том числе в сфере ЖКХ. Являются арендатором данных объектов с правом приобретения их в собственность	Эмитент – юридическое лицо, орган местного самоуправления (МСУ) или исполнительной власти, который выпускает от своего имени ценные бумаги для финансирования и развития своей деятельности. Он может делегировать право выпуска ценных бумаг третьим лицам, но обязательства сохраняет за собой

Признаки сравнения	Концессионные соглашения	Инфраструктурные облигации
	Концедент – государство, может инвестировать бюджетные средства в реализацию проектов, является собственником объектов инфраструктуры. Для целей настоящего Федерального закона частным партнером является индивидуальный предприниматель, российское или иностранное юридическое лицо, за исключением: 1) государственных компаний; 2) государственных корпораций; 3) государственных и муниципальных унитарных предприятий; 4) государственных и муниципальных учреждений	Государство , на территории которого строится данный инфраструктурный объект, предоставляет гарантии по выпускаемым облигациям, что делает их привлекательными для участников рынка
Право собственности на объекты инфраструктуры	Сохраняется за государством, но концессионеры-арендаторы имеют возможность приобрести объекты в собственность	Инфраструктурные объекты находятся в собственности государства
Основные объекты	Системы коммунальной инфраструктуры и иные объекты коммунального хозяйства, в том числе объекты тепло -, газо- и энергоснабжения, централизованные системы горячего и холодного водоснабжения и водоотведения, а также объекты, на которых осуществляется обработка, утилизация, обезвреживание, размещение твердых коммунальных отходов и др.	Реализуются пока на транспорте и в дорожном строительстве
Реализуемость	Достаточно высокая, но только в сфере энергетики, водоснабжения, транспортного строительства, в сфере благоустройства территории и утилизации твердых бытовых отходов	Пока низкая, только в сфере транспорта и дорожного строительства
Перспективы	Достаточно широко распространены. Имеют большое будущее, особенно в сфере ЖКХ	Очень перспективны, особенно для сферы ЖКХ, куда инвестор боится инвестировать из-за больших рисков и высокого срока окупаемости проектов

Таким образом, после сравнения данных рыночных механизмов и инструментов реализации инфраструктурных инвестиционных проектов в России очевидно, что:

– они являются жизненно необходимыми для использования и реализации, особенно в условиях необходимости экономии бюджетных средств. Ведь, когда участвовать в реализации инвестиционных проектов приходят частные компании, в том числе и иностранные, должны быть обеспечены показатели коммерческой эффективности этих проектов, частник всегда в условиях рынка хочет получить прибыль;

– все данные рыночные инструменты могут и должны использоваться и внедряться именно в сфере ЖКХ, поскольку именно эта сфера является жизненно важной инфраструктурой, и многие объекты требуют срочной реализации из-за высокой изношенности объектов инженерной инфраструктуры муниципальных образований;

– необходимо срочно принимать федеральные законы и совершенствовать региональное и муниципальное законодательство для реализации данных механизмов на практике.

Список литературы:

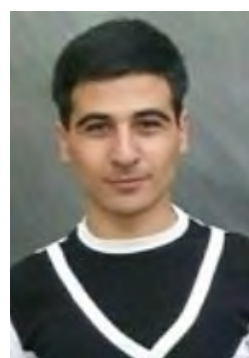
1. *Леонова Л.Б., Платонов А.М.* Теоретические основы формирования кластера в отрасли ЖКХ и возможные предпосылки для его создания в Уральском регионе // Вестник УРФУ. Серия «Экономика и управление». – 2013. – № 2. – С. 36–47.
2. *Леонова Л.Б.* Сфера ЖКХ как важнейший индикатор изменения качества жизни населения // Электронный журнал «Современные исследования социальных проблем». – 2015. – № 11 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sisp.nkras.ru/>.
3. *Леонова Л.Б.* Концептуальные и методологические основы управления экономико-социальными системами для реализации кластерной политики в отрасли ЖКХ //

- Электронный журнал «Современные исследования социальных проблем». – 2015. – № 6. – С. 562–583 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sisp.nkras.ru/>.
4. *Электронный ресурс*. – Режим доступа: <http://www.fcsm.ru>.
5. *Электронный ресурс*. – Режим доступа: <http://www.vegaslex.ru>.
6. *Электронный ресурс*. – Режим доступа: http://www.micex.ru/file/publ/42240/comments_3863.pdf.
7. *Электронный ресурс*. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_166136/.
8. *Электронный ресурс*. – Режим доступа: <http://igor-steps.livejournal.com/48840.html>.
9. *Раменская Л.* Государственно-частное партнерство в России: обзор проектов, проблемы и перспективы // Эксперт. – № 45. – 11–13 ноября 2013. – С. 34–36.
10. *Электронный ресурс*. – Режим доступа: <http://minstroyrf.ru/press/v-sfere-zhkhkh-v-etom-godu-zaklyucheno-41-kontsessionnoe-soglashenie/>.
11. *Электронный ресурс*. – Режим доступа: <http://www.kp.ru>.
12. *Обухова Е., Огородников Е.* Семь лучших кейсов модернизации ЖКХ // Эксперт. – № 45. – 11–13 ноября 2013. – С. 21–26.
13. *Электронный ресурс*. – Режим доступа: <http://www.pppi.ru>.

List of literature:

1. *Leonova L.B., Platonov A.M.* Theoretical foundations of cluster formation in the housing sector and the possible prerequisites for its establishment in the Urals

- region / Bulletin of Urfu «Economics and Management» series. – 2013. – № 2. – P. 36–47.
2. *Leonova L.B.* The housing sector as the most important indicator of changes in the quality of life // Electronic Journal «Modern research social issues». – 2015. – № 11 [Electronic resource]. – URL: <http://sisp.nkras.ru/>.
3. *Leonova L.B.* Conceptual and methodological bases of management of economic and social systems for the implementation of the cluster policy in the housing sector // Electronic Journal «Modern research of social problems». – 2015. – № 6. – P. 562–583 [Electronic resource]. – URL: <http://sisp.nkras.ru/>.
4. *Electronic resource*. – URL: <http://www.fcsm.ru>.
5. *Electronic resource*. – URL: <http://www.vegaslex.ru>.
6. *Electronic resource*. – URL: http://www.micex.ru/file/publ/42240/comments_3863.pdf.
7. *Electronic resource*. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_166136/.
8. *Electronic resource*. – URL: <http://igor-steps.livejournal.com/48840.html>.
9. *Ramenskaya L.* Public-private partnership in Russia: an overview of projects, problems and prospects // Expert. – № 45. – 11–13 November 2013. – P. 34–36.
10. *Electronic resource*. – URL: <http://minstroyrf.ru/press/v-sfere-zhkhkh-v-etom-godu-zaklyucheno-41-kontsessionnoe-soglashenie/>.
11. *Electronic resource*. – URL: <http://www.kp.ru>.
12. *Obukhova E., Ogorodnikov E.* The seven best cases of modernization communal and housing spere // Expert. – № 45. – 11–13 November, 2013. – P. 21–26.
13. *Electronic resource*. – URL: <http://www.pppi.ru>.



Амбарцумян С.Г.

аспирант кафедры «Финансы и кредит»,
ФГБОУ ВО «Восточно-Сибирский государственный
университет технологий и управления»,
Россия, г. Улан-Удэ

УДК 365.2

ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЫ В РФ

Сегодня в России жилищный сектор характеризуется высокой степенью благоустройства жилья, обеспечения услугами тепло-, водо-, электроснабжения, а также удовлетворительной средней обеспеченностью граждан жильем. В то же время техническое состояние многоквартирных домов, их качество, особенно в сфере энергоэффективности, а также с точки зрения комфортности проживания, существенно отстает от аналогов в развитых зарубежных странах. Главная причина плохого и продолжающегося ухудшаться состояния многоквартирного жилищного фонда – многолетнее отсутствие надлежащего технического обслуживания и достигший критического уровня недоремонт домов. Жилищная политика многих стран как социальное явление, как часть

процесса современных преобразований в обществе осуществляется с большими трудностями и сопровождается нередко неспрогнозированным тяжелейшим кризисом, охватывая все сферы реформируемой социальной жизни. Это, в свою очередь, обуславливает актуальность исследования жилищной политики как важнейшей из проблем социальной жизни человека, удовлетворения его потребностей, прежде всего, в жилье. Вместе с тем остаются острыми проблемы крайне низкой обеспеченности населения жильем, недофинансирование ремонта жилья и коммунальной инфраструктуры, несоответствия стоимости жилья и уровня доходов граждан, недостаточного для замены выбывающего жилищного фонда объема нового строительства, отсутствия эффективных финансовых инструментов, стимулирующих вложения средств в жилищное строительство, отсутствия доступных большинству населения кредитных механизмов для приобретения жилья. В связи с этим весьма актуальным является поиск разносторонних путей решения проблемы жилищной обеспеченности, что может способствовать снижению социальной напряженности в обществе, благодаря повышению доступности жилья для основной части населения и стимулированию развития рыночной экономики в целом.

Ключевые слова: модернизация, жилищный фонд, многоквартирное жилье, ветхое жилье, аварийное жилье, энергоэффективность, государственная поддержка, федеральный бюджет, собственник жилья, строительство жилья, кредит.

PROBLEMS OF MODERNIZATION OF THE HOUSING SECTOR IN THE RUSSIAN FEDERATION

Today in Russia, the housing sector is characterized by a high degree of home improvement services provide heat, water, electricity, as well as a satisfactory medium providing citizens with housing. At the same time, the technical condition of the apartment buildings, their quality, especially in the field of energy efficiency, as well as in terms of living comfort, significantly lags behind peers in other developed countries. The main reason for poor and deteriorating condition of multifamily housing – a perennial lack of proper maintenance and has reached a critical level inadequate repair houses. Housing policy in many countries as a social phenomenon, as part of the modern transformation of society is carried out with great difficulty and often not accompanied by the predicted severe crisis, covering all areas of reforming social life. This, in turn, determines the relevance of the study of housing policy as the most important problems of human social life, meet their needs, especially in housing. However, problems remain acute extremely low supply of housing, home repairs and underfunding of municipal infrastructure, housing costs and inconsistencies income citizens, insufficient to replace the outgoing volume of housing new construction, the lack of effective financial tools to encourage investment in housing, lack of available credit facilities majority of the population for housing. In this regard, is highly relevant search versatile solutions to the problem of housing provision, which may help to reduce social tension in society, by increasing the availability of housing for the majority of the population and promote the development of a market economy as a whole.

Key word: modernization, housing, multifamily housing, dilapidated housing, emergency shelter, energy efficiency, state support, federal budget, homeowners, housing construction, credit.

Многолетнее недофинансирование ремонта жилья и коммунальной инфраструктуры привело к их повышенному износу, аварийности, ресурсной неэффективности. Отсутствие необходимых инвестиций и работ по модернизации этих секторов приводит к экономическим потерям и социальным издержкам, вызывает неприятие идеи и методов рыночных преобразований в жилищно-коммунальной сфере [1, 9].

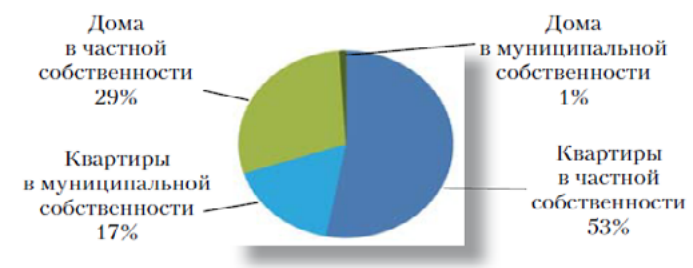


Рис. 1. Структура собственности жилого фонда РФ (по общей площади)

Жилищный фонд Российской Федерации составляет 19,65 млн. зданий общей площадью 3 177 млн. м², из которых 72% приходится на городские поселения. В структуре жилищного фонда преобладают многоквартирные дома. Многоквартирный жилой фонд состоит из 3,2 млн. зданий общей площадью 2,237 млн. м² (рис. 2). Большинство квартир в многоквартирных жилых домах находятся в частной собственности (рис. 1).

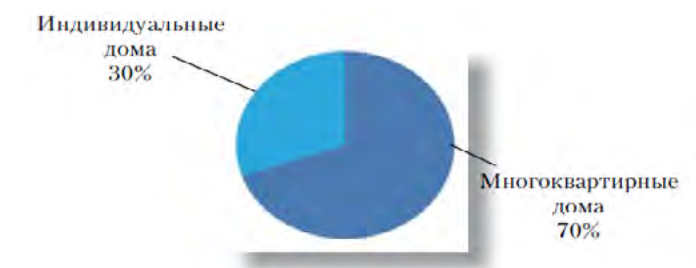


Рис. 2. Состав жилого фонда РФ (по общей площади)

Исследуя обстановку в стране, можно сказать, что по состоянию на 2013 год в стране насчитывается более 1,6 млн. многоквартирных домов, имеющих износ от 30 до 65% и требующих капитального ремонта. В них проживают 45 млн. человек. А согласно материалам фонда ЖКХ объем ветхого и аварийного жилья в многоквартирных домах, имеющих износ более 66%, составляет 56,9 млн. кв. м, в том числе ветхого – 38,4 млн. кв. м, аварийного – 18,6 млн кв. м [2]. При этом, необходимо отметить, что за последние 17 лет тарифы на коммунальные услуги для населения выросли более чем в 20 раз [3, 8].

Если же не ограничиваться только многоквартирными домами, а взять в расчет все жилые помещения в стране, тогда цифры будут иные. По данным Росстата, в 2012 году в стране насчитывалось более 100 млн. кв. м ветхого и аварийного жилищного фонда. На ветхий жилищный фонд приходилось 77,7 млн. кв. м, на аварийный – 22,4 млн. кв. м [2].

В течение последних пяти лет среднегодовой темп прироста аварийного жилищного фонда составлял около 1,2 млн. кв. м, среднегодовой темп сноса аварийных домов – 1,1 млн. кв. м. Судя по планам фонда ЖКХ, в ближайшие четыре года темпы сноса будут примерно на том же уровне или, возможно, чуть выше – около 1,3–1,4 млн. кв. м в год. Другими словами, говорить о переломе негативной тенденции стремительного старения жилья пока рано.

Проведенные исследования показывают, что доля ветхого жилья во многих городах России зашкаливает за 30%, самые проблемные населенные пункты находятся в Сибири и на Дальнем Востоке (табл. 1).

Для этого использовалась муниципальная статистика Росстата за 2010–2013 годы. Качество ее сильно варьирует в зависимости от региона. Самые ветхие города России: промышленные центры Севера России, Сибири и Дальнего Востока (табл. 2).

Таблица 1

20 городов с самым ветхим жильем

Название	Общая площадь жилья, тыс. кв. м	Ветхие и аварийные дома, тыс. кв. м	Доля ветхого и аварийного жилья, %
Облучье (Еврейская АО)	208,9	190,9	91,4
Кизляр (Дагестан)	919,7	447,2	48,6
Курильск (Сахалинская обл.)	103,7	46,2	44,6
Нюрба (Якутия)	259,4	115,33	44,4
Белев (Тульская обл.)	354,3	150,0	42,3
Бабаево (Вологодская обл.)	353,5	145,8	41,2
Александровск-Сахалинский (Сахалинская обл.)	404,0	160,8	39,8
Томмот (Якутия)	204,6	79,4	38,8
Алдан (Якутия)	452,2	175,0	38,7
Покровск (Якутия)	197,6	57,5	29,1
Южно-Курильск (Сахалинская обл.)	156,2	44,9	28,7
Северобайкальск (Бурятия)	520,5	146,2	28,1
Донской (Тульская обл.)	1 013,8	280,5	27,7
Северо-Курильск (Сахалинская обл.)	62,0	17,1	27,6
Оха (Сахалинская обл.)	785,8	212,3	27,0
Каменногорск (Ленинградская обл.)	237,8	60,3	25,4
Зима (Иркутская обл.)	698,6	174,6	25,0
Зеленоградск (Калининградская обл.)	259,0	64,7	25,0
Муравленко (Ямало-Ненецкий АО)	569,6	140,5	24,7
Закаменск (Бурятия)	242,3	59,0	24,3

Таблица 2

10 региональных центров с самым ветхим жильем

Название	Общая площадь жилья, тыс. кв. м	Ветхие и аварийные дома, тыс. кв. м	Доля ветхого и аварийного жилья, %
Салехард (Ямало-Ненецкий АО)	915,7	135,9	14,8
Астрахань	11 589,8	1 647,4	14,2
Архангельск	7 983,0	575,9	7,2
Кызыл (Тува)	1 498,2	104,7	7,0

Название	Общая площадь жилья, тыс. кв. м	Ветхие и аварийные дома, тыс. кв. м	Доля ветхого и аварийного жилья, %
Якутск (Якутия)	5 084,7	352,1	6,9
Махачкала (Дагестан)	7 435,4	478,6	6,4
Калуга	7 612,0	479,1	6,3
Нарьян-Мар (Ненецкий АО)	493,2	27,0	5,5
Ханты-Мансийск (Ханты-Мансийский АО)	1 725,7	83,6	4,8
Магадан	2 489,6	109,5	4,4

Расселение ветхого фонда для граждан РФ занимает важнейшую роль непосредственно в улучшении их жилищных условий [4]. Народная стройка, ветхий фонд сильно портит внешний вид как конкретных субъектов РФ, так и страны в целом. В этих жилых квартирах, помещениях находиться некомфортно и совсем не безопасно для проживания семьи. Существуют исключения, такие как памятники архитектурного искусства, которые сносить строго запрещено в соответствии с законом.

В ближайшие годы можно ожидать нарастания темпа ветшания введенных в 60-е и 70-е годы домов первых массовых серий (ДПМС).

Предотвращение ветшания жилищного фонда Российской Федерации, еще пригодного для дальнейшего использования может быть решено путем модернизации жилых домов. Ликвидация ветхого и аварийного жилья не возможна без концентрации сил и аккумулирования средств всех органов власти, местного самоуправления, инвесторов и населения, что требует программных методов решения [5].

При разработке мер такой поддержки полезно использовать опыт стран Восточной Европы и Балтии, которые, в недавнем прошлом имея сходную с Россией систему управления жилищным фондом, исходные проблемы, связанные с состоянием жилья, сегодня успешно их преодолевают. За прошедшие 15–18 лет в этих странах не только коренным образом изменилось сознание большинства собственников квартир, но и достигнуты заметные успехи в модернизации мало- и многоквартирных домов [6].

Например, опыт Германии показывает, что стоимость модернизации домов составила около 30% от стоимости вновь возводимого жилья, а уровень энергоэффективности после проведенной модернизации соответствует действующему в Германии стандарту энергоэффективности. По сведениям компании «Копарол», уровень энергоэффективности некоторых домов соответствует перспективным требованиям энергоэффективности, которые применяются в Германии с 2013 года.

Следует отметить, что специфика развития жилищной сферы России, ввиду исторических, объективных и субъективных особенностей, не позволяет полностью копировать зарубежный опыт модернизации жилья (даже самый прогрессивный, проверенный

десятилетиями). Возможно построение собственной модели содержания и ремонта многоквартирных домов, которая будет основываться на лучших зарубежных аналогах, но при этом трансформироваться с учетом специфики и особенностей российской экономики в целом и жилищного хозяйства в частности [7].

Именно эти обстоятельства создают необходимость самого активного участия собственников в освоении средств федерального бюджета при капитальном ремонте домов и направлении этих средств, прежде всего, на утепление и реконструкцию домов. Именно собственникам немецкий опыт и опыт стран Восточной Европы и Балтии сегодня будут очень и очень кстати, а государству – в эффективном решении проблемы, связанной с обеспеченностью достойным жильем граждан, решении вопроса с ветхим жильем и новой инфраструктурой.

Список литературы:

1. Ефимова М.Р., Борисенко Н.К. Жилищное строительство и оценка доступности жилья в России // Вестник ГУУ. – 2013. – № 15. – С. 90–99.
2. Жилищная обеспеченность [Электронный ресурс] / Единое информационное пространство «Недвижимость». – Режим доступа: <http://www.eip.ru/info/laws/?dop=119&dop2>.
3. Валиев Ш.З., Седаков Д.А., Валиев М.Ш. Некоторые подходы и механизм решения проблемы платежей в сфере ЖКХ // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2015. – № 3 (41). – С. 111–118.
4. Кошман Н.П. Проблемы реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. – 2013. – № 1–2. – С. 35–39.
5. Толкачев О.М. Для решения задач в сфере жилищной политики нужны серьезные усилия законодателей // Вопросы местного самоуправления. – 2013. – № 5 (21).
6. Гусев А.Б. Доступность жилья в России и за рубежом [Электронный ресурс] // Электронная версия журнала «Капитал страны» – Режим доступа: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/610>.
7. Гавриленко И.Г. Совершенствование организационно-экономического обеспечения деятельности ТСЖ: дис. канд. экон. наук. – Уфа, 2013. – 147 с.

8. Руткаускас Т.К., Валиев Ш.З., Никитина О.М., Клименков Г.В. Тенденции изменения цен и тарифов на жилищно-коммунальные услуги в современных условиях // Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия экономика. – 2014. – № 4 (10). – С. 34–40.
9. Седаков Д.А. Развитие жилищно-коммунального хозяйства: зарубежный опыт / Д.А. Седаков // Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия экономика. – 2015. – № 1 (11). – С. 158–163.

List of literature:

1. Efimova M.R., Borisenok N.K. Housing and assessing housing affordability in Russia // Bulletin GUU. – 2013. – № 15. – P. 90–99.
2. Housing [Electronic resource] / Single information space «real Estate». – URL: <http://www.eip.ru/info/laws/?dop=119&dop2>.
3. Valiev Sh.Z., Sedakov D.A., Valiev M.Sh. Some approaches and mechanism for addressing non-payment problems in the housing sector // The Bulletin of Volga region state University of service. Series: Economics. 2015. – № 3 (41). – P. 111–118.

4. Koshman N.P. Problems of realization of the priority national project «Affordable and comfortable housing – to citizens of Russia» // Real Estate and investments. Legal regulation. – 2013. – №. 1–2. – P. 35–39.
5. Tolkachev O.M. For solving problems in the sphere of housing policy requires a serious effort of legislators / local government. – 2013. – № 5 (21).
6. Gusev A.B. The Availability of housing in Russia and abroad [Electronic resource] // Electronic version of magazine «Kapital». – URL: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/610>.
7. Gavrilenko I.G. Improvement of organizational-economic maintenance of activity of the HOA: dis. candidate. Econ. Sciences. – Ufa, 2013. – 147 p.
8. Rutkauskas T.K., Valiev Sh.Z., Nikitina O.M., Klimenkov G.V. Trends of prices and tariffs for housing and communal services in modern conditions // Bulletin USUES. Science, education, economics. Series economy. – 2014. – № 4 (10). – P. 34–40.
9. Sedakov D.A. Development of housing and communal services: international experience / D.A. Sedakov // Bulletin USUES. Science, education, economics. Series economy. – 2015. – № 1 (11). – P. 158–163.



Радюхина Г.В.

доцент кафедры «Управление качеством и технологии сервиса», ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет сервиса», Россия, г. Тольятти

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ШВЕЙНОГО МЕЛКОСЕРИЙНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Для швейного мелкосерийного производства важным показателем является гибкость процессов. Гибкое производство позволяет за счет концентрации технологических возможностей существенно уменьшить общее количество операций, необходимых для полной обработки деталей-узлов, и тем самым сократить время межоперационных пролеживаний. В свою очередь это ведет к сокращению производственного цикла изготовления изделий, снижению объемов незавершенного производства. Кроме того, гибкое производство позволяет изменять размеры партий запуска деталей-узлов, что также положительно отражается на объемах незавершенного производства и размерах страховых запасов комплектующих, поддерживая на необходимом уровне ритмичности работу сборочных подразделений. Гибкий принцип функционирования производства предполагает расширение форм организации труда, процессов обработки и сборки предметов производства. Кроме того, встала задача повышения квалификации рабочих основных профессий путем переподготовки.

В статье анализируются организационно-технические особенности функционирования швейных предприятий, большинство которых относится к категории мелкосерийных, и предлагаются новые подходы к механизации и автоматизации швейного производства, организации процессов, которые позволили бы повысить его эффективность. Моделирование рабочих процессов в условиях мелкосерийного производства является сложной задачей. Частая смена ассортимента швейных изделий требует широкого парка шьющих

модулей и управляющих программ рабочих процессов различной сложности и эффективности. Правильное построение модели рабочего процесса технологического комплекса способствует значительному улучшению экономических показателей производства. Это достигается, прежде всего, за счет создания условий, обеспечивающих высокую степень загрузки рабочих мест и сокращения времени процесса обработки узлов и сборки изделия в целом. Представленный метод определения оптимального рабочего процесса гибких систем основывается на математическом моделировании условий, при которых перерывы в работе шьющих модулей являются минимальными, что в итоге обеспечивает минимум рабочего цикла обработки партии деталей, узлов или сборки изделий в целом.

Ключевые слова: гибкие производственные системы, мелкосерийное производство, сокращение затрат, незавершенное производство, организация процессов, эффективность.

IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE SEWING SMALL-SCALE PRODUCTION

For sewing small-scale production is an important indicator of process flexibility. Flexible manufacturing allows for the concentration of technological capabilities to significantly reduce the total number of operations required for the complete machining of parts, components and thereby reduce the time interoperable prolezhivany. In turn, this leads to a reduction in manufacturing products of the production cycle, reduce the volume of work in progress. In addition, flexible production allows you to resize batches of parts start sites, which also has a positive impact on the volume of work in progress and amounts of insurance reserves of components while maintaining the required level of rhythm of work of assembly units. Flexible principle of the production involves the expansion of forms of work organization, processing and assembly processes of production items. In addition, there was a problem refresher major workers through retraining.

The article analyzes the organizational and technical features of the functioning of clothing companies, most of which falls into the category of small-scale, and suggests new approaches to the mechanization and automation of garment production, the organization of processes that would enhance its effectiveness. Modeling workflows in small-scale production is a challenge. Frequent change of range of garments requires extensive fleet of sewing modules and workflow control programs of varying complexity and efficiency. Proper model building workflow technology complex contributes to a significant improvement in economic indicators of production. This is achieved primarily through the creation of conditions to ensure a high degree of loading jobs and reduce the time of processing units and product assembly as a whole. The presented method of determining the optimal workflow flexible systems based on mathematical modeling of the conditions under which the outages sewing modules are minimal, which ultimately provides a minimum duty cycle processing kit of parts, assemblies or assembly of products as a whole.

Key word: flexible manufacturing systems, small-scale production, reduce costs, work in process, organization of processes, efficiency.

Введение

Инновационная деятельность является одним из решающих факторов повышения эффективности российской экономики и конкурентоспособности отечественных предприятий, создания условий нормального функционирования промышленности в целом, реструктуризации отраслей. При этом малые предприятия являются наиболее эффективными объектами для развития научных изысканий. Назрела потребность в совершенствовании процессов конструирования, технологии и организации производства на отечественных швейных предприятиях, особенно малых, так как они призваны рыночными отношениями в сфере производства оперативно реагировать на изменения в данной отрасли.

Цель исследования – на основе анализа организационно-технических особенностей функционирования мелкосерийных швейных предприятий пред-

ложить новые подходы к организации процессов, которые позволили бы повысить его эффективность.

Швейные предприятия находятся в сложной экономической ситуации, одной из причин является жесткая конкуренция, высокая себестоимость производства продукции и ее недостаточное качество. Сегодня залог выживаемости предприятий – своевременное предложение новых, качественных и разнообразных изделий по лучшей цене.

Основная проблема малых предприятий – недостаточная ресурсная база, как материально-техническая, так и финансовая.

В настоящее время 30% предприятий использует оборудование, произведенное еще в СССР, а еще 49% – произведенное в России после 1991 года. Это дает основание половине опрошенных предпринимателей считать, что низкий уровень материально-технического обеспечения

малого предпринимательства является серьезной или даже первостепенной проблемой.

Материально-техническое обеспечение малых предприятий осуществляется в недостаточном объеме и несвоевременно. Машины, оборудование, приборы, предназначенные для малых предприятий и учитывающие их специфику, отсутствуют. Ограничен доступ малых предприятий к высоким технологиям, так как их покупка требует значительных одно-разовых финансовых затрат.

Реализация целей Федеральной программы в сочетании с мероприятиями регионального и отраслевого уровня повысит значение малого бизнеса в народном хозяйстве, приведет к существенным качественным изменениям в структуре экономики, созданию реальной конкурентной среды, насыщению рынка товарами и услугами, укреплению налоговой базы бюджета, росту занятости населения, повышению доли производимой им продукции.

На первый план для швейных предприятий выходят задачи разработки и внедрения на основном производстве гибких производственных систем, для которых характерно сочетание передовой технологии, производительного оборудования и высокого уровня организации труда.

Основой гибких производственных систем на участках изготовления одежды должно быть оборудование более высокого технического уровня, способное: во-первых, стабилизировать технологический процесс при возникновении различных технических и организационных отклонений; во-вторых, уменьшить цикл обработки изделий; в-третьих, значительно упростить и ускорить переход на изготовление новых моделей [1].

Моделирование рабочих процессов в условиях мелкосерийного производства является сложной задачей. Частая смена ассортимента пошиваемых изделий требует широкого парка шьющих модулей и управляющих программ рабочих процессов различной сложности и эффективности.

Правильное построение модели рабочего процесса технологического комплекса способствует значительному улучшению экономических показателей производства. Это достигается, прежде всего, за счет создания условий, обеспечивающих высокую степень загрузки рабочих мест и сокращения времени процесса обработки узлов и сборки изделия в целом.

Сложность и многофакторность швейных процессов, на основе которых формируются рабочие процессы гибких систем технологического оборудования, предопределяет направления решения этой задачи на основе применения математических методов и современной вычислительной техники [4].

Поскольку гибкие системы швейного оборудования потенциально обладают возможностью опера-

тивно перенастраиваться на выпуск разнообразных изделий, моделирование рабочих процессов не должно опираться на алгоритмы, использующие перебор всех возможных вариантов при поиске оптимального, так как это привело бы к большим потерям времени. Для производственных задач такие алгоритмы зачастую отсутствуют. Более целесообразно для данного оборудования разработать такие модели рабочих процессов, которые позволят оперативно и без значительных затрат найти приближенное решение задачи оптимизации с практически допустимой погрешностью, например, 5–10% [2].

Представленный метод определения оптимального рабочего процесса гибких систем основывается на математическом моделировании условий, при которых перерывы в работе шьющих модулей являются минимальными, что в итоге обеспечивает минимум рабочего цикла обработки партии деталей, узлов или сборки изделий в целом [2].

Расчет общей длительности рабочего цикла $\theta_{ц.о.}$ гибкого швейного оборудования или систем его, а также и промежуточных значений занятости оборудования в цикле, целесообразно вести путем построения соответствующей матрицы. Первоначально же составляется исходная матрица, столбцы которой соответствуют трудоемкостям объектов обработки, а строки – занятости шьющих модулей, расположенных в определенной последовательности, что и составляет технологические маршруты обработки этих швейных объектов. В ячейки исходной матрицы заносятся времена взаимодействия шьющих модулей с объектами обработки [2].

В данную матрицу помещают также расчетные параметры определения оптимального варианта запуска технологических маршрутов объектов обработки.

В матрице расчета длительности рабочего цикла в ячейках указываются: над чертой – текущее значение занятости шьющего модуля с данным объектом обработки (τ_{ij}), а под чертой – нарастающая (суммарная) длительность цикла обработки на данном промежутке исполнения технологического маршрута (θ_{ij}).

Для определения общей длительности рабочего цикла путем расчета его промежуточных нарастающих значений применительно к последовательному виду движения объектов обработки используется формула:

$$\theta_{ij} = \tau_{ij} + \max \{ \theta_{i,j-1}; \theta_{i-1,j} \}. \quad (1)$$

Рассмотрим условия, когда в процессе участвуют объекты обработки, имеющие идентичные технологические маршруты, то есть шьющие модули задействованы в процессе в одинаковой последовательности.

Пусть k объектов обработки последовательно взаимодействует с S шьющими модулями. Обозначим через τ_{ij} время занятости партии i -го объекта обработки ($i = 1, 2, \dots, k$) на j -том шьющем модуле ($j = 1, 2, \dots, S$).

Это время определяется:

$$\tau_{ij} = n_i \cdot \tau_{ии} + T_{n.з.ij}, \quad (2)$$

где n_i – размер партии i -го объекта обработки; $\tau_{ии}$ – штучное время занятости i -го объекта обработки на j -том шьющем модуле, в час.; $T_{n.з.ij}$ – подготовительно-

заключительное время на партию i -го объекта обработки на j -том шьющем модуле, в час.

Чтобы нагляднее обосновать положения данной методики, приведем диаграмму занятости для четырех объектов обработки (см. рис.)

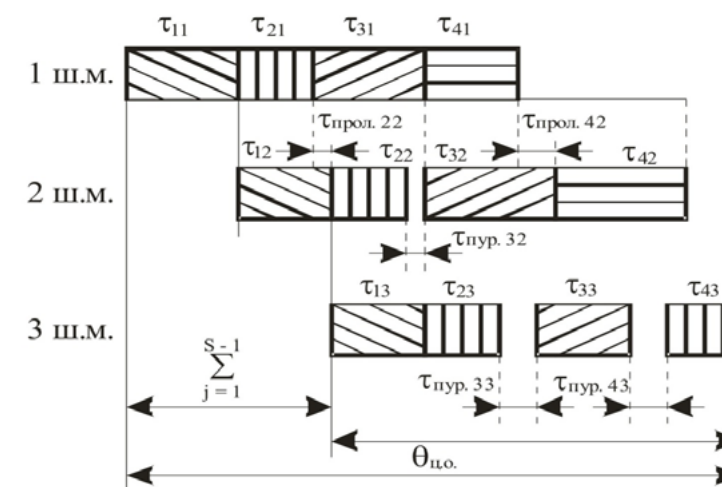


Диаграмма зависимости объектов ($k = 4$) с идентичными технологическими маршрутами

Вследствие асинхронности представленного процесса, которая вызвана неравенством пооперационных затрат времени взаимодействия шьющих модулей с объектами обработки, могут возникнуть либо пролеживания объектов обработки в ожидании высвобождения шьющего модуля для выполнения последующей операции ($\tau_{пр.и,j+1}$), либо перерывы в работе этих шьющих модулей в ожидании поступления объектов обработки с предшествующей операции ($\tau_{пр.и,j+1}$).

Время рабочего цикла зависит от той очередности, в которой партии объектов обработки поступают на рабочие места к шьющим модулям.

Известно, что для k объектов обработки возможны $k!$ различных вариантов очередности поступления их к шьющим модулям. Необходимо выбрать такую последовательность запусков объектов обработки, при которой обеспечиваются наименьшие перерывы в работе шьющих модулей и достигается в совокупности минимальная длительность рабочего цикла швейного комплекса [3].

Приведенный метод при любом количестве технологических маршрутов дает два из них (для идентичных) или четыре (для идентично направленных), отличающихся наименьшими значениями длительности рабочих процессов ГПС швейного оборудования. Оптимальный же из них находят путем расчета $\theta_{ц.о.}$ по определенному алгоритму.

Итак, гибкое производство позволяет за счет концентрации технологических возможностей существенно уменьшить общее количество операций, необходимых для полной обработки деталей-узлов, и тем самым сократить время межоперационных

пролеживаний, а это ведет к сокращению производственного цикла изготовления изделий, снижению объемов незавершенного производства. Кроме того, гибкое производство позволяет изменять размеры партий запуска деталей-узлов, что также положительно отражается на объемах незавершенного производства и размерах страховых запасов комплектующих, поддерживая на необходимом уровне ритмичности работу сборочных подразделений.

Гибкость производственных процессов позволяет применять эффективный метод обработки и сборки изделий – метод групповой технологии. Расчеты показали, что использование групповых технологических процессов обеспечивает значительное повышение загрузки оборудования, сокращение производственного цикла и времени подготовительно-заклучительных операций в 2–2,5 раза. А для перехода на обработку деталей-узлов другого наименования часто достаточно бывает просто заменить управляющую программу. Важной особенностью гибкой организации производства является потенциальная способность его к интеграции, что обеспечивает увеличение объемов выпуска изделий на 40–50% при сохранении единой системы управления процессами.

Список литературы:

1. Васильев В.Н., Садовская Т.Г. ГПС: организация, экономика, управление [Текст]: уч. пособие. – М.: Высшая школа, 1987. – 98 с.
2. Сучилин В.А., Радюхина Г.В., Архипова Т.Н. Методы повышения эффективности швейного оборудования предприятий сервиса [Текст]: монография – М.: ГОУВПО «МГУС», 2007. – 227 с.

3. Сучилин В.А., Радюхина Г.В. Гибкие производственные системы швейных предприятий сервиса [Текст]: учеб. пособие. – М.: ГОУВПО «МГУС», 2002.
4. Сучилин В.А. Выбор оптимального состава оборудования для малых предприятий швейного производства [Текст]: уч. пособие. – М.: МГУС, 2003. – 60 с.

List of literature:

1. Vasiliev V.N., Sadovskaya T.G. GPS: organization, economy, management [Text]: uch. Benefit. – М.: Higher School, 1987. – 98 p.



Усоский В.Н.

доктор экономических наук,
профессор кафедры «Экономические науки»
УО «Минский государственный
лингвистический университет»,
Республика Беларусь, г. Минск

2. Suchilin V.A., Radyuhina G.V., Arkhipova T.N. Methods to improve the efficiency of sewing equipment service enterprises [Text]: monograph – М.: VPO «MGUS», 2007. – 227 p.
3. Suchilin V.A., Radyuhina G.V. Flexible manufacturing systems sewing service enterprises [Text]: studies. allowance. – М.: VPO «MGUS», 2002.
4. Suchilin V.A. Selection of the optimal structure for small businesses equipment garment production [Text]: uch. Benefit. – М.: MGUS, 2003. – 60 p.

УДК 336

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И СОСТОЯНИЕ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА СТРАНЫ В 2008–2015 ГГ. (Часть II)

Исследуются практические аспекты функционирования банковской системы и денежного рынка в рамках сложившихся противоречивых тенденций развития экономики Беларуси в 2008–2015 годах. Представлен анализ концепции трех волн кризисного цикла развития денежной системы в экономике страны: 2008–2010 годы, 2011 год, 2014–2015 годы. Проводится сравнительный анализ нарастания денежных дисбалансов на трех этапах кризиса экономики и денежного рынка Беларуси. Показано воздействие внешних шоков мирового рынка на ухудшение условий функционирования финансового рынка, банковской системы и экономики Беларуси. Предложены условия, при которых возможно реформирование экономики страны.

Ключевые слова: банковская система, денежный рынок, три волны кризисного цикла, денежные дисбалансы, реформирование монетарной сферы.

MONETARY POLICY OF THE NATIONAL BANK OF THE REPUBLIC BELARUS AND CONDITION OF MONETARY MARKET IN COUNTRY 2008–2015 (Part II)

The author investigates practical aspects of the banking system and monetary market functioning in the conditions of the contradictory tendencies of development of three stages of cycling crises. The author suggests a conception of three waves of cycling crises of the development of monetary system in the economy of the Belarus: 2008–2010, 2011, 2014–2015. The author gives comparative economy analysis of the monetary imbalances of three stages of crises of the economy of the Belarus and their monetary market. External shocks of world market are analyzed as the factors of influences deteriorating condition of functioning of the financial market, banking system and the economy of Belarus. The conditions of the possibilities of reform in the monetary field of the country are being analyzed.

Key words: banking system, monetary market, three waves of cycling crises, monetary imbalances, reform of the monetary field.

Сорос Дж.: «... финансовые рынки могут вести себя как катящийся шар, который опрокидывает на своем пути целые экономики» [1, с.125].

Часть 1. [8]

1. Две волны кризиса экономики Беларуси (2008–2009; 2011).

2. Радикальное изменение условий функционирования денежного рынка с 19.12.2014 г. и развитие экономики страны в 2015 г.

Часть 2.

3. Текущее состояние валютного рынка страны. Снятие административных ограничений 19.12.2014 г.

4. Состояние чистых иностранных активов Национального банка Республики Беларусь, коммерческих банков и банковской системы страны.

5. Динамика валового внешнего долга страны.

6. Международные резервные активы (МРА) Республики Беларусь.

7. Динамика процентных ставок денежного рынка, рублевой денежной базы Национального банка, рублевой денежной массы и инфляции.

8. Внешние шоки, воздействующие на развитие экономики Беларуси.

Часть 2.

3. *Текущее состояние валютного рынка страны. Снятие административных ограничений 19 декабря 2014 года.*

Экономика Беларуси в 2014–2015 году испытывает сильное давление со стороны несбалансированного валютного рынка, который проявил свою непредсказуемую природу в ноябре – декабре 2014 года. 19 декабря 2014 года государство было вынуждено ввести жесткие административные ограничения на денежном рынке. В течение 2014 года Национальный банк осуществлял процесс контролируемой девальвации валютного курса белорусского рубля, который обесценился к доллару на 12,6% с 9520 р./дол. (01.01.2014) до 10890 р./дол. (19.12.2014). За тот же период времени белорусский рубль обесценился к евро на 2% с 13130 р./евро (01.01.2014) до 13390 р./евро (19.12.2014).

В 2014 году происходило резкое ухудшение условий функционирования российской экономики, что привело к стремительной ревальвации белорусского рубля (BRB) к российскому рублю (RUB). Курс российского рубля к белорусскому изменился с 290 BRB/RUB (01.01.2014) до 184 BRB/RUB (19.12.2014), то есть белорусский рубль укрепился к российскому на 57,6%. Белорусский рубль укрепился также к украинской гривне (UAH) на 68,5% и к казахстанскому тенге (KZT) на 3,1%. *Заняв пассивную позицию на рынке Национальный банк стал свидетелем разнонаправленных тенденций ревальвации белорусского рубля к российскому рублю, украинской гривне*

и казахстанскому тенге и девальвации белорусского рубля к доллару и евро. Это стало фактором значимого валютного риска для экономики Беларуси.

Стратегически в 2012–2014 годах Национальный банк Республики Беларусь совершил серьезную ошибку. Белорусский рубль не является якорной валютой. Белорусский рубль сам подключен к нескольким якорям – доллару, евро, российскому рублю. Поэтому происходившая в течение 2014 года серьезная девальвация валют стран – торговых партнеров Беларуси, – российского рубля, украинской гривны и казахстанского тенге, привела к волнам валютных войн между странами на пространствах бывшего СССР.

Рассмотрим систему факторов, которые оказывают значимое девальвационное влияние на валютный курс белорусского рубля к доллару и евро. За 2014 год внешнеторговое сальдо товаров и услуг в экономике страны несколько улучшилось (минус 390 млн. дол.) по сравнению с 2013 года, когда оно составляло минус 2,341 млрд. дол. Три квартала 2014 года внешнеторговое сальдо товаров и услуг в экономике страны оставалось положительным, однако ситуация резко ухудшилась в октябре – декабре 2014 года, когда внешнеторговое сальдо товаров и услуг стало отрицательным – минус 1,130 млрд. дол. Данный фактор оказывает сильное влияние на темпы обесценения BRB относительно доллара и евро, что усилило девальвационный тренд белорусского рубля к доллару и евро.

В третьей декаде декабря 2014 года под давлением стихии валютного рынка государство предприняло административные меры по ускоренной девальвации белорусского рубля. Валютный курс рубля к доллару обесценили на 9,3% с 10890 р./дол. (19.12.2014) до 11900 р./дол. (01.01.2015), а валютный курс рубля к евро на 8% с 13390 р./евро (19.12.2014) до 14460 р./евро (1.01.2015). В целом за 2014 год белорусский рубль обесценился к доллару на 25% с 9520 р./дол. (01.01.2014) до 11900 р./дол. (01.01.2015) и к евро с 13130 р./евро (01.01.2014) до 14460 р./евро (01.01.2015) на 10,1%. Белорусский рубль укрепился на 28,6% к российскому рублю (RUB) с 290 BRB/RUB (01.01.2014) до 207 BRB/RUB (1.01.2015), к казахстанскому тенге (KZT) – на 5,7%, а к украинской гривне (UAH) – на 54,1%.

Национальный банк в 2014 году при высоком спросе на доллары и евро осуществлял валютные интервенции на денежном рынке. Национальный банк, используя режим *грязного плавания валютного курса*, не позволял ослабляться рублю более высокими темпами, нежели это было определено правительством страны. За 2014 год Национальный банк продал валюты на чистой основе на сумму 356 млн. дол. Субъекты валютного рынка вели себя разнонаправленно: на бирже Национальный банк продал предприятиям 1,092 млрд. дол.; на внебиржевом рынке банкам-резидентам Национальный банк продал 745 млн. дол.

Национальный банк купил у населения 205 млн. дол., а также купил у Министерства финансов 1,276 млрд. дол. Правда от того, что Национальный банк купил у Министерства финансов 1,276 млрд. долл., величина МРА Республики Беларусь не возросла. Последнее является самым значимым фактором, повлиявшим на эмиссию Национальным банком рублей в обращение через финансирование государственного бюджета, который «выплеснул» эти эмиссионные рубли в экономику.

За 2014 год на всех сегментах валютного рынка сложилась следующая структура валютных операций. Банки-нерезиденты купили иностранной валюты на 479 млн. дол. Предприятия купили 495 млн. дол. Банки-резиденты продали 85 млн. дол. Однако самыми активными покупателями валюты оказались граждане, которые купили ее на 1,314 млрд. дол. Всего же на всех сегментах валютного рынка было приобретено 2,274 млрд. дол.

Внешнеторговое сальдо товаров и услуг было отрицательным и составило в октябре 2014 года – минус 105 млн. дол., в ноябре 2014 года – минус 128 млн. дол., в декабре 2014 года – минус 869 млн. дол. На валютном рынке сложилась однонаправленная тенденция превышения спроса на валюту над ее предложением. Если в ноябре спрос на валюту составлял в среднем 5 млн. дол. в день, то во второй половине декабря его динамика стала критической: 33 млн. дол. (16.12.2014), 66 млн. дол. (17.12.2014), 80 млн. дол. (18.12.2014). Граждане начали активно снимать срочные рублевые депозиты из банков: 18 декабря было изъято 2 трлн. р., а 19 декабря – 0,9 трлн. р. Через обменные пункты банков граждане купили: 33 млн. дол. (15.12.2015); 66 млн. дол. (16.12.2015); 80 млн. дол. (15.12.2015); 75 млн. дол. (16.12.2015); 150 млн. дол. (17.12.2015); 250 млн. дол. (19.12.2015). Правительство и Национальный банк, утратив рычаги экономического регулирования денежного рынка, были вынуждены 19 декабря 2015 года ввести комплекс чрезвычайных административных и экономических мер, с помощью которых они стремились остановить разворачивание глубокого финансово-экономического кризиса и поставить ситуацию в экономике под контроль.

Введенные государством жесткие административные валютные и рублевые ограничения носили временный характер. Административные ограничения по сжатию ажиотажного спроса на валюту при резком сокращении РДБ и РДМ, а также росте рублевых процентных ставок выполнили свои чрезвычайные функции. Национальный банк избрал путь постепенного снятия многих административных ограничений. Используя правительственные ограничения, с помощью которых был административно жестко сокращен спрос на валюту на торгах БВФБ,

Национальный банк за короткое время скачкообразно девальвировал курс белорусского рубля. С третьей декады декабря и по середине августа Национальный банк осуществлял контролируруемую девальвацию белорусского рубля к доллару. Однако во второй половине августа 2015 года произошло падение курса белорусского рубля к доллару на 15%, евро на 18,7% и российскому рублю на 4,1%. Эта вспышка на валютном рынке была обусловлена спекулятивным падением мировых рынков. В целом за 2015 год девальвация белорусского рубля составила с 11 900 р./дол. (01.01.2015) до 18 250 р./дол. (13.12.2015) на 53,4%, к евро на 38,2% с 14 460 р./евро (01.01.2015) до 19 977 р./евро (13.12.2015), к российскому рублю на 27,5% с 207 BRB/RUB (01.01.2015) до 263,93 BRB/RUB (13.12.2015).

Национальный банк повысил 9 января 2015 года ставку рефинансирования до 25%, а также приступил к использованию механизма привязки валютного курса белорусского рубля к корзине валют, в которой удельный вес российского рубля увеличен до 40%, а весовые доли доллара и евро снижены до 30% по каждой твердой валюте. Введенный механизм привязки белорусского рубля к корзине валют реализуется на основе операционного правила проведения валютных интервенций, предусматривающих минимизацию продажи валюты Национальным банком и обеспечение динамики валютного курса рубля с учетом спроса и предложения на валютном рынке с одновременным ограничением волатильности стоимости корзины валют в течение торговой сессии. Если на торгах БВФБ спрос превышает предложение по всем трем торгуемым иностранным валютам, то стоимость корзины валют растет и наоборот.

После проведения январской девальвации рубля необходимость в существовании 30% налога на биржевые операции на торгах БВФБ исчезла, поэтому он был отменен с 8 января 2015 года. Комиссионный сбор с физических и юридических лиц (30%), покупающих наличную и безналичную валюту, был отменен 9 января 2015 года. Национальный банк отменил 26 января 2015 года установленный для банков верхний предел рублевых процентных ставок по срочным депозитам граждан не более 50%. Были сняты также с 20 марта 2015 года ограничения на функционирование межбанковского валютного рынка. С 25 февраля 2015 года норма обязательной продажи валютной выручки экспортерами была снижена с 50 до 40%. Были сняты ограничения по кредитованию в иностранной валюте юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, имеющих выручку в иностранной валюте.

4. Состояние чистых иностранных активов Национального банка, коммерческих банков и банковской системы страны.

За 2014 год и январь – февраль 2015 года чистые иностранные активы Национального банка (*ЧИА – требования к нерезидентам в валюте минус обязательства перед нерезидентами в валюте*) уменьшились на 2,606 млрд. дол. с 5,322 млрд. дол. (01.01.2014) до 2,716 млрд. дол. (01.03.2015). Однако ввиду улучшения ситуации с платежным балансом страны ЧИА Национального банка выросли до 3,200 млрд. дол. (01.11.2015).

С января 2003 года ЧИА коммерческих банков Беларуси находятся в отрицательной плоскости ввиду превышения валютных обязательств над требованиями. За 2014 год и январь – февраль 2015 года произошло снижение ЧИА коммерческих банков на 847 млн. дол. с минус 6,715 млрд. дол. (01.01.2014) до минус 5,868 млрд. дол. (01.02.2015). Динамика этого показателя является значимым фактором риска для системы коммерческих банков страны. Повышение сбалансированности валютного рынка позволило довести ЧИА коммерческих банков до минус 4,981 млрд. дол. (01.11.2015).

Снижение ЧИА отражает динамику следующих показателей: сальдо чистого экспорта страны, платежи по растущим внешним долгам Республики Беларусь, валютные интервенции и поступления валютных кредитов из-за рубежа. В 2014 году платежи по валовому внешнему долгу страны составили 11,057 млрд. дол. (14,6 % ВВП или 25,4 % экспорта товаров и услуг), из них платежи по основному долгу – 9,635 млрд. дол., проценты – 1,423 млрд. дол. Правительство Республики Беларусь оплатило 5,080 млрд. дол. своих внешних долгов, из которых на погашение было направлено 4,563 млрд. дол., а на процентные платежи – 517 млн. дол. В 2015 году правительство страны должно выплатить по внешнему долгу 4,1 млрд. дол. (погашение основной суммы долга – 3,1 млрд. дол. и платежи по процентам – 1 млрд. дол.). Процесс покрытия долга идет без проблем.

Если взять более длинный период времени, то можно наблюдать однозначную негативную тенденцию сокращения ЧИА, что отражает слабость макроэкономической политики государства и определяет силу удара спекулятивной атаки на рубль по национальной экономике, выражая цену ее валютных потерь от неэффективного распределения ресурсов. Финансово-экономический кризис в экономике Беларуси является разновидностью классического кризиса, обусловленного несбалансированностью текущего счета платежного баланса страны. Он вызван кредитным циклическим бумом с последующим крахом валютного рынка, происшедшим в конце 2014 года. Несбалансированность между возможностями экономики Беларуси, то есть зарабатываемыми ее субъектами экспортными валютными доходами и желаниями, которые определяются импортными валютными рас-

ходами субъектов, нарастала в течение всех кризисных лет. Несбалансированность экономики выражается в динамике счета текущих операций: минус 4,959 млрд. дол. (2008), минус 6,133 млрд. дол. (2009), минус 8,280 млрд. дол. (2010), минус 5,053 млрд. дол. (2011), минус 1,839 млрд. дол. (2012), минус 7,567 млрд. дол. (2013), минус 5,094 млрд. дол. (2014). Необходимость финансирования отрицательного сальдо счета текущих операций привела к наращиванию заемных средств по капитальному счету, по которому идет привлечение иностранных инвестиций, банковских и товарных кредитов, кредитов международных финансовых организаций и иностранных государств. Соответственно происходит накопление валового внешнего долга страны, который составил 37,935 млрд. дол. (01.07.2015).

5. Динамика валового внешнего долга страны.

В экономике Беларуси с 2006 года происходит значительный рост валового внешнего долга страны: 5,128 млрд. дол. (01.01.2006); 6,786 млрд. дол. (01.01.2007); 12,497 млрд. дол. (01.01.2008); 15,154 млрд. дол. (01.01.2009); 22,06 млрд. дол. (01.01.2010); 28,401 млрд. дол. (01.01.2011); 34,023 млрд. дол. (01.01.2012); 39,124 млрд. дол. (01.01.2014); 40,061 млрд. дол. (01.01.2015), 37,935 млрд. дол. (01.07.2015).

Долг органов государственного управления на 1 июля 2015 года составил 13,203 млрд. дол., долг Национального банка – 1,358 млрд. дол.; долг депозитных организаций – 6,693 млрд. дол.; долг других секторов (предприятий) – 14,985 млрд. дол. Настораживает рост корпоративного долга субъектов экономики, большая часть которого принадлежит государственным системообразующим банкам и предприятиям. С формально-юридической точки зрения в экономике Беларуси действует норма коммерческого права: «государство не несет ответственности по долгам государственных коммерческих предприятий и банков, государственные коммерческие предприятия и банки не несут ответственности по долгам государства». Однако в случае задержек по внешним платежам системообразующих банков и государственных предприятий платить будет правительство. Так всегда было в практике исполнения внешних платежей белорусскими государственными предприятиями с 1992 года в случае их неспособности отвечать по своим международным обязательствам перед нерезидентами.

6. Международные резервные активы (МРА) Республики Беларусь.

Из-за растущих диспропорций в сфере международных платежей Национальный банк вынужден осуществлять валютные интервенции на рынке, что ведет к снижению международных резервных активов (МРА)

Республики Беларусь, которые рассчитаны в соответствии с методологией МВФ. На 1 ноября 2015 года МРА составили 4,667 млрд. дол., уменьшившись на 392 млн. дол. по сравнению с 1 января 2015 года, когда они были 5,059 млрд. дол. Структура международных резервных активов Республики Беларусь на 1 ноября 2015 года была следующей: монетарное золото составляло 1,532 млрд. дол., специальные права заимствования (SDR) – 520 млн. дол., резервные активы в валюте 2,107 млрд. дол. Структура международных резервных активов Республики Беларусь на 1 ноября 2014 года была следующей: монетарное золото составляло 1,538 млрд. дол., специальные права заимствования (SDR) – 551 млн. дол., резервные активы в валюте 3,935 млрд. дол. Последний показатель чрезвычайно важен, так как резервные валютные активы находятся в высоколиквидной форме – средства на корреспондентских счетах, в государственных облигациях и других легкорезализуемых на рынке ценных бумагах. Поэтому они могут быть быстро проданы на денежном рынке с минимальными потерями и направлены для валютных интервенций, покрывая превышение спроса на иностранную валюту над ее предложением. Уменьшение ликвидных резервных активов Республики Беларусь в валюте за год на 1,828 млрд. дол. – это опасный симптом.

7. Динамика процентных ставок денежного рынка, рублевой денежной базы Национального банка, рублевой денежной массы и инфляции.

В 2013 году индекс потребительских цен (ИПЦ – декабрь к декабрю) достиг 116,3%. За 2014 год ИПЦ составлял 116,2%, при правительственном прогнозе уровня инфляции в 111%. Прогноз ИПЦ на 2015 год составил 118% при допустимом отклонении в 2%. За январь – сентябрь 2015 года ИПЦ составил 109,2%.

С 13 августа 2014 года ставка рефинансирования Национального банка была снижена до 20%, что свидетельствовало о непонимании руководством Национального банка опасности мощной спекулятивной атаки на рубль, которая давно бушевала на валютном рынке страны. После введения административных мер 19 декабря 2014 года, ограничивающих рост РДМ и РДБ, Национальный банк был вынужден повысить 9 января 2015 года ставку рефинансирования до 25%, которая остается на этом уровне до сегодняшнего дня. В 2015 году ставка рефинансирования находится в устойчиво положительной плоскости, значительно превышая уровень инфляции, что помогает сдерживать давление на рубль.

Национальный банк использует монетарные инструменты регулирования краткосрочной ликвидности банков для подавления спекулятивной атаки на рубль. Национальный банк с 19 декабря 2014 года резко повысил уровень процентных ставок по пре-

доставляемым банкам так называемым постоянно доступным операциям, которые направляются Национальным банком для поддержки краткосрочной рублевой ликвидности банков. Если с 6 октября 2014 года кредиты overnight (на 1 сутки) Национального банка коммерческим банкам составляли 24%, а по депозитам overnight – 17%, то уже 19 декабря 2014 года кредиты overnight банкам стоили 50%, а депозиты overnight остались без изменений (17%). На декабрь 2015 года Национальный банк установил ставку по кредитам overnight для банков 30%, депозитную ставку overnight – 16%. Уровень ставки по кредитам overnight значительно выше размера ставки рефинансирования. Это позволяет Национальному банку оперативно воздействовать на спекулятивную активность субъектов денежного рынка. Процентные ставки на межбанковском рынке на одни сутки две первые декады декабря 2014 года составляли 19–19,5%, однако с 19 декабря 2014 года они резко выросли и находились более трех месяцев в диапазоне 31–45%. Улучшение сбалансированности денежного рынка позволило в декабре 2015 года держать процентные ставки на уровне 28–29,5%.

Существует причинно-следственная связь между приростом РДБ и РДМ, динамикой расходов, доходов, прибылей (убытков) предприятий и банков. Избранная модель развития экономики Беларуси построена на неэффективном направлении государством больших потоков ресурсов в приоритетные отрасли национальной экономики в рамках исполнения государственных программ. Поэтому сформировалась закономерность, согласно которой значительные темпы прироста РДБ и РДМ не вызывают адекватного прироста прибылей государственных предприятий, которые обильно снабжаются государственными ресурсами. Алгоритм модели развития экономики Беларуси таков, что неэффективное использование льготных ресурсов государственными предприятиями ведет к обесценению рубля через валютный курс и росту товарных цен, что административно сдерживается государством с помощью контроля над ценами. Неэффективное использование денег, рассматриваемое как отношение доходов (результатов) субъектов к их расходам (затратам), усиливает диспропорции в экономике.

Кредиты, неэффективно используемые государственными предприятиями, генерируют убытки, что закономерно вызывает двухзначную инфляцию. В 2013 году РДМ выросла на 8,985 трлн. р. (16,3%). За 2014 год прирост РДМ составил 12,669 трлн. р. (16,4%). За 2015 год прирост РДМ оказался отрицательным и составил минус 1,209 трлн. р. (минус 1,3%). В 2012 году Национальный банк увеличил РДБ на 11,814 трлн. р., в 2013 году – на 3,119 трлн. р., в 2014 году – 3,727 трлн. р., в 2015 году – 4,323 трлн. р.

Спекулятивная атака на рубль привела к проведению срочной хирургической операции по изъятию уже выпущенных Национальным банком эмиссионных рублей. В октябре 2014 года – феврале 2015 года Национальный банк уменьшил РДБ на 7,418 трлн. р. Для сдерживания в 2015 году инфляции Национальный банк осуществляет жесткий контроль над приростом предложения денег. Под воздействием введенных государством ограничений происходит скачкообразное сжатие РДМ* (рублевая денежная масса, включающая ценные бумаги, выпущенные банками (вне банковского оборота) с 90,845 трлн. р. (01.01.2015) до 89,636 трлн. р. (01.11.2015)). Национальный банк перешел к режиму монетарного таргетирования, где промежуточным ориентиром денежно-кредитной политики определен прирост средней РДБ. Действия Национального банка являются очень жесткими, учитывая сложность адаптации субъектов экономики к монетарным сигналам.

Высокий уровень рублевых процентных ставок и ужесточение монетарных ограничений привели к обострению дефицита ликвидности у системообразующих государственных банков. Национальному банку очень сложно поддерживать универсальные условия функционирования для всех коммерческих банков в части доступа к операциям рефинансирования и механизма формирования ФОР. Конкурентные отношения на банковском рынке слабы ввиду большой концентрации активов системообразующих госбанков, имеющих подорванную ликвидность и плохой кредитный портфель. Высокий уровень рублевых процентных ставок (31–45% на сутки) и ужесточение количественных ограничений на поставку на денежный рынок рублевой ликвидности банкам привели к обострению старой проблемы – подорванной ликвидности системообразующих государственных банков.

Период экономического роста, активно стимулируемый кредитной экспансией банков и увеличением внешнего и внутреннего долга, закончился. Рост ВВП в 2011 году составил 5,3%. При этом по причине почти трехкратной девальвации рубля 2011 год был провальным с точки зрения глубоких дисбалансов. Экономика страны сильно зависит от внешней конъюнктуры, которая в 2013–2014 годах становилась все более неблагоприятной для белорусских предприятий. Зафиксированы низкие темпы роста ВВП, который в 2013 году вырос на 1,0%, а за 2014 год на 1,6%. При правительственном прогнозе на 2014 год предполагающем рост ВВП на 3,3%, мы имеем спад – минус 3,7% за 9 месяцев 2015 года.

За 8 месяцев 2015 года экспорт товаров и услуг экономики Беларуси составил 22,464 млрд. дол., сократившись на 24,3% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года. За 8 месяцев 2015 года произошел также значительный спад импорта

до 21,028 млрд. дол. (на 27,6% по сравнению с тем же периодом 2014 г.).

Денежно-кредитная политика Национального банка не является самостоятельной, так как размер госбюджетных расходов правительства Национальный банк не может контролировать. Расходы государственного бюджета, проходящие через корреспондентские счета банков, дают существенный прирост рублевой ликвидности субъектам. Правительству страны удалось сбалансировать государственный бюджет, который за 8 месяцев 2015 года составил профицит 3,1% ВВП.

8. Внешние шоки, воздействующие на развитие экономики Беларуси.

После введения антикризисных мер с 19 декабря 2014 года начала срабатывать комбинация высоких положительных процентных ставок в рублях и валютных интервенций Национального банка при сложившемся небольшом положительном сальдо внешней торговли товарами и услугами за 8 месяцев 2015 года 1,436 млрд. дол. В 2012–2014 годах происходил неустойчивый дрейф мягкой денежно-кредитной политики Национального банка без ясно обозначенной цели при усилении внешней разбалансированности экономики. Введение экстремальных мер чрезвычайного характера 19 декабря 2014 года было объективно неизбежно ввиду того, что государство в 2012–2014 годах проводило слишком мягкую макроэкономическую политику. Циклическое наступление очередного классического кризиса текущего счета платежного баланса страны свидетельствует о том, что фундаментальными причинами макроэкономических проблем экономики Беларуси является микроэкономическая неэффективность государственных предприятий и банков. Мягкая макроэкономическая политика в очередной раз привела к росту внешнеторговых дисбалансов, которые «выстрелили» на денежных рынках. Причина этого феномена кроется в невысокой эффективности субъектов микроэкономики, так как расходы субъектов превышают их доходы. Государство с 19 декабря 2014 года приступило к осуществлению жесткой макроэкономической политики краткосрочного характера. Однако требуется создание и реализация программы проведения долгосрочных структурных сдвигов в национальной экономике, где важнейшими направлениями являются: проведение селекции государственных предприятий и банков на эффективность, инвестирование в перспективные отрасли экономики новых эффективных собственников. Вполне реалистичным на 2016 год становится сценарий сильного воздействия на экономику Беларуси внешних шоков мирового рынка через европейские и российские рынки.

Причинами внешних шоков являются, во-первых, значительное падение цен на нефть сорта

Brent, которая с середины июня 2014 года по середину декабря 2015 года упала с 115,7 дол. за баррель до 38 дол. за баррель (уровень кризисного декабря 2008 г.) Падение цены достигло 67%. Во-вторых, российская и европейская экономики находятся в нестабильном состоянии. В Европейском Союзе углубляются негативные структурные проблемы, высокий уровень безработицы (в среднем 11% по ЕС), возрастает склонность европейской экономики к дефляции, не решается проблема снижения высокого уровня внешних долгов европейских стран и значительных дефицитов государственных бюджетов, которые превышают параметры Маастрихтских соглашений ЕС.

Уязвимость субъектов белорусской экономики к внешним шокам и сохраняющимся внутренним дисфункциям определяется ростом рисков ухудшения ликвидности предприятий и банков и увеличением доли некачественных активов в их балансах. Высокие темпы кредитования банками государственных предприятий в 2012–2014 годах не соответствовали уровню эффективности их деятельности. Несмотря на ужесточение бюджетных ограничений предприятий со стороны банков в структуре спроса на банковские кредиты преобладает спрос государственных предприятий, которые «вытягивают» на себя большую долю внеэкономической составляющей спроса на деньги. Кредитные активы банков имеют невысокую степень диверсификации, что при ухудшении ликвидности банков усиливает их неустойчивость. На денежном рынке в 2012–2014 годах происходило последовательное углубление макроэкономических диспропорций и системных дисфункций, которые заключаются в высоком уровне рисков банковского кредитования, что завершилось наступлением очередной – третьей циклической волны (первая волна – 2008–2009 гг.; вторая – 2011 г.) системного кризиса. В его основе лежит превышение расходов над доходами субъектов экономики и недостаток внутренних сбережений для инвестиций.

Следствием данного кризиса является проблема низкой платежеспособности предприятий и банков государственного сектора. В 2015 году правительство решает системный вопрос по двум группам крупнейших государственных предприятий страны. Кредитная задолженность в иностранной валюте 30 крупнейших государственных предприятий («голубые фишки») составляет 8 млрд. дол., а валютные кредиты 106 крупнейших государственных предприятий достигли 12,5 млрд. дол. Крупнейшие предприятия-заемщики не могут обслуживать валютные кредиты в нормальном режиме, так как они плохо оплачивают проценты и не могут при спаде валютной выручки вернуть основную сумму долга банкам. В экономике страны нарушено фундаментальное соответствие между накопленными большими долгами субъектов и их недостаточной факторной про-

изводительностью, между ростом рублевых активов банков и незначительным приростом добавленной ценности. Это выражается в падении экспортной валютной выручки и спаде ВВП в 2015 году. Рост ВВП в 2012–2014 годах обеспечивался за счет высоких темпов кредитования государственных предприятий, неадекватных их производительности, использования факторов производства. Балансы крупных государственных предприятий и банков разбухли, по причине получения обильного льготного финансирования от Национального банка и правительства, однако они не могли с нормальной прибылью окупать свои расходы. Темпы роста заработной платы в реальном выражении значительно превышают темпы роста производительности труда, поэтому коррекция здесь неизбежна. Назрела необходимость проведения глубокой долгосрочной рыночной реформы микроэкономики предприятий и банков, направленной на увеличение эффективности макросистемы и осуществление структурной перестройки экономики.

Государство, проспав циклический кризис текущего счета платежного баланса и избрав ступенчатую административную девальвацию рубля, достаточно быстро сбалансировало валютный рынок в течение двух месяцев. Этому способствовал жесткий контроль Национального банка на ММВБ при прекращении операций на межбанковском валютном рынке. Он был вынужден сделать это в соответствии с девальвационным напором рубля и направленным трендом валютного рынка. Национальному банку удалось не впасть в крайность и не поддерживать бессмысленный по своей сущности режим множественного курса рубля, как это уже было в 1992–2002 годах. Нарастание макроэкономических диспропорций во внешнеэкономическом секторе страны с необходимостью заставило пойти на управляемую девальвацию рубля. Созвездие дисфункций внутреннего рынка страны вместе с давлением внешних шоков, бьющих по экономике страны с европейского и российского рынка, сделало повелительно необходимым девальвацию. За весь период борьбы Национального банка со спекулятивной атакой субъектов экономики на рубль (2014–2015) произошло обесценение рубля с 9520 р./дол. (01.01.2014) до 18250 р./дол. (13.11.2015), что составило 91,7%. Обесценение рубля к евро с 13130 р./евро (01.01.2014) до 19977 р./евро (13.11.2015), что составило 52,2%.

Список литературы:

1. *Сорос Дж.* Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности / Пер. с англ. С.К. Умрихиной и М.З. Штернгарца. – М.: ИНФРА-М, 1999. – XXVI. – 262 с.
2. *Статистический* ежегодник Республики Беларусь. 2010 г. – Мн.: Нац. стат. комитет, 2010. – 640 с.

3. *Статистический* ежегодник Республики Беларусь. 2011 г. – Мн.: Нац. стат. комитет, 2011. – 604 с.
4. *Статистический* ежегодник Республики Беларусь. 2012 г. – Мн.: Нац. стат. комитет, 2012. – 634 с.
5. *Статистический* ежегодник Республики Беларусь. 2013 г. – Мн.: Нац. стат. комитет, 2013. – 715 с.
6. *Статистический* ежегодник Республики Беларусь. 2014 г. – Мн.: Нац. стат. комитет, 2014. – 684 с.
7. *Статистический сборник* Республики Беларусь. Январь – сентябрь 2015 г. – Мн.: Нац. стат. комитет, 2015. – 580 с.
8. *Усоский В.Н.* Денежно-кредитная политика Национального банка Республики Беларусь и состояние денежного рынка страны в 2008–2015 гг. (Часть I) // Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия экономика. – 2015. – № 4 (14). – С. 66–72.

List of literature:

1. *Soros Dzh.* The crisis of world capitalism. Open society in danger. Transl. Eng. S.K. Umrikhina and

- M.Z. Shterngarts. – Moscow: INFRA-M, 1999. – XXVI. – 262 p.
2. *Statistical Yearbook of the Republic of Belarus.* 2010. – Mn.: NAT. stat Committee, 2010. – 640 p.
3. *Statistical Yearbook of the Republic of Belarus.* 2011. – Mn.: NAT. stat Committee, 2011. – 604 p.
4. *Statistical Yearbook of the Republic of Belarus.* 2012. – Mn.: NAT. stat Committee, 2012. – 634 p.
5. *Statistical Yearbook of the Republic of Belarus.* 2013. – Mn.: NAT. stat Committee, 2013. – 715 p.
6. *Statistical Yearbook of the Republic of Belarus.* 2014. – Mn.: NAT. stat Committee, 2014. – 684 p.
7. *Statistical Yearbook of the Republic of Belarus.* January – September 2015. – Mn.: NAT. stat Committee, 2015. – 580 p.
8. *Usofsky V.N.* Monetary policy of the National bank of the Republic Belarus and condition of monetary market in country 2008–2015 (Part I) // Bulletin USUES. Science, education, economy. Series economy. – 2015. – № 4 (14). – P. 66–72.



Нуриев Б.Д.

кандидат философских наук,
доцент кафедры «История, психология и педагогика»
ФГБОУ ВО «Уфимский государственный
университет экономики и сервиса»,
Россия, г. Уфа.



Галиуллина В.В.

магистрант,
ФГБОУ ВО «Уфимский государственный
университет экономики и сервиса»,
Россия, г. Уфа.

УДК 330.101

МУРАБАХА КАК ИНСТРУМЕНТ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА

В научной статье рассматривается один из наиболее широко применяемых банками мусульманского Востока инструментов привлечения денежных средств, получивший название мурабаха. Авторами, учитывая различные подходы суннитских и шиитских правовых школ, раскрывается суть данного понятия. Особое внимание уделяется сравнению раннесредневекового подхода основоположников мусульманской экономической теории к проблеме мурабаха с современной трактовкой данного инструмента. В исследовании дается обзор научной литературы, в которой, так или иначе, затрагивается обозначенная проблема. Авторы доказывают, что оживление в дискуссиях ученых-экономистов, занимающихся проблемами исламского банкинга и мурабаха в частности, пришлось на 70-е годы прошлого века, что связано с получением независимости многими странами мусульманского Востока. В исследовании дан подробный анализ модернизированному мурабаха, который почерпнул достаточно много у современных банковских операций, прежде всего кредитования. Авторы констатируют, что в зарубежной научной литературе ведутся споры о том, правомерно ли отождествление мурабаха с операцией кредитования. В исследовании рассматриваются те аспекты мурабаха,

которые привлекают особое внимание зарубежных специалистов. Одним из подобных вопросов, вызывающих оживленные дискуссии, является проблема соотношения мурабаха и кабза. Авторами раскрывается суть подхода к данному вопросу двух основных правовых школ – ханафитской и шафиитской, которые получили широкое распространение у некоторых народов России в эпоху средневековья. Отдельно рассматривается вопрос о том, какую оценку мурабаха получил в исследованиях российских ученых. Авторы констатируют, что в отечественной экономической науке проблема мурабаха как и всего комплекса вопросов, связанных с мусульманской экономикой, стала изучаться сравнительно недавно. Отношение к обозначенной проблеме у некоторых российских ученых осторожное и скептическое. При этом в статье подчеркивается, что инструменты исламского банкинга и мурабаха в частности нашли широкое применение в банковской системе стран ЕС и Северной Америки, что позволило известным мировым финансовым структурам наладить сотрудничество с партнерами в странах мусульманского Востока.

Ключевые слова: исламский банкинг, мурабаха, исламское право, правовые школы, Арабский халифат, Средневековье, Новое время, модернизация исламского банковского дела, кабз, ссудный процент.

MURABAHAH AS A TOOL OF ISLAMIC BANKING

The article discusses one of the most widely used by banks in the Muslim East tools of raising funds, called Murabahah. The authors give the different approaches of Sunni and Shiite law schools and reveal the essence of this concept. Special attention is paid to comparison of early medieval Muslim approach of the founders of economic theory to the problem of Murabahah with a modern interpretation of this instrument. The article provides a review of the scientific literature, in which, one way or another, addressed the issue. The authors argue that a revival in discussions of academic economists working on issues of Islamic banking and Murabahah in particular, we had 70-ies of the last century, due to the independence of many countries of the Muslim East. In the article detailed analysis is given to a modern Murabahah, which got quite a lot from modern banking operations, especially lending. The authors concluded that in foreign scientific literature there is debate about the legality of the identification Murabahah with lending transaction. The article discusses the aspects of Murabahah, which attract particular attention of foreign experts. One of such issues that cause heated discussions, is the problem of correlation between Murabahah and Kabz. The authors reveal the essence of the approach to the issue of the two major legal schools – the Hanafi and Shafi'i, which were widespread among the peoples of Russia in the middle ages. It is considered separately the question of what grade Murabahah received in the researches of Russian scientists. The authors note that in Russian economic science the problem of Murabahah as the whole complex of issues related to Islamic economy, has become studied recently. The attitude to this problem of some Russian scientists are cautious and skeptical. While the article emphasizes that the instruments of Islamic banking and Murabahah in particular have found widespread use in the banking system of the EU and North America, allowing the world known financial structures to gain a foothold to establish cooperation with partners in the countries of the Muslim East.

Key words: Islamic banking, Murabahah, Islamic law, law schools, the Arab Caliphate, Middle Ages, Modern times, modernization of Islamic banking, the Kabz, the interest rate.

В последние годы популярность так называемого исламского банкинга демонстрирует устойчивый рост не только в государствах мусульманского Востока, но и во многих странах ЕС, Северной Америки и Юго-Восточной Азии. Для финансового сектора России, отечественных ученых и специалистов в области банковского дела исламский банкинг пока еще остается неисследованной сферой, что доказывает актуальность и научную новизну поставленной проблемы. Ее слабая изученность является существенным препятствием для налаживания более тесного экономического сотрудничества России со странами Ближнего и Среднего Востока.

Понимание концепции банковского дела в исламском мире невозможно без постижения методологических основ мусульманской экономики и права. Одним из столпов экономической теории,

развитой мыслителями-правоведами Арабского халифата, является неприятие рынка капиталов. Данное положение имеет глубокие философские корни, анализ которых выведет нас далеко за рамки обозначенной проблемы исследования. Особым методологическим подходом для мусульманского восприятия мироустройства было акцентирование внимания на социальных аспектах, так называемых правах человека второго поколения, идеях социальной справедливости. Подобный подход к концептуализации экономической теории, безусловно, отодвигал вопрос о возможности финансовых активов, в частности, денег, быть объектом купли-продажи на второй план. Более того, данный аспект хозяйственной деятельности общества некоторыми теоретиками исламской системы правосудия был полностью проигнорирован. Как констатируют современные исследователи

экономической теории, оформленной в рамках исламской правовой доктрины, открытое неприятие рынка капитала в итоге стало одной из веских причин неконкурентоспособности мусульманской модели экономики, приведшей к упадку Востока в эпоху Нового времени [1, с. 79–88].

Достаточно широко известны российским правоведам и экономистам положения, согласно которым исламское право в той его части, которая регулирует финансовые отношения, запрещает ссудный процент, именованный *риба*. Под запретом находились также так называемые «расточительные расходы», азартные игры, так называемая «преднамеренная перепродажа» товара, или *кабз*, о которой будет сказано ниже, и некоторые другие аспекты хозяйственной жизни общества, ставшие для нас повседневностью. Данные нормы нашли свое отражение в положениях всех правовых школ мусульманского мира независимо от их принадлежности к суннитскому, шиитскому или хариджитскому направлениям. Невозможность широкого применения традиционных и привычных для нас финансовых регуляторов, в частности, ссудного процента, наложила отпечаток на формирование собственного инструментария исламского банкинга. Одним из активно применявшихся в прошлом и широко используемых в настоящее время в исламском банковском деле инструментов привлечения денежных средств является *мурабаха*.

Мурабаха – это разновидность посреднической деятельности банка в процессе купли-продажи трудно реализуемого вида товара. Примечательно, что в основе слова мурабаха лежит сочетание трех словообразующих согласных «р-б-х», которое в зависимости от соотношения с гласными и иными согласными звуками, может принимать значения в наиболее понятной трактовке «прибыль», «выгодная сделка», «доходная операция», а также некоторые другие интерпретации. Согласно выше обозначенному определению, ключевым понятием рассматриваемого нами вида деятельности мусульманского банка является *посредничество*. Необходимость в подобном рода услугах возникает в том случае, когда продавец в виду специфики реализуемого им товара, а также по иным причинам нерыночного характера, не в состоянии самостоятельно найти покупателя. В качестве труднореализуемых видов товара в условиях Арабского халифата понимались эксклюзивные ювелирные украшения, объекты недвижимости, транспортные средства, уникальные предметы домашнего быта и одежды и другие. Согласно классической экономической теории, оформившейся еще в период раннего средневековья, практическая реализация мурабаха была возможна после обращения в банк владельца товара с просьбой найти покупателя. При этом обязательным условием являлась заявленная

стоимость товара. Говоря другими словами, продавец должен был уведомить посредника, по какой цене он приобрел данный товар или же какова его себестоимость в том случае, если он сам его произвел. Обязательным условием являлось также неоспоримое или абсолютное право собственности владельца на объект купли-продажи.

Считается, что основным преимуществом мурабаха на фоне всех остальных сделок купли-продажи, которые были юридически признаны в Арабском халифате, являлась возможность продажи товара в рассрочку. В данном случае посредник брал все риски неуплаты по обязательствам покупателя на себя, таким образом, гарантировав продавцу получение денежных средств. Безусловно, в зависимости от сроков выплаты рассрочки, рисков и трудности реализации определенного вида товара, дохода, запрашиваемого продавцом, и целого ряда иных факторов размер прибыли посредника изменялся достаточно сильно.

История исследования мурабаха, периодизация процесса изучения данного вопроса, выдержаны в рамках эволюции мусульманской экономической теории. Рассматриваемый нами инструмент банковской деятельности был концептуализирован и развит в юридической литературе Арабского халифата в VIII–XI веках и получил свое практическое применение вплоть до падения Багдада перед натиском монголов в 1258 году.

Как известно, начиная с XIV века, интеллектуальным центром мусульманского Востока становится Османская империя. Несмотря на все попытки модернизации мусульманского права, что соответственно накладывало свой отпечаток на работах ученых, посвященных вопросам деятельности финансовых организаций, в целом, выдающихся прорывов в данный отрезок времени не наблюдалось. Не прозвучало и новых идей, способных исламский банкинг поднять на более высокий уровень. Социально ориентированный Восток не выдержал конкуренции с западным индивидуализмом.

Эпоха Нового времени знаменовала собой для исламского мира период упадка и регресса. Ситуация стала меняться лишь во второй половине прошлого столетия, после того как многие страны Востока добились самостоятельности, в том числе не без поддержки СССР. Начиная с 70-х годов XX века исламская интеллектуальная мысль получила мощный толчок в своем развитии. В 1976 году в Египте вышла в свет первая научная работа, посвященная мурабаха. Считается, что работа Сами Хасана Хаммуда «Мурабаха и право» положила начало научному исследованию исламского банкинга [2, с. 35]. Отныне данной теме посвящали свои работы многие известные зарубежные ученые-экономисты, в том числе западноевропейские и североамериканские. Знаковыми в деле изучения

мурабаха и всего исламского банкинга в целом стали Первым конгрессом исламского финансового мира, состоявшийся в 1979 году в Объединенных Арабских Эмиратах, и последовавший за ним Второй конгресс, организованный в 1983 году в Кувейте [2, с. 21–22]. Оба мероприятия послужили той самой площадкой, на которой представители банковского сектора обсуждали наиболее актуальные проблемы в деле модернизации мурабаха. Отныне мурабаха становится обязательным элементом исламского банкинга.

Необходимо также добавить, что авторам данной статьи удалось выявить научно-исследовательские работы и российских ученых, посвященные проблеме мурабаха, изданные в течение последних нескольких лет, о чем будет сказано ниже.

Современный исламский банкинг имеет в собственном арсенале достаточно широкий набор инструментов, которые позволяют финансовым организациям успешно конкурировать с традиционными, или конвенциональными банками, не используя, при этом ссудный процент. Тем не менее, считается, что мурабаха представляет собой наиболее простой инструмент пополнения банковских активов. Примечательно, что изданные за рубежом учебные пособия по исламскому банковскому делу, предназначенные для студентов-экономистов, начинают изложение инструментария мусульманского банкинга именно с мурабаха. В некоторых зарубежных университетах в рамках образовательной программы по основам исламской экономики мурабаха преподается и изучается студентами как самостоятельная дисциплина.

Необходимо подчеркнуть, что современный мурабаха – это отдельная отрасль знания, оформившаяся в рамках теории исламского банкинга, активно использующая методологию современного менеджмента, маркетинга и иных экономических дисциплин.

Сегодня в научной литературе нередко встречается мнение, согласно которому, мурабаха представляет собой несколько усложненный вариант операции кредитования, широко используемого традиционными финансовыми организациями. Оппоненты данного положения выдвигают собственные контраргументы, среди которых наиболее часто встречающимися являются следующие [3]:

– ключевое отличие мурабаха от традиционных кредитных операций кроется в количестве субъектов соглашения. Так, если в привычной для нас системе кредитования предусмотрено присутствие двух субъектов договорных отношений – получателя кредита и финансовой организации, – то в процессе оформления соглашения мурабаха необходимо участие трех сторон: продавца товара, банка и покупателя товара. Считается, все три стороны несут ответственность

согласно положениям действующего гражданского и уголовного законодательства;

– в то время как объектом договорных отношений во многих видах кредитных операциях являются денежные средства, в мурабаха все три стороны, выступающие субъектом правоотношения, договариваются о продаже конкретного вида товара;

– если формой прибыли банка в кредитных операциях является действующая и оговоренная заранее процентная ставка, то в рассматриваемом нами виде кредитования банк получает прибыль от продажи или так называемую *надбавку*, о которой будет сказано ниже;

– считается, что кредитные операции являются более рискованными для финансовой организации и всей экономической системы в целом, так как рынок капиталов более чувствителен к конъюнктурным колебаниям в экономике.

Современный мурабаха имеет достаточно много общего с привычной для российской банковской системы операцией кредитования. Этот факт является архиважным для научно-практической значимости данного исследования. К примеру, многие зарубежные банки, работающие по канонам ислама, используют современные средства обеспечения возврата денежных средств. Залог имущества и имущественных прав покупателя товара является одной из наиболее распространенных форм обеспечения возвратности товара в случае невозможности полностью выплатить его стоимость. В современном исламском банке предмет залога выступают те же объекты, что и в традиционном банковском деле: ценные вещи и бумаги, недвижимость, драгоценные металлы и иные виды имущества и имущественных прав. Широко применяются также гарантии и поручительства. Нередко гарантом возврата товара выступают иные финансовые организации, в том числе и традиционные банки.

Необходимо заметить, что в современной иностранной научной литературе мурабаха уже давно стал одной из наиболее обсуждаемых тем. Одной из важных проблем, которая, на наш взгляд, носит концептуальный характер, и, в силу этого, вызывает наиболее оживленные дискуссии, является вопрос о том, правомерно ли относить рассматриваемый нами инструмент привлечения средств к финансовым операциям.

Как отмечают современные исследователи мусульманской экономики, мнения ученых разделились. Часть из них, пусть и не доминирующая, полагает, что мурабаха выходит за рамки финансового сектора экономики. Согласно их мнению, рассматриваемый нами вид банковской деятельности представляет собой обычную трехстороннюю сделку купли-продажи, в которой банк играет роль посредника.

Исходя из этого, как видится сторонникам данной точки зрения, в дальнейшем исламским банкам для всестороннего и более объемного внедрения мурабаха в практическую деятельность, возможно, потребуется открытие собственных сетей магазинов и складских помещений. Это будет способствовать размытию исламского банкинга как такового в структуре экономических отношений, стиранию той четкой границы, которая разделяет рынок товаров и услуг от рынка капиталов. Согласно их оппонентам, мурабаха представляет собой, прежде всего, важный инструмент для увеличения банковских активов. Более того, учитывая то, что объектом сделки мурабаха могут быть только уникальные, трудно реализуемые в обычных условиях товары, данный инструмент банковской деятельности не может однозначно считаться обычной куплей-продажей. Приверженцы подобной точки зрения нередко аргументируют свою позицию тем, что традиционные банки активно используют в своей коммерческой деятельности операции, связанные с продажей недвижимости, транспортных средств и драгоценных металлов.

Думается, что данный вопрос требует своего более глубокого переосмысления, и дискуссии, связанные с ним, продолжатся, что будет только способствовать более четкой концептуализации и теоретизации инструментария исламского банкинга.

Следующим, не менее важным для понимания сути мусульманской модели экономики и банковского дела, является вопрос о том, какое место занимает мурабаха в системе исламского торгового и финансового права. Как известно, мыслители Арабского халифата, рассматривая в своих работах проблемы исламского банкинга, как правило, не обходили вниманием и иные важные для понимания сути исламской экономической доктрины понятия, не утратившие актуальности и в настоящее время. Зарубежные ученые-экономисты, исследующие проблему мурабаха, считают крайне важным определить то место и роль, которую занимает данный вид увеличения банковских активов в ряду иных крайне важных для понимания природы исламской экономической доктрины понятий и явлений. К примеру, одна из наиболее широко обсуждаемых проблем касается такого понятия, как *кабз*, под которым в прошлом понималась «преднамеренная продажа товара, еще не перешедшая в собственность продавца» [2, с. 115–120].

Считается, что приверженцы правовых школ, оформившихся в период раннего средневековья, осуждали кабз, ограничивая сферу применения мурабаха. Тем не менее, в рамках каждой правовой школы был выработан свой подход к данному вопросу. К примеру, ханафиты осуждали подобную перепродажу только в отношении движимого имущества. На-

помним, что ханафитская правовая школа считается наиболее «мягким» направлением в исламе, получившим в период раннего средневековья широкое распространение в среде российских мусульман, в том числе и в башкирском крае [4, с. 20–22].

Наиболее консервативную позицию по данному вопросу занимали шафииты, предлагавшие полностью отказаться от кабза. В период раннего средневековья шафиитская правовая школа проникла на территорию Северного Кавказа, в дальнейшем в течение многих столетий став основой правовых норм, регулировавших общественную жизнь современных чеченцев и ингушей [4, с. 22–23]. То, что сделка по схеме мурабаха, требовала оформления безусловного права продавца распоряжаться собственностью, возможности данного вида механизма привлечения денежных средств для мусульманского банковского сектора были существенно ограничены. Добавим, что подобных правовых коллизий в мусульманском торговом и финансовом праве наблюдается немало, что и послужило причиной широкого их обсуждения в среде зарубежных правоведов и экономистов.

Примечательно, что в российской академической среде в последние годы также наметился интерес к исламскому банкингу в общем и к проблеме мурабаха, в частности. Необходимо заметить, что отечественные специалисты относятся к данному вопросу с выраженной степенью осторожности. Это обстоятельство объясняется тем, что стремление теоретиков исламского банкинга выстроить концепцию мусульманского банковского дела без учета ссудного процента не всегда находит понимание в глазах российских исследователей. К примеру, разделяя точку зрения западных коллег о том, что структура прибыли исламского банка, полученной от сделки мурабаха, формируется из накладных расходов, премии за риск и банковской надбавки, российские специалисты особо подчеркивают, что в настоящее время банковская надбавка во многом определяется Лондонской межбанковской ставкой предложения (LIBOR). Данное обстоятельство, безусловно, ставит под сомнение возможность совершения сделки мурабаха без учета текущей ставки процента [5, с. 41].

Авторы данного исследования полагают, что мурабаха имеет неплохие шансы закрепиться в практической плоскости современной банковской сферы России [6, 7, 8]. Как известно, банковские операции условно делятся на традиционные, в группу которых входят депозитные и кредитные операции, и на нетрадиционные: лизинг и факторинг. Внедрение методов привлечения денежных средств, широко используемых в исламском мире, существенно расширило бы перечень услуг российского финансового сектора, что несомненно подняло бы отечественное банковское дело на более высокий уровень.

Общеизвестно, что национальные рынки капитала вступили в интенсивную фазу глобализации и стандартизации, вследствие чего, присутствие элементов исламского банкинга на российском финансовом рынке в сложившихся условиях видится крайне необходимым. Необходимо понимать, что многие ведущие банки Западной Европы и США уже давно и успешно используют инструменты исламского банкинга, что позволило им закрепиться на финансовом рынке стран Ближнего и Среднего Востока. Более того, исламский банкинг в настоящее время пришел в страны Центральной Азии и Закавказья, которые, как известно, представляют для российской экономики регионы особой значимости.

Исследование поставленной проблемы представляет особый интерес и в силу того, что в современном мире происходит переосмысление многих базовых положений исламской экономики. Учитывая, что мусульманская правовая доктрина, положившая основу формирования ключевых положений исламского банкинга, в своей основе носит ярко выраженный социально ориентированный характер, ярким подтверждением чего и является запрет ссудного процента. Исследование исламского банкинга в условиях экономического кризиса и трансформационных преобразований, так необходимых российскому народному хозяйству, становится как никогда актуальным и востребованным.

Список литературы:

1. Миннихметов Р.А., Нуриев Б.Д. История мусульманского права. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2014. – 104 с.
2. *Cebeci İ.* Modern İslam iktisadî literatüründe murabaha tartışmaları. Doktora tezi. – İstanbul: Marmara üniversitesi, 2010.
3. *Ahmad Z.* Riba teorisi // AÜ İlahiyat Fakültesi Dergisi. – 2003. – № 1 / Ahmad Z. – С. 453–465.
4. *Иванова Д.Р., Нуриев Б.Д.* Институт брака в исламском праве раннего средневековья. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2014. – 144 с.

5. *Бизюков С.Н.* Юридические уловки в исламском праве: путь от Средневековья до XXI века // Право. Журнал Высшей школы экономики. – 2014. – № 3 / Бизюков С.Н. – С. 31–54.

6. *Галиуллина С.Д., Нуриев Б.Д.* Мединское соглашение (622 г.) как один из важнейших нормативных документов мусульманского права // Вестник Костромского государственного университета имени Н.А. Некрасова. – 2015. – Т. 24. – № 6.

7. *Нуриев Б.Д.* Мусульманское международное право: проблема идентификации // Евразийский юридический журнал. – 2015. – № 7.

8. *Нуриев Б.Д.* Закят в классическом мусульманском праве // Вестник Костромского государственного университета имени Н.А. Некрасова. – 2015. – Т. 21. – № 3.

List of literature:

1. *Minniakhmetov R.A., Nuriev B.D.* History of Islamic law. – Ufa: The Bashkir state University CRIS, 2014. – 104 p.
2. *Cebeci İ.* Modern İslam iktisadî literatüründe murabaha tartışmaları. Doktora tezi. – İstanbul: Marmara üniversitesi, 2010.
3. *Ahmad Z.* Riba teorisi // AÜ İlahiyat Fakültesi Dergisi. – 2003. – № 1 / Z. Ahmad. – P. 453–465.
4. *Ivanova D.R., Nuriev B.D.* The Institution of marriage in Islamic law of the early middle ages. – Ufa: The Bashkir state University CRIS, 2014. – 144 p.
5. *Bizyukov S.N.* Legal tactics in Islamic law: the way from the Middle Ages to the twenty-first century // Law. Journal of Higher school of Economics. – 2014. – № 3 / S.N. Bizyukov. – P. 31–54.
6. *Galiullina S.D., Nuriev B.D.* The saheefah (622) as one of the most important normative documents of Islamic law // Bulletin of the Kostroma state University named after N.A. Nekrasov. – 2015. – Vol. 24. – № 6.
7. *Nuriev B.D.* Muslim international law: the problem of identification//Eurasian law journal – 2015. – № 7.
8. *Nuriev B.D.* Zakat in classical Islamic law // Bulletin of the Kostroma state University named after N.A. Nekrasov. – 2015. – Vol. 21. – № 3.



Баталова Н.Т.

кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Финансы и банковское дело»
ФГБОУ ВО «Уфимский государственный
университет экономики и сервиса»,
Россия, г. Уфа



Петрова А.Д.

аспирант кафедры «Финансы и банковское дело»
ФГБОУ ВО «Уфимский государственный
университет экономики и сервиса»,
Россия, г. Уфа

УДК 336

ПРОЗРАЧНОСТЬ И НАДЕЖНОСТЬ БАНКОВСКОЙ ИНФОРМАЦИИ КАК ПРЕДПОСЫЛКА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Надежная отчетность является залогом получения надежных результатов анализа и как следствие принятия оптимальных решений. Основная черта надежной финансовой отчетности заключается в прозрачности. Прозрачность подразумевает создание условий, при которых информация о существующей ситуации, принятых действиях и решениях доступна и понятна всем участникам рынка. Раскрытие информации представляет собой процесс и методологию предоставления информации и уведомления о стратегических решениях путем своевременного и гласного их распространения. Отчетность не что иное, как обязанность участников рынка, включая органы государственной власти, аргументировать свои действия и проводимую политику, а также нести ответственность за решения и результаты. Требования увеличения прозрачности зачастую свидетельствуют о том, что полезная и актуальная информация скрывается, в особенности информация негативного характера. На сегодняшний день ответственность за решение проблем, связанных с доступом к информации, возложена на органы регулирования.

В июне 2004 года Базельским комитетом была опубликована пересмотренная версия соглашения «Международная конвергенция оценки капитала и стандартов капитала» (International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards), получившая название Базель II. В представленном документе достаточно подробно прописана необходимость прозрачности и раскрытия банковской информации как одного из ключевых факторов, способствующих созданию благоприятной среды к получению всеми участниками рынка свободного доступа к информации о рисках, свойственных кредитной организации. Кроме того, прозрачность и надежность банковской информации обусловлена необходимостью введения концепции подотчетности трех ключевых групп участников рынка: органы государственной власти и международные финансовые институты; заемщики и кредиторы; эмитенты и инвесторы.

Ключевые слова: надежность и прозрачность, банковская информация, анализ финансовой отчетности.

THE TRANSPARENCY AND RELIABILITY OF THE BANK INFORMATION AS A PREREQUISITE OF ANALYSIS OF FINANCIAL STATEMENTS

Robust reporting is essential for obtaining reliable analysis results and as a consequence make the best decisions. The main feature of reliable financial reporting is transparency. Transparency involves creating the conditions under which information about the existing situation, actions taken and decisions access and understandable to all market participants. Disclosure is a process and methodology of providing information and notification of policy decisions through timely and transparent dissemination. Reporting is not that other, as the responsibility of market participants, including the public authorities to justify their actions and policies and to take responsibility for decisions and results. Requirements to increase transparency often suggest that useful and relevant information is hidden, especially negative information. Today the responsibility for solving problems related to access to information entrusted to regulatory authorities.

In June 2004 the Basel Committee published a revised version of the agreement «international convergence of capital assessment and capital standards» (International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards), dubbed Basel II. This paper presents a very detailed description of the need for transparency and disclosure of Bank information, as one of the key factors that create an enabling environment to receive all market participants free access to information about the risks inherent in a credit institution. In addition, the transparency and reliability of banking information due to the necessity of introducing the concept of accountability of the three key groups of market participants: government authorities and international financial institutions; borrowers and lenders; issuers and investors.

Key words: reliability, transparency, bank information, analysis of financial statements.

Ключевым элементом результативного финансового рынка и основным условием действенности рыночной дисциплины выступает надежная и прозрачная информация об участниках и проводимых ими операциях. Предоставление достоверной и прозрачной информации имеет значение и для эффективного банковского управления. В частности, полезная информация должна в равной степени предоставляться всем основным участникам, а именно: органам надзора, владельцам акций и облигаций, вкладчикам и другим кредиторам, банкам-корреспондентам, сторонам контрактных отношений и общественности. По своей сущности финансовые рынки не способны в должной мере обеспечить достаточный уровень раскрытия информации. Хотя рыночные силы, как правило, уравнивают предельные выгоды и затраты на раскрытие дополнительной информации, конечный результат не всегда соответствует реальным потребностям участников [1].

Прозрачность подразумевает создание среды, в которой информация о сложившихся условиях, решениях и действиях является доступной и понятной для всех участников рынка. Предоставление информации – более узкое понятие, это процесс открытого и своевременного распространения фактических данных и сведений о принимаемых решениях.

Надежная оценка финансового состояния банков требует хорошей подготовки специалистов по надзору и аналитиков, так как большая часть активов неликвидна и не имеет объективной рыночной стоимости. Новые финансовые инструменты, которые участвуют в оценке чистой стоимости банков и других финансовых учреждений, представляют большую сложность. Многие производные инструменты в регулярной отчетности не отражаются, и их стоимость на рынках может заметно меняться под воздействием незначительных изменений внешних условий. Либерализация банковского дела и рынков капитала в значительной степени повысила требования, предъявляемые к информации, требующейся для обеспечения финансовой стабильности, а предоставление полезной и актуальной информации об участниках и их транзакциях стало важнейшим условием поддержания организованности и результативности рынков. Для обеспечения результативности банковского управления и надзора с позиции риска, требуется доступ к полезной и актуальной информации, удовлетворяющей потребности каждого из ключевых участников рынка [2].

Зачастую участники рынка, вкладчики и общественность нуждаются в информации не меньше органов надзора. Теоретически предоставление банками большего объема информации можно добиться косвенным путем, посредством давления по горизонтали со стороны более влиятельных участников рынка, тем самым демонстрируя банкам, что раскрытие информации соответствует их собственным интересам.

Важно отметить, что сокрытие информации, особенно свидетельствующей об отрицательных результатах, часто оборачивается отсутствием прозрачности и существует даже в странах с развитой экономикой, где банковская система особенно развита. Кроме того, поскольку негативное отношение общества оказывает непосредственное влияние на ликвидность банков, информация, способная повлечь внезапную и губительную реакцию рынка, зачастую раскрывается в последний момент и, как правило, вопреки воле банка.

Банковское законодательство призвано принуждать к раскрытию информации, однако в прошлом это было необходимо скорее для сбора статистических данных для целей кредитно-денежной политики, чем для оценки финансовых рисков. В настоящее время более прямой подход, практикуемый большинством органов регулирования, состоит в определении обязательных минимальных требований по раскрытию информации. В их числе требование публиковать определенные разделы пруденциальных отчетов (не раскрывающие информацию, которая может быть использована конкурентами) и другую относящуюся к делу информацию. Ценность таких публикаций зависит главным образом от качества самой информации. Однако, поскольку предоставление информации связано с определенными затратами, следует тщательно проверять, есть ли в этом необходимость, с тем чтобы издержки полностью компенсировались выгодами [3].

Требования по раскрытию финансовой информации обычно состоят в публикации количественной и качественной информации в составе ежегодной финансовой отчетности банка, составляемой на консолидированной основе и доступной всем участникам рынка. Официальная публикация, как правило, содержит полный, заверенный аудиторами набор финансовой отчетности, дополненный качественной информацией, например, в виде обсуждения проблем управления и общей стратегии. Должны быть опу-

бликованы имена крупнейших акционеров и внешних членов совета, размеры их долей, сведения об аффилированных организациях и о корпоративной структуре. Кроме того, указывается, какая часть финансовой отчетности подверглась аудиторской проверке [4].

Рассматривая качественные характеристики информации, содержащейся в финансовой отчетности, стоит отметить, что качественной ее делают свойства быть полезной. В случае, если всеобъемлющая информация отсутствует, это препятствует менеджеру видеть реальное состояние банка и вводит в заблуждение ключевых участников, что, в свою очередь, нарушает рыночную дисциплину. Полное раскрытие информации – залог прозрачности представляемой отчетности, отсутствие которой не позволяет в должной мере достичь необходимого доверия между участниками финансового рынка. Прозрачность и надежность информации предопределяются высоким качеством стандартов учета и отчетности, а также готовностью тех, кто составляет отчетность, неукоснительно соблюдать установленные стандарты МСФО.

Базельский комитет считает прозрачность ключевым элементом надежной и прочной банковской системы, подчиняющейся эффективному контролю, и формулирует минимальные стандарты в области финансовых коммуникаций.

Базельский комитет рекомендует банкам в рамках их финансовых коммуникаций (регулярных или нет) предоставлять актуальную информацию по шести главным областям [5]:

1. Финансовые результаты. Операторы рынка и органы надзора нуждаются в информации о результатах деятельности банка, его рентабельности и изменениях объема прибыли во времени, чтобы оценить эволюцию его финансового положения и способность оплачивать вклады и другие требования. Важно также распределение деятельности банка по секторам и географическим зонам.

2. Финансовое положение, включая данные о собственном капитале, платежеспособности и ликвидности. Данные об активах и пассивах банка, его обязательствах и акционерном капитале (по типам ценных бумаг и источникам средств), как на данный момент, так и в форме средних показателей за определенный период, позволяют оценить платежеспособность банка.

3. Стратегии и способы управления рисками. Здесь должны быть представлены данные об используемых моделях внутренней оценки рисков и способах их проверки, о моделировании «кризисных ситуаций», механизмах смягчения рисков, о лимитах кредитных, рыночных и других рисков, о результатах периодического изучения чувствительности к рискам.

4. Чувствительность к рискам – кредитным, рыночным, ликвидным, операционным, юридическим и др. –

включает сведения о структуре (профиле) рисков, связанных с балансовыми и забалансовыми операциями, о чувствительности потенциальных доходов банка к изменению рыночных условий. Эти данные позволяют оценить объем, календарь и надежность будущих потоков наличности. Традиционно банки предоставляют информацию о кредитных (в основном процентном и валютном) и рыночных рисках, а также данные о бухгалтерском учете, принципы и способы которого могут различаться не только по странам, но и по банкам одной и той же страны.

5. Основные данные о деятельности и управлении банка. При этом большое значение имеют результаты анализа конкурентных позиций банка на рынке, его достижений в реализации поставленных стратегических целей, оценки его потенциала.

6. Конкретное содержание информации должно быть увязано с размером и природой деятельности банка. В отдельных случаях орган надзора может потребовать у банка более детальной информации, выходящей за пределы названных шести областей.

На протяжении последних десяти лет прозрачность и подотчетность все чаще становятся предметом дискуссии в процессе выработки экономической политики. Разработчики экономической политики привыкли к атмосфере секретности, рассматриваемой ими в качестве неотъемлемого атрибута власти, что создает для политиков дополнительную возможность скрывать свою некомпетентность. В то же время атмосфера секретности не позволяет достичь требуемых результатов в экономической политике. Трансформация, происходящая в мировой экономике и финансовых потоках, связанная с нарастающей интернационализацией и взаимозависимостью, поставила вопрос гласности во главу угла экономической политики [6].

Национальные правительства, в том числе центральные банки, начинают сознавать, что прозрачность, то есть гласность политики, способствует предсказуемости и, как следствие, результативности политических решений. Прозрачность информации позволяет им оценить реальную ситуацию, а чиновникам более ответственно подойти к выполнению своих служебных обязанностей, особенно если им впоследствии необходимо обосновывать свои решения и действия. В связи с этим своевременные корректировки осуществляемой политики особенно приветствуются. Отчасти увеличение степени прозрачности и подотчетности обусловлено тем, что частный сектор должен понимать и принимать политические решения, воздействующие на его поведение. Нарастание прозрачности влечет за собой совершенствование решений, принимаемых прочими хозяйствующими субъектами [7]. Прозрачная ответственность повышает качество принимаемых решений в ведомствах, чья деятельность должна быть

прозрачной, к примеру, разрабатывающих экономическую политику, а также в организациях, поведение которых зависит от понимания и предопределения предстоящих решений ведомств, разрабатывающих экономическую политику. Понятность действий и решений в значительной степени сократит издержки, сопряженные с их мониторингом. В результате общество сможет эффективнее контролировать работу учреждений государственного сектора, акционеры и сотрудники – работу менеджмента, кредиторы – действия заемщиков, а вкладчики – работу банков. В связи с этим неверные решения не окажутся незамеченными или оставшимися без ответа. Чтобы увеличить надежность и прозрачность финансового сектора, кроме введения обязательных требований по раскрытию информации, необходимо разрабатывать стандарты качества и количества информации, которые должны предоставляться общественности [8].

В условиях нарастающей интернационализации банков и интеграции иностранных банков в национальные банковские системы выявляется острая необходимость в установлении обязательных стандартов, гарантирующих международную сопоставимость финансовой отчетности. Данную задачу возложил на себя Комитет по международным стандартам финансовой отчетности, который разработал серию международных руководств, призванных обеспечить прозрачность и единую трактовку финансовой отчетности [9].

Требования по раскрытию информации должны периодически пересматриваться, чтобы проверить, соответствуют ли они текущим потребностям пользователей и не налагают ли на банки излишнее бремя. Поскольку финансовые инновации и международные влияния, по всей вероятности, способствуют расширению информационных потребностей, требования к банкам в будущем вряд ли уменьшатся. Однако не следует целиком полагаться на полное раскрытие информации как средство мониторинга банков, поскольку это означало бы слишком высокие требования к вкладчикам. Ведь чтобы оценивать сложный финансовый бизнес, им необходим высокий уровень аналитических навыков. Более того, в сфере обработки и анализа финансовой информации существует эффект масштаба [10].

В будущем профессиональные аналитики финансового рынка, рейтинговые агентства, располагающие возможностью обрабатывать сложную финансовую информацию, и влиятельные средства массовой информации будут играть все более важную роль в использовании рыночной дисциплины для воздействия на поведение коммерческих банков.

Список литературы:

1. Грюнинг Х. Ван, Брайович Братанович С. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного

управления и управления финансовым риском / Пер. с англ.; в ред., сл. д.э.н. К.Р. Тагирбекова. – М.: Издательство «Весь Мир», 2007. – 304 с.

2. *Банковские риски*: учебное пособие / Под редакцией О.И. Лаврушина и Н.И. Валенцевой. – М.: КНОРУС, 2007. – 232 с.

3. *Батракова Л.Г.* Экономический анализ деятельности банка. – М.: Логос, 2006. – 368 с.

4. *Бердникова Т.Б.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 215 с.

5. *Буздалин А.В.* Как построить рейтинг стратегической надежности банков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.buzdalin.ru.

6. *Дистанционный анализ* А. Гусева [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.bankclub.ru.

7. *Жарковская Е.П.* Банковское дело: Учебник. – М.: Омега-Л, 2006. – 452 с.

8. *Ковалев В.В.* Курс финансового менеджмента. – М.: Проспект, 2008. – 448 с.

9. *Критерии* и методология рейтинговой оценки агентства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.standardandpoors.ru.

10. *Методика* рейтинговой оценки журнала «Банковское дело» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.bankdelo.ru.

List of literature:

1. *Gruning X. Van, Brajovic Bratanovic S.* Analysis of banking risks. The evaluation system of corporate governance and financial risk management / Translation from English; in red, doctor of economics K.R. Tagirbekova. – M: Publishing house «Whole World», 2007. – 304 p.

2. *Bank risks: the manual* / Under the editorship of O.I. Lavrushina and N.I. Valenceva. – M.: KNORUS, 2007. – 232 p.

3. *Batrakova L.G.* Economic analysis of Bank activity. – M.: Logos, 2006. – 368 p.

4. *Berdnikova T.B.* Analysis and diagnosis financial-economic activity of enterprise: textbook. – M.: INFRA-M, 2007. – 215 p.

5. *Buzdalin A.V.* How to build a strategic rating of reliability of banks [Electronic resource]. – URL: www.buzdalin.ru.

6. *Remote analysis* A. Gusev [Electronic resource]. – URL: www.bankclub.ru.

7. *Zharkovskaya E.P.* Banking: Textbook. – M.: Omega-L, 2006. – 452 p.

8. *Kovalev V.V.* Course of Financial management. – M.: Prospekt, 2008. – 448 p.

9. *Criteria* and methodology Moody's ratings [Electronic resource]. – URL: www.standardandpoors.ru.

10. *Rating evaluation* of the magazine «Banking» [Electronic resource]. – URL: www.bankdelo.ru.



Маликов Р.И.

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Экономика и менеджмент»
ФГБОУ ВО «Уфимский государственный
университет экономики и сервиса»,
Россия, г. Уфа



Хураמיшина Э.Р.

аспирант кафедры «Экономика и менеджмент»
ФГБОУ ВО «Уфимский государственный
университет экономики и сервиса»,
Россия, г. Уфа

УДК 338.246:332.14

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ БЕЗБАРЬЕРНОЙ ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ

В статье рассматриваются вопросы институционального обеспечения развития безбарьерной региональной деловой среды как основы успешного социально-экономического развития региона. Определены отдельные требования к формированию безбарьерной деловой среды с точки зрения властных структур и субъектов предпринимательства. Делается вывод, что одним из ключевых этапов формирования безбарьерной деловой среды является разработка инструментария оценки выгодности данного типа предпринимательской среды как для субъектов бизнеса, так и органов власти. Для оценки эффективности безбарьерной деловой среды для органов власти различных уровней предложено использовать методологический подход в рамках трансакционного подхода к оценке эффективности функционирования институтов стимулирования инновационного поведения хозяйствующих субъектов. Проводится моделирование параметров формирования и поддержания безбарьерной деловой среды. Предлагается методический инструментарий, который позволяет органам региональной власти просчитывать параметры формирования и поддержания безбарьерной деловой среды и на основе этого принимать рациональные управленческие решения, способствующие максимально долгому поддержанию благоприятных условий для развития предпринимательства в регионе и эффективно парировать социальные и экономические риски, вызванные циклическим снижением деловой активности в регионе. Для оценки эффективности ведения бизнеса в условиях безбарьерной деловой среды для предпринимательских структур предложено использовать функцию прироста прибыли бизнеса, получаемой в результате положительного воздействия новых условий ведения хозяйственной деятельности в рамках безбарьерной деловой среды. С использованием предложенного инструментария проведен примерный расчет параметров функционирования субъектов предпринимательской деятельности в условиях безбарьерной деловой среды. Рассматриваемый в статье подход предоставляет возможность обосновывать и формировать теоретико-методическую базу для разработки практических механизмов проектирования и дальнейшего длительного поддержания безбарьерной деловой среды в регионе, устойчивой к негативному воздействию внешней среды, а также может способствовать снижению институциональных рисков в региональном деловом пространстве, что в свою очередь позволит длительное время обеспечивать устойчивый рост инвестиционной и предпринимательской активности в регионе.

Ключевые слова: предпринимательские структуры, безбарьерная деловая среда, органы власти, бизнес-риски, экономическая эффективность.

TOOLS FOR ASSESSING THE EFFICIENCY OF FORMATION DISABILITY BUSINESS ENVIRONMENT

The article deals with the institutional support of the regional development of a barrier-free business environment as the basis for successful economic and social development of the region. Identified specific requirements for

the formation of a barrier-free business environment, in terms of the power structures and businesses. It is concluded that a key step in the formation of a barrier-free business environment is the development of assessment tools such as the profitability of the business environment for business entities and government bodies. To evaluate the effectiveness of a barrier-free business environment for the different levels of government is proposed to use a methodological approach in the transactional approach to assessing the functioning of institutions stimulating innovative behavior of economic agents. To carry out simulation settings for creating and maintaining a barrier-free business environment. Proposed methodological tools, which allows regional authorities to calculate the parameters of the formation and maintenance of barrier-free business environment and on this basis to make rational management decisions, contributing as long as the maintenance of favorable conditions for business development in the region and effectively fend off the social and economic risks caused by the cyclical decline in business activity in the region. To evaluate the effectiveness of doing business in a barrier-free business environment for business structures proposed to use the growth of business profits obtained as a result of the positive impact of the new conditions of economic activity in the framework of a barrier-free business environment. With the use of the proposed instruments held an approximate calculation of the parameters of operation of businesses in a barrier-free business environment. Viewed in the article an approach provides an opportunity to validate and generate theoretical-methodological basis for the development of practical tools for the design and further long-term maintenance of a barrier-free business environment in the region resistant to the adverse effects of the environment, and can also help to reduce the institutional risks in the regional business space, which in turn all allow for a long time to ensure the steady growth of investment and entrepreneurial activity in the region.

Key words: business structures, barrier-free business environment, government, business risks, economic efficiency.

Важнейшим элементом формирования безбарьерной деловой среды является разработка инструментальной оценки выгодности данного типа предпринимательской среды как для субъектов бизнеса, так и органов власти (прежде всего с точки зрения общественной полезности) [1]. Это обусловлено тем, что формирование безбарьерной деловой среды повлечет за собой изменение самой архитектуры системы взаимодействия властных и предпринимательских структур, то есть будут сгенерированы новые «правила игры» с новым соотношением выгод и издержек для взаимодействующих сторон [14, 15]. Так, например, с точки зрения бизнеса, безбарьерная деловая среда наравне с прямыми выгодами (снижение административных барьеров, формирование условий для здоровой конкуренции и т. д.) ведет и к возникновению некоторых ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности, которых можно было бы избежать в другой конфигурации деловой среды (например, использование неформальных схем ведения бизнеса). С позиции органов власти, формирование безбарьерной деловой среды, с одной стороны, должно позитивно отразиться на росте поступлений в региональный бюджет, но, с другой стороны, потребует дополнительных издержек ввиду необходимости поддерживать новые «правила игры» [16, 17] (это могут быть расходы, связанные с повышением интенсивности деятельности административных структур по обеспечению благоприятного делового климата на территории, а также необходимостью усовершенствования системы контроля) [2, 3, 6].

Для оценки эффективности безбарьерной деловой среды для органов власти различных уровней мы предлагаем использовать методологический под-

ход, разработанный В.Ф. Исламутдиновым в рамках транзакционного подхода к оценке эффективности функционирования институтов стимулирования инновационного поведения хозяйствующих субъектов [4]. В контуре данного подхода он считает, что при оценке эффективности институтов должны учитываться три составляющие: деньги, время и неопределенность (риск). С нашей точки зрения, данный подход вполне можно применять и при анализе влияния безбарьерной деловой среды на эффективность предпринимательской деятельности.

Представляется, что в целом выгода от инвестиций в формирование безбарьерной деловой среды должна измеряться в трех составляющих: финансовой, временной и рискованной.

В основе предлагаемой нами методики лежит оценка и сопоставление издержек, связанных с формированием безбарьерной деловой среды и выгод, получаемых органами власти в результате повышения деловой и инвестиционной активности на территории, то есть:

$$\Delta G = G_{vds} - G_{ids}, \quad (1)$$

где ΔG – прирост доходов органов региональной власти от предпринимательской деятельности, обеспеченный увеличением налоговых поступлений от субъектов бизнеса, вызванным улучшением условий функционирования делового сообщества в формате безбарьерной деловой среды; G_{vds} и G_{ids} – совокупные положительный (выгоды) и отрицательный (затраты) эффекты для властных структур от проекта по формированию безбарьерной деловой среды.

При этом:

$$G_{ids} = (t_I/t) \cdot (R_I/R) \cdot (1 + N_I) \quad (2)$$

$$G_{vds} = (t_{II}/t) \cdot (R_{II}/R) \cdot (1 - N_{II}), \quad (3)$$

где t_I – время, необходимое для подготовки и реализации проекта по формированию безбарьерной деловой среды, лет; t – запас социально-экономической устойчивости территории, определяемый соотношением прогнозных значений бюджетных доходов и расходов (характеризует временной период, установленный региональными нормативно-правовыми актами для реализации социально значимых проектов, требующих привлечение дополнительных средств регионального бюджета)¹, лет; t_{II} – время получения экономического эффекта в результате реализации проекта по формированию безбарьерной деловой среды, лет; R_I – ежегодные затраты ресурсов органов власти на реализацию проекта по формированию и поддержанию безбарьерной деловой среды (в том числе на реализацию программ поддержки предпринимательства), ден. ед.; R – ежегодные доходы территории от хозяйственной деятельности предпринимателей до реализации проекта по формированию безбарьерной деловой среды, ден. ед.; R_{II} – ежегодные дополнительные доходы территории, получаемые вследствие реализации проекта по формированию безбарьерной деловой среды, ден. ед.; N_I – коэффициент риска превышения затрат ресурсов над запланированными, доли ед.; N_{II} – коэффициент риска недополучения дополнительных доходов бюджетом территории от предпринимательской деятельности, обеспеченных приростом налоговых поступлений от субъектов бизнеса, вызванных улучшением условий функционирования делового сообщества в формате безбарьерной деловой среды, доли ед.

При этом должны соблюдаться условия:

$t_I < t$ – время, необходимое для подготовки и осуществления проекта по формированию безбарьерной деловой среды, не превышает запаса социально-экономической устойчивости территории;

$R_I < R$ – затраты ресурсов, необходимых для осуществления проекта по формированию безбарьерной деловой среды, не превышают ежегодного дохода бюджета от предпринимательской деятельности до начала реализации проекта.

Важнейшим аспектом реализации данного проекта для органов власти является учет существующих рисков [7]. Вполне допустима ситуация, при которой, не смотря на усилия органов власти по формированию безбарьерной деловой среды для предпринимателей, им все же будет выгодней функционировать в прежнем режиме, существовавшим до начала реализации проекта, что соответственно поставит под сомнение экономическую эффективность проекта [11].

В предлагаемом нами подходе коэффициенты рисков N_I и N_{II} соответствуют возможным параметрам расхождения реальной траектории проекта по формированию безбарьерной деловой среды с планируемыми значениями [12, 13]. По нашему мнению, оба коэффициента могут быть рассчитаны с помощью следующих формул:

$$N_I = l_I \cdot (1 + (h_I - 1)) / (h_I \cdot \ln(1 - h_I)) \quad (4)$$

$$N_{II} = l_{II} \cdot (1 + (h_{II} - 1)) / (h_{II} \cdot \ln(1 - h_{II})). \quad (5)$$

Коэффициенты l_I , l_{II} и h_I , h_{II} вычисляются следующим образом:

$$l_I = E_{min}^I / E_{max}^I - E_{min}^I \quad (6)$$

$$h_I = -E_{min}^I / E^I - E_{min}^I \quad (7)$$

$$l_{II} = E_{min}^{II} / E_{max}^{II} - E_{min}^{II} \quad (8)$$

$$h_{II} = -E_{min}^{II} / E^{II} - E_{min}^{II}, \quad (9)$$

где l_I – показатель неустойчивости параметров реализации проекта по показателю затрат в рамках формирования безбарьерной деловой среды, h_I – пороговое значение зоны риска; E_I – совокупный предполагаемый эффект от создания безбарьерной среды при соответствии объема соответствующих затрат органов власти запланированной их величине; E_{max}^I – максимальный эффект от создания безбарьерной среды при запланированной величине целевых затрат органов власти, направляемых на формирование безбарьерной деловой среды (с учетом максимально возможного снижения объема затрат органов власти относительно запланированного); E_{min}^I – минимальный предполагаемый эффект по показателю затрат

¹ В качестве примера можно привести принимаемые в субъектах РФ нормативно-правовые акты, направленные на исполнение Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 597, которым Правительству Российской Федерации поручается обеспечить: увеличение к 2018 году размера реальной заработной платы в 1,4–1,5 раза; доведение в 2012 году средней заработной платы педагогических работников образовательных учреждений общего образования до средней заработной платы в соответствующем регионе; доведение к 2013 году средней заработной платы педагогических работников дошкольных образовательных учреждений до средней заработной платы в сфере общего образования в соответствующем регионе; доведение к 2018 году средней заработной платы преподавателей и мастеров производственного обучения образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования, работников учреждений культуры до средней заработной платы в соответствующем регионе; повышение к 2018 году средней заработной платы врачей, преподавателей образовательных учреждений высшего профессионального образования и научных сотрудников до 200 процентов от средней заработной платы в соответствующем регионе; увеличение к 2020 году числа высококвалифицированных работников, с тем чтобы оно составляло не менее трети от числа квалифицированных работников; создание ежегодно в период с 2013 по 2015 год до 14,2 тыс. специальных рабочих мест для инвалидов.

органов власти при формировании безбарьерной деловой среды (при обеспечении минимального отклонения объема затрат органов власти относительно запланированного), l_{II} – показатель неустойчивости параметров реализации проекта по показателю получения дополнительных доходов органов власти в рамках формирования безбарьерной деловой среды, h_{II} – пороговое значение зоны риска; E^{II} – совокупный предполагаемый эффект по показателю получения дополнительных доходов органами власти при формировании безбарьерной деловой среды; E^{II}_{max} – максимальный эффект по показателю получения дополнительных доходов органами власти при формировании безбарьерной деловой среды; E^{II}_{min} – минимальный эффект по показателю получения дополнительных доходов органами власти при формировании безбарьерной деловой среды.

Совокупный предполагаемый эффект по показателю затрат органов власти при формировании безбарьерной деловой среды при соответствии фактического объема затрат органов власти запланированному рассчитывается следующим образом:

$$E^I = k \cdot E^I_{max} + (1-k) \cdot E^I_{min} \quad (10)$$

Совокупный предполагаемый эффект по показателю получения дополнительных доходов органами власти при формировании безбарьерной деловой среды рассчитывается следующим образом:

$$E^{II} = k \cdot E^{II}_{max} + (1-k) \cdot E^{II}_{min} \quad (11)$$

где k – специальный показатель для учета неопределенности эффекта, отражающий систему предпочтений инициатора институциональных изменений в условиях неопределенности, рассчитываемый по формуле:

$$k = D_r / D_p \quad (12)$$

где D_r – уровень доходности бюджета территории от предпринимательской деятельности до реализации проекта; D_p – уровень доходности бюджета территории от предпринимательской деятельности после реализации проекта.

Далее, подставив формулу (10) в формулу (7) и формулу (11) в формулу (9) получим следующие выражения:

$$h_I = l_I / (k-1) \quad (13)$$

$$l_I = h_I \cdot (k-1) \quad (14)$$

$$h_{II} = l_{II} / (k-1) \quad (15)$$

$$l_{II} = h_{II} \cdot (k-1) \quad (16)$$

После соответствующих преобразований формул (4) и (5) с учетом полученных выражений, получаем показатели коэффициентов риска проекта по формированию безбарьерной деловой среды:

$$N_I = h_I \cdot (k-1) \cdot (1 + (1-h_I/h_I) \cdot \ln \cdot (1-h_I)) \quad (17)$$

$$N_{II} = h_{II} \cdot (k-1) \cdot (1 + (1-h_{II}/h_{II}) \cdot \ln \cdot (1-h_{II})) \quad (18)$$

Полученные формулы позволяют определять степень риска проекта формирования безбарьерной деловой среды с учетом его влияния на уровень потенциальной доходности в условиях сложившегося уровня неопределенности, в зависимости от показателя предпочтений органов власти и порогового значения зоны риска.

С точки зрения бизнеса безбарьерная деловая среда должна способствовать тому, чтобы предпринимателям было выгодно функционировать именно в действующем правовом поле, и в этом поле административные нормы и правила должны обеспечивать, с одной стороны, защиту интересов государства и общества, а с другой, – позволять бизнесу наращивать экономическую эффективность своей деятельности [8, 9].

Для оценки эффективности ведения бизнеса в условиях безбарьерной деловой среды для предпринимательских структур (b_{bds}) целесообразно использовать функцию прироста прибыли бизнеса [5], получаемой в результате положительного воздействия новых условий ведения бизнеса в рамках безбарьерной деловой среды, к совокупным затратам хозяйствующего субъекта на функционирование в новых условиях ведения бизнеса в рамках безбарьерной деловой среды²:

$$b_{bds} = \Delta V_b / Z_{bds} = \Delta Q_{bds} \cdot (p - (1-\beta)\gamma \cdot \omega) \cdot \varepsilon \cdot Z = (\alpha - 1) \cdot (1 - (1-\beta)\gamma \cdot \varphi) / \varepsilon \cdot \varphi, \quad (19)$$

где b_{bds} – коэффициент эффективности ведения бизнеса субъектом предпринимательской деятельности в условиях безбарьерной деловой среды; ΔV_b – прирост прибыли субъекта предпринимательской деятельности, получаемой в результате положительного воздействия новых условий ведения бизнеса в рамках безбарьерной деловой среды; ΔQ_{bds} – изменение объемов производства и продаж продукции субъекта предпринимательской деятельности с учетом условий ведения бизнеса в рамках

безбарьерной деловой среды; Z_{bds} – затраты субъекта предпринимательской деятельности на функционирование в новых условиях ведения бизнеса в рамках безбарьерной деловой среды; Z – общие затраты субъекта предпринимательской деятельности; ω – себестоимость продукции в цене продукции; p – цена продукции; α – коэффициент увеличения объемов производства и продаж продукции субъекта предпринимательской деятельности с учетом условий ведения бизнеса в рамках безбарьерной деловой среды ($\alpha = Q + \Delta Q_{bds} / Q$), где Q – объем производства и продаж продукции

субъекта предпринимательской деятельности); β – коэффициент снижения административных издержек субъекта предпринимательской деятельности, обусловленный новыми условиями ведения бизнеса в рамках безбарьерной деловой среды; γ – коэффициент сокращения общих издержек субъекта предпринимательской деятельности вследствие формирования безбарьерной деловой среды; ε – доля издержек на функционирование в новых условиях ведения бизнеса в рамках безбарьерной деловой среды ($\varepsilon = Z_{bds} / Z$); φ – удельная доля себестоимости в цене продукции ($\varphi = \omega / p$).

Значения отношения прироста прибыли субъекта предпринимательской деятельности ΔV_b к издержкам на функционирование в новых условиях ведения бизнеса в рамках безбарьерной деловой среды ε при $\varphi=0,8, \beta=0,3, \omega=0,15$

α	ε	0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
1,1		1145	0,572	0,382	0,286	0,229	0,191	0,163	0,143	0,127	0,114	0,104
1,2		2,290	1,145	0,673	0,572	0,458	0,382	0,327	0,286	0,254	0,229	0,208
1,3		3,435	1,717	1,145	0,858	0,687	0,572	0,480	0,429	0,382	0,343	0,312
1,4		4,580	2,290	1,526	1,145	0,903	0,763	0,654	0,572	0,509	0,458	0,416
1,5		5,725	2,862	1,899	1,431	1,145	0,954	0,817	0,715	0,636	0,572	0,520
1,6		6,870	3,435	2,290	1,717	1,374	1,145	0,981	0,858	0,763	0,687	0,624
1,7		8,015	4,007	2,672	2,003	1,603	1,336	1,145	1,001	0,890	0,801	0,728
1,8		9,160	4,580	3,053	2,290	1,832	1,527	1,308	1,145	1,017	0,916	0,832
1,9		10,305	5,152	3,435	2,576	2,061	1,717	1,472	1,283	1,145	1,030	0,936
2,0		11,450	5,725	3,817	2,862	2,290	1,908	1,635	1,431	1,272	1,145	1,040
2,1		12,595	6,293	4,198	3,148	2,519	2,099	1,799	1,574	1,399	1,259	1,145

Предложенная методика дает возможность субъектам предпринимательской деятельности просчитывать параметры экономической полезности функционирования в условиях безбарьерной деловой среды.

Список литературы:

1. Асаул А., Войнаренко М., Ерофеев П. Организация предпринимательской деятельности: учебник / Под ред. д.э.н., проф. А. Асаула. – СПб.: Гуманистика, 2004. – 448 с.
2. Административные барьеры в экономике: институциональный анализ / Под общ. ред. А. Аузана и П. Крючковой, ИИФ «СПРОС» КонфОП. – М., 2002. – 137 с.
3. Дегтярев А., Маликов Р., Гришин К. Институциональная конфигурация региональной деловой среды: параметры проектирования // Вопросы экономики. – 2014. – № 11. – С. 83–94.
4. Исламутдинов В.Ф. Методика оценки эффективности институтов инновационной среды // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – № 6. – С. 3–11.
5. Маликов Р.И. Институциональное проектирование деловой предпринимательской среды: Монография / Р.И. Маликов. – Уфа: УНЦ РАН, 2006. – 242 с.

6. Маликов Р.И., Гришин К.Е. Уровень административных барьеров как индикатор качества взаимодействия властных и предпринимательских структур / Р.И. Маликов, К.Е. Гришин // Вестник УГАЭС: Наука, образование, экономика: Научно-практический журнал. – Уфа. – 2013. – № 4 (6). – С. 55–65.

7. Маликов Р.И., Гришин К.Е. Моделирование параметров развития институциональной конфигурации региональной деловой среды / Р.И. Маликов, К.Е. Гришин // Экономическая политика, Москва. – 2014. – № 6. – С. 171–186.

8. Солодилова Н.З., Маликов Р.И., Гришин К.Е. Развитие системы взаимодействия властных и предпринимательских структур в муниципальной деловой среде / Н.З. Солодилова, Р.И. Маликов, К.Е. Гришин // Экономика и управление: Научно-практический журнал. – Уфа, 2015. – № 5. – С. 38–45.

9. Солодилова Н.З., Маликов Р.И., Гришин К.Е. Потенциал развития и факторы ограничения региональной деловой среды / Н.З. Солодилова, Р.И. Маликов, К.Е. Гришин // Экономика региона. – Екатеринбург. – 2015. – № 2. – С. 137–148.

10. Солодилова Н.З. Маликов Р.И. Гришин К.Е. Исаев Ф.Э. О новых подходах к методологическому

² Необходимо учитывать, что формат безбарьерной деловой среды накладывает дополнительные издержки на бизнес ввиду его функционирования в законодательных рамках (например, отказ от теневых схем ведения бизнеса).

обеспечению эффективной предпринимательской политики в муниципальных образованиях / Н.З. Солдолова, Р.И. Маликов, К.Е. Гришин, Ф.Э. Исаев // Экономика и управление: Научно-практический журнал. – Уфа. – 2013. – № 4. – С. 14–20.

11. Олейник А. О природе и причинах административной ренты: особенности ведения бизнеса в российском регионе N // Вопросы экономики. – 2010. – № 5. – С. 58–80.

12. Полищук Л. Аутсорсинг институтов // Вопросы экономики. – 2013. – № 9. – С. 40–65.

13. Полтерович В. Стратегии институциональных реформ. Перспективные траектории // Экономика и математические методы. – 2006. – Т. 42. – № 1. – С. 3–18.

14. Davis L., North D. Institutional Change and American Economic Growth / L. Davis, D. North // Cambridge, 1971. – 803 с.

15. North D. Institutions, institutional change and economic performance / D. North // Cambridge: Cambridge Univ. press, 1990. – 5 с.

16. Polanyi K. The livelihood of man. / K. Polanyi // New York: Acad. press, 1977. – 280 p.

17. Hellman J., Kaufmann D. Confronting the Challenge of State Capture in Transition Economies // Finance and Development (A quarterly magazine of the IMF). – 2001. – Vol. 38. – № 3.

List of literature:

1. Asaul A., Voynarenko M., Yerofeyev P. Organization of business: textbook / Ed. prof. A. Asaul. – SPb.: Gumanistika, 2004. – 448 p.

2. Administrative barriers in the economy: institutional analysis / Under obsch.red. A. Auzan and P. Kryuchkovoy-IIF «DEMAND» KonfOP. – M. – 2002. – 137 p.

3. Degtyarev A., Malikov R., Grishin K. Institutional configuration of the regional business environment: design parameters // Problems of Economics. – 2014. – № 11. – P. 83–94.

4. Islamutdinov V. Methods of assessing the effectiveness of the institutions of the innovative environment // Management in Russia and rubezhom. – 2012. – № 6. – P. 3–11.

5. Malikov R. The institutional design of the business of the enterprise environment: monograph / R.I. Malikov. – Ufa: Ufa Science, 2006. – 242 p.

6. Malikov R., Grishin K. The level of administrative barriers as a quality indicator of the interaction of government and business structures // Herald UGAES: Research, education, economy: Scientific and practical journal. – Ufa. – 2013. – № 4 (6). – P. 55–65.

7. Malikov R., Grishin K., Modeling parameters of the institutional configuration of the regional business environment // Economic Policy. – Moscow. – 2014. – № 6. – P. 171–186.

8. Solodilova N., Malikov R., Grishin K. Development of the system of interaction of imperious and enterprise structures in the municipal business environment // Economy and Management: Scientific and practical journal. – Ufa. – 2015. – № 5. – P. 38–45.

9. Solodilova N., Malikov R., Grishin K. Potential development and the factors limiting the regional business environment // The economy of the region. – Ekaterinburg. – 2015. – № 2. – P. 137–148.

10. Solodilova N., Malikov R., Grishin K., Isaev F. On new methodological approaches to provide effective business policies in the municipalities // Economy and Management: Scientific and practical journal. – Ufa. – 2013. – № 4. – P. 14–20.

11. Oleinik A. On the Nature and Causes of the administrative rent: peculiarities of doing business in the Russian region of N // Questions ekonomiki. – 2010. – № 5. P. 58–80.

12. Polishchuk L. Outsourcing institutes // Questions ekonomiki. – 2013. – № 9. – P. 40–65.

13. Polterovich V. Strategii Institutional reforms. Future trajectory // Economics and Mathematical metody. – 2006. – Vol. 42. – № 1. – P. 3–18.

14. Davis L., North D. Institutional Change and American Economic Growth / L. Davis, D. North // Cambridge, 1971. – 803 p.

15. North D. Institutions, institutional change and economic performance / D. North // Cambridge: Cambridge Univ. press, 1990. – 5 p.

16. Polanyi K. The livelihood of man. / Karl Polanyi // New York: Acad. press, 1977. – 280 p.

17. Hellman J., Kaufmann D. Confronting the Challenge of State Capture in Transition Economies // Finance and Development (A quarterly magazine of the IMF). – 2001. – Vol. 38. – № 3.



Казыханов Р.Р.

старший научный сотрудник
Научно-исследовательского института
экономики и управления
ФГБОУ ВО «Уфимский государственный
университет экономики и сервиса»,
Россия, г. Уфа

УДК 658.5:330.341.1

МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ОТДЕЛЬНЫХ ПАРАМЕТРОВ ИННОВАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КРУПНОГО И МАЛОГО БИЗНЕСА

В статье рассматриваются отдельные аспекты организации взаимодействия предприятий крупного бизнеса с субъектами малого инновационного предпринимательства. С использованием различных подходов анализируется процесс формирования параметров деловой среды региона, стимулирующей развитие инновационного предпринимательства. Делается вывод о низкой заинтересованности крупных корпоративных структур отечественного бизнеса в развитии эффективного взаимодействия с российскими малыми инновационными предприятиями, наблюдавшейся в деловой практике до последнего времени. Выдвигается предположение о том, что в условиях смены общемировой макроэкономической конъюнктуры, когда крупный российский бизнес лишился доступа как к иностранным кредитам, так и новейшим технологиям, он будет вынужден активнее реализовывать проекты инновационного развития, в том числе через взаимодействие с субъектами предпринимательства, способными генерировать перспективные инновации в различных сферах экономики. Анализируются отдельные аспекты, сдерживающие развитие механизмов финансирования российских стартапов со стороны крупных компаний на стадии начального развития инновационного проекта. Обосновывается мнение, что в отдельных случаях крупным корпорациям выгоднее поглотить инновационную компанию, чем самим инвестировать в научные исследования, и в этом случае малое инновационное предприятие, разрабатывающее перспективный инновационный продукт, вполне может стать объектом интереса со стороны крупного бизнеса, ориентированного на инновационную модель своего развития. Предлагается модель формирования инновационных стратегий крупной компании путем включения в орбиту своей хозяйственной деятельности субъекта предпринимательства, генерирующего инновации, с учетом соответствующих транзакционных издержек приобретения его активов. На основе расчета параметров предлагаемой модели делается вывод о том, что чем выше издержки на приобретение прав собственности, тем более ценным в данный конкретный момент времени должен быть субъект предпринимательства, генерирующий инновации, чтобы за него включились в борьбу те крупные компании, которые реально способны наиболее производительно и рационально использовать инновационный потенциал данного субъекта предпринимательства. Рассматриваемый в статье подход предоставляет возможность обосновывать и формировать практические механизмы эффективного взаимодействия крупных российских корпораций и отечественных малых инновационных предприятий при реализации проектов инновационного развития экономики страны.

Ключевые слова: крупный бизнес, малые инновационные предприятия, взаимодействие, стартапы, инновации.

METHODOLOGICAL TOOLS FOR ASSESSING INDIVIDUAL PARAMETERS INNOVATIVE INTERACTION BIG AND SMALL BUSINES

The article discusses some aspects of the organization of interaction of large businesses with small innovative entrepreneurship. Using different approaches analyzes the process of formation of the parameters of the business environment in the region enabling the development of innovative entrepreneurship. It is concluded that the low interest of large corporate structures of domestic business to develop an effective interaction with the Russian small innovative enterprises, observed in business practice until recently. Conjectured that in a changing global macroeconomic

conditions, when the big Russian business lost access to both foreign loans and the latest technology, it will be forced to actively implement projects of innovation development, including through interaction with business entities, capable of generating long-term innovation in various spheres of economy. Analyzed some aspects constraining the development of financing mechanisms for Russian start-ups by the major companies in the initial stage of development of the innovative project. It substantiates the view that in some cases, large corporations more profitable to absorb innovative company than by investing in research, and in this case the small innovative enterprises that develop promising product innovation may be the subject of interest from big business, based on the innovative model of development. The model of formation of innovative strategies for large companies to include the orbit of the economic activities of a business entity that generates innovation, taking into account relevant transaction costs of purchase of its assets. On the basis of calculating the parameters of the proposed model, it is concluded that the higher costs for the acquisition of property rights, the more valuable at this particular point in time to be a business entity that generates innovation to him joined in the fight against those big companies that are actually able the most productive and efficient use of the innovative potential of the business entity. Viewed in the article an approach provides an opportunity to validate and generate practical mechanisms for effective interaction between major Russian corporations and domestic small innovative enterprises in projects of innovation development of economy.

Key words: big business, small innovative enterprises, cooperation, start-ups, innovation.

Серьезной проблемой экономических отношений, складывающихся в российской деловой среде, является то, что она в меньшей степени, чем в других ведущих экономиках мира, мотивирует субъекты предпринимательства к инновационной деятельности. Стимулирование инновационного типа развития отечественных предприятий является на современном этапе весьма сложной задачей. Основными направлениями политики Российской Федерации в области инновационного развития до 2020 года (утверждены Распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р) являются долгосрочное развитие субъектов инновационной деятельности, а также финансирование сектора фундаментальной и прикладной науки и поддержки коммерциализации разработок.

В частности, ключевыми условиями развития благоприятной среды для успешной инкубации новых технологий являются:

- творческая предпринимательская среда;
- присутствие исследовательских институтов, работающих в качестве механизмов возвращения;
- наличие высокопрофессиональной рабочей силы;
- поддержка НИОКР для малых предприятий;
- доступность венчурного капитала;
- стимулирующий предпринимательский климат;
- доступность недорогих зон для предпринимательской активности в области инноваций;
- доступ к различной информации;
- международная доступность.

В силу исторических обстоятельств в России сформировались два ведущих игрока:

- государство, а также госкорпорации и компании с госучастием;
- частный крупный бизнес, возникший в результате и в процессе социально-экономических преобразований в стране [1, 2].

Особенностью формирования крупных промышленных бизнес-структур в России является то обстоя-

тельство, что этот процесс происходит на уже сложившейся масштабной индустриальной базе (в отличие от развивающихся стран), во многом определяющей создание крупных корпоративных структур [3]. Необходимо отметить, что в сложившихся условиях российской деловой среды лишь крупные корпорации наравне с государством способны брать на себя технологические и финансовые риски инноваций, а также решить проблему их внедрения. Промышленные бизнес-группы могут создать вокруг себя кластер малого инновационного и производственного бизнеса, для которого они становятся источником платежеспособного спроса [5, 6, 15].

Вместе с тем российский крупный бизнес до настоящего времени достаточно настороженно относился к отечественным инновационным разработкам. Доктор экономических наук Я. Паппэ в 2010 году, говоря о перспективах использования потенциала крупного бизнеса как драйвера инновационного развития нашей экономики, отмечал, что в современных условиях, когда экономика стала глобальной и обеспечивается доступ к передовым технологиям и продуктам, крупному бизнесу гораздо выгоднее купить готовый продукт (технологию), чем вкладываться в высокорисковые венчурные проекты отечественных инновационных компаний. Еще одной особенностью, влияющей на инновационную политику крупных компаний того периода, было то, что «основной критерий успешности российского крупного бизнеса – капитализация – курс акций на мировых биржах. Основные кредиторы и инвесторы для него – иностранцы (за исключением коротких кризисных периодов). Но они (иностранцы кредиторы), естественно, предпочитают, чтобы российские компании, в которые они вкладывают деньги, имели то же оборудование и те же технологии, что и немецкие, корейские, бразильские, египетские». Далее Я. Паппэ делает вывод о том, что в сложившейся

институциональной среде ведущие российские компании, скорее всего, будут вкладывать деньги в инновационные проекты, на которые им укажет государство, но только в порядке добровольно-принудительной социальной ответственности [11].

В настоящее время макроэкономическая ситуация поменялась и крупный российский бизнес лишился доступа как к иностранным кредитам, так и новейшим технологиям. В такой ситуации крупные отечественные компании, чтобы не остаться на обочине технологического развития, будут вынуждены активнее реализовывать проекты инновационного развития, в том числе через взаимодействие с субъектами предпринимательства, способными генерировать перспективные инновации в различных сферах экономики. Так, по данным «Рейтинга инновационной активности регионов 2014», составленного Национальной ассоциацией инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ), общий инновационный индекс субъектов РФ вырос более чем на 12 %, что является самым высоким показателем за последние годы. По мнению Президента НАИРИТ Ольги Усковой, «одной из основных причин повышения инновационной активности субъектов РФ является реализация программы импортозамещения. Это подтверждается как мнением большей части представителей регионов, так и положительной динамикой по целому ряду показателей: числу новых стартапов (средний рост на 13 %) и технологий (8 %), полученных патентов (5 %) и других*. Многие руководители на местах именно за последний год пришли к осознанию необходимости ориентации на собственные ресурсы» [12].

Инновационное развитие предусматривает реализацию стратегий, направленных на поиск и включение в свою орбиту компаний, способных генерировать инновационную продукцию с высоким потенциалом ее коммерциализации. Практика показывает, что малые инновационные компании порой не находят способов встраиваться в производственную цепочку, что не позволяет им эффективно покрывать свои затраты за счет предпринимательских доходов [9, 10].

Инвесторы в России чаще всего поддерживают компании, которые уже прошли точку безубыточности и ищут деньги на масштабирование бизнеса. Риски при таких вложениях минимальны, и инвесторы могут рассчитывать на высокую доходность. Также российские венчурные фонды и бизнес-ангелы заинтересованы в быстрой продаже стартапа вместе с командой корпоративному игроку. Но стоимость компании в России существенно занижается (обычно бизнес оценивается в 10–30 млн. руб.), хотя на Западе стартапы, поглощаемые только ради новой идеи или перспективной команды, оцениваются в сумму 160–800 млн. руб. [13].

Несмотря на довольно высокий инновационный уровень потенциала стартапов, согласно многим статистическим подсчетам, большинство вновь образованных компаний терпит неудачу, не успев развиваться в полной мере, в особенности в самых технологических сферах, таких как ИТ [14].

В такой ситуации возникает дилемма для собственников малых инновационных предприятий – развивать бизнес самостоятельно (в том числе путем организации и налаживания взаимодействия с крупным бизнесом с целью получения от него заказов) или же попытаться продать его еще на стадии устойчивого функционирования [4, 7, 8]. Основываясь на мнении ряда ученых, что крупным корпорациям выгоднее поглотить инновационную компанию, чем самим инвестировать в научные исследования, можно предположить, что малое инновационное предприятие, разрабатывающее перспективный инновационный продукт вполне может стать объектом интереса со стороны крупного бизнеса, ориентированного на инновационную модель своего развития [3].

В рамках формирования инновационных стратегий крупной компании путем включения в орбиту своей хозяйственной деятельности субъекта предпринимательства, генерирующего инновации, с учетом соответствующих транзакционных издержек приобретения его активов, ожидаемая функция полезности предстает в виде:

$$EU_i^q = P_n \cdot (C_i + S_i - I_i - T_i^q) - (1 - P_n) \cdot (I_i + T_i^q), \quad (1)$$

где EU_i^q – ожидаемый чистый доход крупного предприятия от включения в свою орбиту i -го субъекта предпринимательства, генерирующего инновации q -м крупным предприятием; C_i – рыночная цена i -го субъекта предпринимательства, генерирующего инновации с учетом потенциала коммерциализации инновационных продуктов; S_i – стоимостная оценка прав на интеллектуальную собственность, контролируемых i -субъектом предпринимательства, генерирующим инновации; I_i – первоначальная цена i -субъекта предпринимательства, генерирующего инновации, установленная продавцом; T_i^q – транзакционные издержки, связанные с поиском и приобретением прав на i -го субъекта предпринимательства, генерирующего инновации; P_n – вероятность получения контроля над i -м объектом бизнеса q -м предприятием (в зависимости от транзакционных издержек T_i^q на принятие и обеспечение выгодного для q -го крупного предприятия результата сделки).

После преобразования получаем вид функции полезности:

$$EU_i^q = P_{оп} \cdot (C_i + S_i) - (N_i + T_i^q). \quad (2)$$

* Социологическое исследование было проведено НАИРИТ весной – летом 2015 года.

При этом издержки, которые несут потенциальные претенденты на активы инновационного предприятия, получая права собственности, составляют $(N_i + T_i^q)$, принося претенденту ожидаемую выгоду:

$$D_i^* = (C_i + S_i).$$

В случае достижения условий действительной конкуренции за активы инновационного предприятия, в условиях нулевой полезности функции EU_i^q пороговое значение цены актива предстает как:

$$D_i^* = (I_i + T_i) / P_n. \quad (3)$$

Отсюда следует, что издержки по получению прав на объект собственности равны ожидаемым выгодам, а $D_i^* = (I_i + T_i) / P_n$ показывает пороговое значение цены актива D_i^* как функции от издержек к получению прав собственности $(N_i + T_i^q)$ и институциональных особенностей деловой среды, определяющих вероятность получения контроля над i -объектом бизнеса q -м крупным предприятием.

С ведением параметров γ -коэффициента превышения рыночной стоимости субъекта предпринимательства, генерирующего инновации, с учетом потенциала коммерциализации инновационных продуктов над ценой продавца ($\gamma = C_i / N_i$) и μ – коэффициента сокращения трансакционных издержек к цене актива, установленного продавцом ($\mu = T_i^q / N_i$), вероятность получения контроля q -м крупным предприятием над i -м субъектом инновационного предпринимательства определяется как:

$$P_n = (1 + \mu) / \gamma. \quad (4)$$

Как следует из проведенного анализа, чем выше издержки на приобретение прав собственности, тем более ценным в данный конкретный момент времени должен быть субъект предпринимательства, генерирующий инновации, чтобы за него включились в борьбу те крупные компании, которые реально способны наиболее производительно и рационально использовать инновационный потенциал данного субъекта предпринимательства.

Рассматриваемый в статье подход предоставляет возможность обосновывать и формировать практические механизмы эффективного взаимодействия крупных российских корпораций и отечественных малых инновационных предприятий при реализации проектов инновационного развития экономики страны.

Список литературы:

1. *Агейкина М.С.* Анализ форм взаимодействия крупного и малого бизнеса // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 1. – С. 149–151.

2. *Ахмадеев Б.А.* Конкуренция малых инновационных предприятий и ее влияние на развитие инноваций // Научно-аналитический журнал «Наука и практика» РЭУ им. Г.М. Плеханова. – 2015. – № 2 (18). – С. 74–82.

3. *Лебедева Н.Н.* Инновационная активность предприятий как условие их конкурентоспособности // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – 2010. – Том 2, № 4. – С. 15–21.

4. *Дегтярев А.Н., Маликов Р.И., Гришин К.Е.* Инвестиционный потенциал муниципальных образований: неформальное взаимодействие власти и бизнеса // Общество и экономика: Научно-практический журнал. – М. – 2011. – № 2. – С. 141–155.

5. *Дегтярев А.Н., Маликов Р.И., Гришин К.Е.* Сопреженность интересов бизнеса и власти как условие развития предпринимательского сообщества // Общество и экономика: Научно-практический журнал. – М. – 2014. – № 2–2. – С. 156–173.

6. *Ибрагимова Н.У.* Кластерный подход как эффективный механизм развития государственно-частного партнерства // Вестник Уфимской государственной академии экономики и сервиса. – 2012. – № 1. – С. 111–115.

7. *Маликов Р.И., Гришин К.Е.* Оценка эффективности взаимодействия властных и предпринимательских структур в муниципальном образовании на основе критериев взаимной лояльности // Экономика и управление: Научно-практический журнал. – Уфа. – 2009. – № 5. – С. 27–33.

8. *Солодилова Н.З., Маликов Р.И., Гришин К.Е., Арапов В.В.* Институциональное проектирование развития критических технологий в процессе инновационного обновления экономики региона [Электронный ресурс] // Управление экономическими системами: электронный науч. журнал. – 2014. – (71). – 19.11.15. – Режим доступа: <http://uecs.ru/marketing/item/3164-2014-11-19-07-31-43>.

9. *Солодилова Н.З., Маликов Р.И., Гришин К.Е.* Генерация благоприятной институциональной конфигурации региональной деловой среды // Экономика региона. – Екатеринбург. – 2014. – № 4. – С. 271–283.

10. *Солодилова Н.З., Маликов Р.И., Гришин К.Е.* Потенциал развития и факторы ограничения региональной деловой среды // Экономика региона. – Екатеринбург. – 2015. – № 2. – С. 137–148.

11. *Электронный ресурс.* – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2010/03/30/pappe.html>.

12. *Электронный ресурс.* – Режим доступа: <http://www.nair-it.ru/news/31.07.2015/461>.

13. *Пять проблем, с которыми сталкивается инновационный стартап* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.financialfamily.ru/index.php?s_id=articles&e_id=1782.

14. *Ahmadian A.* System dynamics and technological innovation system // Chalmers University of Technology. Department of Energy and Environment, Division of Environmental Systems Analysis. Gteborg, Sweden, 2008. Report No. 2008:15 [Электронный ресурс]. – Режим

доступа: <http://publications.lib.chalmers.se/records/fulltext/74728.pdf> (дата обращения: 23.01.2016).

15. *Porter M.* Clusters and the new economics of competition. – Harvard Business Review, 1998. – № 76 (6). – С. 77–90.

List of literature:

1. *Ageykina M.* Analysis of the forms of interaction between large and small business // Problems of modern economy. – 2012. – № 1. – P. 149–151.

2. *Ahmadeev B.* Competition for small innovative enterprises and its impact on the development of innovation // Scientific and analytical magazine «Science and Practice» REU them. GM Plekhanov. – 2015. – № 2 (18). – P. 74–82.

3. *Lebedeva N.* Innovatsionnaya business activity as a condition of their competitiveness // Journal of Institutional Studies (Institutional Research Magazine). – 2010. – Vol. 2. – № 4. – P. 15–21.

4. *Degtyarev A., Malikov R., Grishin K.* The investment potential of municipalities: informal interaction between business and government // The Society and economy: Scientific and practical journal. – M. – 2011. – № 2. – P. 141–155.

5. *Degtyarev A., Malikov R., Grishin K.* Conjugation of business interests and the authorities as a condition of development of the business community and the economy // Society: Scientific and practical journal. – M. – 2014. – № 2–2. – P. 156–173.

6. *Ibragimova N.* The cluster approach as an effective mechanism of public-private partnership // Bulletin of the Ufa State Academy of Economics and Service. – 2012. – № 1. – P. 111–115.

7. *Malikov R., Grishin K.* Evaluating the effectiveness of interaction between the authorities and business or-

ganizations in the municipality based on the criteria of mutual loyalty // Economy and Management: Scientific and practical journal. – Ufa. – 2009. – № 5. – P. 27–33.

8. *Solodilova N., Malikov R., Grishin K., Arapov V.* The institutional design of the development of critical technologies in the innovative renewal of the regional economy // Management of economic systems: electronic scientific. Journal. – 2014. – (71). – 11.19.15. – URL: <http://uecs.ru/marketing/item/3164-2014-11-19-07-31-43>.

9. *Solodilova N., Malikov R., Grishin K.* Generated a favorable institutional configuration of the regional business environment // The economy of the region. – Ekaterinburg. – 2014. – № 4. – P. 271–283.

10. *Solodilova N., Malikov R., Grishin K.* Potential development and the factors limiting the regional business environment // The economy of the region. – Ekaterinburg. – 2015. – № 2. – P. 137–148.

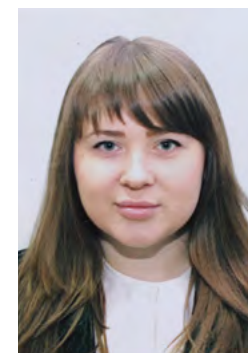
11. *Electronic resource.* – URL: <http://www.rg.ru/2010/03/30/pappe.html>.

12. *Electronic resource.* – URL: <http://www.nair-it.ru/news/31.07.2015/461>.

13. *Pyat challenges facing innovative start* [Electronic resource]. – URL: http://www.financialfamily.ru/index.php?s_id=articles&e_id=1782.

14. *Ahmadian A.* System dynamics and technological innovation system // Chalmers University of Technology. Department of Energy and Environment, Division of Environmental Systems Analysis. Gteborg, Sweden, 2008. Report No. 2008: 15 [Electronic resource]. – URL: <http://publications.lib.chalmers.se/records/fulltext/74728.pdf> (reference date: 01.23.2016).

15. *Porter M.* Clusters and the new economics of competition. – Harvard Business Review, 1998. – 76 (№ 6). – P. 77–90.



Самарина Е.А.

аспирант
ФГБОУ ВО «Уфимский государственный
университет экономики и сервиса»,
Россия, г. Уфа

УДК 338.242.2

АДАПТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В КОРПОРАТИВНОЙ СРЕДЕ

Постоянная трансформация мировой экономической ситуации влечет за собой множество преобразований во всех сферах и областях российской экономики, неотъемлемой частью которой сегодня являются корпорации. Сложившаяся обстановка, несомненно, позволяет предпринимателям реализовать накопленный за годы экономических реформ опыт по созданию, развитию и последующему управлению предпринимательскими структурами в условиях корпоративной среды. В статье автором выявлено понятие «корпоративная среда»,

рассмотрены принципы адаптивного управления развитием предпринимательских структур и предложены мероприятия для дальнейшего развития в данной области. Методологией служит анализ динамики развития адаптивного управления развитием предпринимательских структур в корпоративной среде, основанный на данных, опубликованных в научной литературе. По результату проделанной работы, автор приходит к выводу, что результативность функционирования системы адаптивного управления развитием предпринимательских структур в корпоративной среде достигается посредством принятия оптимальных решений в условиях нестабильности и неопределенности для адаптации предпринимательских структур к внешним изменениям, которая является важнейшей функцией стратегического планирования. Всецело сбалансированная политика адаптивного управления, применяемая руководством субъекта предпринимательства, не только сохранит сложившееся к настоящему времени экономическое положение в бизнесе и интересы занятых в нем работников, но и значительно приумножит уровень конкурентоспособности предпринимательской структуры в будущем.

Ключевые слова: корпоративная среда, предпринимательская структура, адаптивное управление.

ADAPTIVE MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF BUSINESS STRUCTURES IN A CORPORATE ENVIRONMENT

The Permanent transformation of the global economic situation entails a variety of transformations in all spheres and sectors of the Russian economy, part of which today are corporations. The current situation certainly allows entrepreneurs to implement accumulated during the years of economic reform experience in the creation, development and subsequent management of business structures within the corporate environment. In the article the author reveals the concept of «corporate environment», the principles of adaptive management development of business organizations and proposed activities for further development in this area. Methodology is the analysis of the dynamics of adaptive management development of enterprise structures in an enterprise environment, based on data published in the scientific literature. The result of this work, the author comes to the conclusion that the effectiveness of adaptive management development of enterprise structures in an enterprise environment is achieved by making optimal decisions in conditions of instability and uncertainty for the adaptation of business structures to external changes, which is an essential function of strategic planning. Fully-balanced policy of adaptive management applied by the management of a business entity, not only retain the present economic situation in the business and the interests of its employees, but also will significantly increase the level of competitiveness of business structure in the future.

Key words: corporate environment, business structure, adaptive control.

В условиях динамично развивающейся экономики внимание все большего числа научных изданий обращено к вопросу адаптационного управления развитием предпринимательских структур в условиях корпоративной среды. По мнению автора, подобный интерес вызван, прежде всего, желанием отдельных предпринимателей реализовать накопленный за годы экономических реформ опыт по созданию, развитию и последующему управлению предпринимательскими структурами.

В связи с этим, стоит отметить, что при отсутствии отчетливо функционирующей предпринимательской структуры невозможно создание соответствующей корпоративной среды, равно как и сущность корпоративной среды неразделимо связана с деятельностью предпринимательских структур (далее – ПС).

Прежде чем перейти к рассмотрению адаптационного управления развитием предпринимательских структур следует определить, что именно представляет собой «корпоративная среда». Наиболее полное определение данного понятия звучит следующим образом: «Корпоративная среда – это специфическая, свойственная для конкретной ПС система действий, связей, взаимоотношений и отношений, реализующихся

в рамках конкретной предпринимательской деятельности, осуществляемой на местном, региональном, национальном или международном рынке» [1]. Механизм устройства внутренних связей (корпоративных отношений) в трудовом коллективе является отображением качественного базиса действий менеджмента ПС, сконцентрированных на поиске путей повышения результативности работы, выступая при этом как организационно-экономическое пространство в котором осуществляется деятельность трудового коллектива и принимаются управленческие решения, актуальные в данный момент времени [7].

Предпринимательская структура, являясь саморазвивающейся системой [3], самостоятельно осуществляет выбор и постановку цели своей деятельности и развития, изменяет структуру и параметры управления, необходимые для обеспечения достижения заданной цели. Следовательно, адаптивное управление развитием ПС должно строиться на автоматически изменяющихся алгоритмах функционирования, способных, при необходимости, изменить структуру ПС с целью сохранения или достижения оптимального состояния при трансформации внешних условий [2].

Рационально выстроенное адаптационное управление развитием предпринимательских структур способствует [6]:

- увеличению инвестиционной привлекательности;
- активному привлечению долгосрочных инвесторов;
- снижению стоимости кредитных ресурсов;
- росту рыночной стоимости предприятия.

В своей работе Митягина Н.В. [4] придерживается мнения, что в период адаптации к трансформирующимся экономическим условиям организация адаптивного менеджмента должна соответствовать следующим принципам:

- тождественность всех заданных целей и ресурсов, имеющихся на предприятии;
- оптимальное соотношение между источниками финансирования деятельности предприятия;
- контроль рисков для их своевременного выявления и принятия мер по их смягчению и ликвидации;
- адекватность принятия управленческих решений для разработки различных вариантов стратегий развития ПС.

По мнению автора, проведение постоянного мониторинга возможностей и преимуществ корпоративной среды ПС способствует обеспечению рационального и результативного выполнения функции управления развитием предприятия. Проведение данного мониторинга позволит вывести организацию адаптивного управления развитием ПС в корпоративной среде на качественно новый уровень, отличительной чертой которого станет:

- быстрая реакция на изменения внутренней и внешней среды;
 - поиск функциональной области применения.
- Для достижения эффективных управленческих решений в условиях современной экономики необходимо соблюдение следующих требований [5]:

- миссия и видение ПС должны соответствовать ее стратегии;
- сбор информации, требующейся для диагностики и подготовки к принятию управленческих решений;
- поиск и выявление факторов внутренней и внешней среды;
- анализ финансово-хозяйственного состояния ПС и оценка полученных результатов, служащих прамбулой выявлению степени кризисного состояния ПС;
- разработка стратегии для создания и занятия стабильной и лидирующей позиции на рынке;
- контроль за реализацией стратегии.

Резюмируя вышеизложенное, автор отмечает, что эффективность функционирования системы адаптивного управления развитием предпринимательских структур в корпоративной среде достигается путем принятия оптимальных решений в условиях нестабильности и неопределенности для адаптации ПС к внешним изменениям, которая является важнейшей функцией стратегического планирования.

Список литературы:

1. *Большой коммерческий словарь.* – М., 1996.
2. *Блаженкова Н.М.* Теория и методология анализа влияния управленческого учета на результативность хозяйственной организации // Н.М. Блаженкова: Монография. – Екатеринбург: Институт экономики Уральского отделения РАН, 2008. – 273 с.
3. *Исаева Н.В.* Социальные и экономические основы управления предпринимательством // Н.В. Исаева: Монография. – Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высшего проф. образования «Башкирский гос. ун-т», 2006.
4. *Митягина Н.В.* Управление рисками инновационной деятельности как основа устойчивого экономического развития строительного предприятия: Сборник научных трудов Sworld. – 2013. – Т. 29. – № 4. – С.11–13.
5. *Пуляева П.Э.* Адаптивные механизмы корпоративного управления в условиях кризиса / П.Э. Пуляева // Молодой ученый. – 2015. – № 12. – С. 481–483.
6. *Степаненко Н.П.* Оценка конкурентоспособности предприятия в системе тендерных торгов // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2015. – № 2 (41). – С. 182–184.
7. *Тихомирова О.Г.* Адаптивное управление предпринимательскими структурами как открытыми динамическими системами // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 9–2. – С. 495–499.

List of literature:

1. *Big Commercial Dictionary.* – М., 1996.
2. *Blazhenkova N.M.* Theory and methodology of the analysis of management accounting impact on the effectiveness of economic organization // N.M. Blazhenkova: Monograph. – Ekaterinburg: Institute of Economics of the Urals Branch of the Russian Academy of Sciences, 2008. – 273 p.
3. *Isaeva N.V.* Social and economic foundations of entrepreneurship management // N.V. Isaeva: Monograph. – Federal education Agency, State educational institution of higher professional education «Bashkir state University», 2006.
4. *Mityagina N.V.* Risk management innovation as the basis for sustainable economic development of the construction business: Collection of scientific works Sworld. – 2013. – Vol. 29. – № 4. – P. 11–13.
5. *Pulyaeva P.E.* Adaptive mechanisms of corporate governance in times of crisis / P.E. Pulyaeva // Young scientist. – 2015. – № 12. – P. 481–483.
6. *Stepanenko N.P.* Evaluation of the competitiveness of enterprises in the tendering system // Economics and management of innovative technologies. – 2015. – № 2 (41). – P. 182–184.
7. *Tikhomirova O.G.* Adaptive management of business structures as the open dynamic systems // Fundamental Research. – 2012. – № 9–2. – P. 495–499.



Шишкин М.В.

доктор экономических наук, профессор кафедры «История экономики и экономической мысли» экономического факультета ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет», Россия, г. Санкт-Петербург



Мисько О.Н.

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «История экономики и экономической мысли» экономического факультета ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет», Россия, г. Санкт-Петербург

УДК 33

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В РОССИИ: ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА (Часть III)

Предлагаемая статья посвящена достаточно актуальной теме состояния экономического образования в России. На протяжении всего переходного периода к рыночной экономике экономическое образование лихорадило так же, как и всю российскую экономику, что привело к потере преемственности с прошлым опытом развития экономической науки, определенной деградации качества и неопределенностью будущего его состояния. В статье сделана попытка обобщить опыт прошедшего периода в экономическом образовании, определить проблемы и дать рекомендации по его совершенствованию и развитию.

В первой части (см. «Вестник УГУЭС», 2015, № 2 (12), с. 101) был представлен анализ советской системы образования. Несмотря на существенные недостатки в целом она соответствовала запросам общества и выполняла функцию подготовки именно тех специалистов, в которых было заинтересовано государство. Но вместе с тем и вся экономическая наука, и система соответствующего образования в чем-то напоминали эпоху средневековой схоластики, так как обслуживали теорию, замкнутую на саму себя.

Вторая часть (см. «Вестник УГУЭС», 2015, № 4 (14), с. 90) посвящена переходному периоду нашей страны. В 1990-е годы на смену плановому приему и распределению пришел рынок. Недостаток квалифицированных экономистов в России привел к резкому росту приема студентов в экономические вузы. Наряду с ростом традиционного образования за счет государства, стала интенсивно развиваться система платного образования. Появились частные экономические вузы. Определенные изменения наблюдались в преподавательской среде. Она, как и все российское общество, начала быстро стратифицироваться.

На третьем этапе развития система экономического образования все более централизуется и регулируется со стороны ряда государственных органов. Реальная автономия университетов уходит в прошлое. Министерство образования и науки стало фактически управлять всеми сторонами жизни вузов.

Авторы понимают дискуссионность ряда поставленных проблем и приглашают профессорско-преподавательский состав экономических вузов и факультетов страны к обсуждению этой проблемы.

Ключевые слова: экономическое образование, экономическая теория, история образования, методика преподавания экономических дисциплин.

ECONOMIC EDUCATION IN RUSSIA: YESTERDAY, TODAY, TOMORROW (Part III)

The article is devoted enough to the actual topic of the status of economic education in Russia. Throughout the transition period to a market economy, economic education was in a fever as the entire Russian economy, which led to the loss of continuity with the past experience of the development of economic science, a certain degradation of the quality and uncertainty of the future of his state. The article is an attempt to generalize the experience of the last period in the economic education, to identify problems and make recommendations for its improvement and development.

In the first part (see «Bulletin USUES», 2015, № 2 (12), p. 101) presented an analysis of the Soviet education system. Despite significant shortcomings, overall it met the needs of the society and served as the training those experts whom the state was interested. But at the same time the entire economic science and the relevant education system in something reminiscent of the era of medieval scholasticism, as the theory served, closed on itself.

The second part (see «Bulletin USUES», 2015, № 4 (14), p. 90) is devoted to the transitional period of our country. In 1990-ies replaced the planned reception and distribution came the market. The shortage of qualified economists in Russia have led to a sharp increase in the enrollment of students in economic higher education institutions. Along with the growth of traditional education by the state, began to develop the system of paid education. There are private economic institutions. Certain changes were observed in the teaching environment.

In the third stage of development of the system of economic education increasingly centralized and regulated by state authorities. Real autonomy of universities rooted in the past. The Ministry of education and science was in fact to manage all aspects of the life of universities.

The authors understand the problems with understanding some of the issues raised and invite the faculty of economic universities and faculties to discuss the issue.

Key words: economic education, economic theory, history of education, methods of teaching economic disciplines.

К середине 2000-х годов ситуация существенно изменилась. В России произошел заметный экономический подъем. Открылись многие предприятия и фирмы, существенно увеличилась сфера услуг. Выросло благосостояние достаточно значительной части общества. Наконец возник долгожданный средний класс, пусть еще относительно немногочисленный и небогатый. Именно он, по идее, должен был стать основным потребителем отечественных образовательных услуг, в первую очередь в таких отраслях знания, как экономика и юриспруденция. На фоне этого улучшения особенно парадоксальным стало появление кризисных тенденций в системе экономического образования. Это было тем более странным, что возросло бюджетное финансирование всей системы образования, в том числе и экономического. Так, государственные расходы на образование в процентах к ВВП в России в 2007 году составили 4,1% [5].

Таблица 1

Год	Расходы федерального бюджета, млрд. руб.
2008	329,7
2009	387,9
2010	386,4
2011	552,4
2012	603,5
2013	558,9
2014	499,5

Странность этих тенденций подчеркивалась тем, что само образование стало к середине 2000-х годов более качественным. Большинство вузов закончили перестройку учебных планов и наполнили их многими полноценными курсами, отвечающими современному пониманию экономической науки. Начала развиваться сама наука, о чем свидетельствует рост количества научных публикаций, защищенных кан-

дидатских и докторских диссертаций. Безусловно, далеко не все из них можно было назвать подлинно научными, однако многие молодые ученые вышли на рубежи современного знания. Улучшилось материальное обеспечение экономических вузов. Многие из них приобрели новые здания, отремонтировали старые, произвели компьютеризацию аудиторий. Большинство из этих достижений произошло за счет собственных средств экономических вузов.

Однако стал заметно сокращаться конкурс на экономические специальности, ухудшилась успеваемость студентов и качество выпускников. Государственные надзорные органы вполне справедливо критиковали многие педагогические коллективы за отсутствие подлинно научных публикаций, рост коррупции, плагиативный характер ряда диссертаций.

Таким образом, экономическое образование в России перестало удовлетворять как рынок образовательных услуг, так и государственное регулирование этой сферы. Особенно рельефно эти негативные тенденции стали проявляться после кризиса 2008 года. В целом можно считать, что если к началу 1990-х годов произошло фиаско государственного регулирования экономического образования, то в середине 2000-х годов – рельефно обозначилось фиаско рыночного регулирования этой сферы. И рынок, и государство по отдельности оказались неэффективными регуляторами.

Попытаемся выявить основные причины подобной ситуации. Прежде всего, ко второй половине 2000-х годов заметно снизился спрос на образовательные экономические услуги. Это объяснялось несколькими факторами.

1. Россия попала в демографическую «яму». Произошло резкое снижение рождаемости, вызванное тем, что в детородный возраст пришло немногочисленное поколение трудных 80-х и 90-х годов. Количество выпускников школ практически

сравнялось и даже снизилось по сравнению с потенциальными местами в вузах (см. табл. 2 [6]).

В принципе, «поступить куда-нибудь» не составляло никакого труда.

Таблица 2

Год	Количество выпускников школ (тыс.)	Количество обучающихся в вузах + негосударственные (тыс.)
2003	1 519	5 596+860
2004	1 546	5 860+1 024
2005	1 466	5 986+1 079
2006	1 365	6 133+1 177
2007	1 246	6 209+1 253
2008	1 088	6 215+1 298

2. Произошло насыщение рынка экономических специальностей. Вновь появившиеся частные фирмы и государственные структуры укомплектовали себя кадрами, подготовленными в предыдущий период.

3. Снизилась привлекательность многих экономических профессий. У молодежи появилось более реалистическое представление о характере работы ряда специальностей с красивыми и загадочными иностранными названиями, за которыми скрывались достаточно примитивные функции. С одной стороны, снизилась чрезмерно завышенная ранее заработная плата для малоквалифицированных экономистов, с другой стороны, возрождающаяся российская экономика стала предлагать молодежи другие, в первую очередь, технические профессии, востребованные обществом.

Снижение конкурса при приеме в экономические вузы вызвало еще более сильную их дифференциацию. Малоэффективные, по существу мертворожденные вузы (прежде всего, частные), а также непрофильные для данного учебного заведения экономические факультеты, перестали зарабатывать «легкие деньги» за счет коммерческого образования, а то и простого выписывания дипломов.

С другой стороны, улучшение общей макроэкономической ситуации в России позволило правительству увеличить расходы на образование. Безусловно, они сейчас ниже необходимой величины и немного отстают от большинства развитых стран мира, однако, реальный рост этих расходов привел к тому, что для многих ведущих экономических вузов страны именно бюджетное финансирование стало основным источником получения средств.

Изменение направления доходов вузов от коммерческих к государственным источникам, вызвало серьезные изменения в системе управления экономическим образованием. Особенностью предыдущего периода стало предоставление вузам и даже отдельным факультетам определенной автономии. Многие учебные заведения получили финансовую самостоятельность по отношению к заработанным ими сред-

ствам. Автономия наблюдалась и при формировании отдельных блоков учебных планов, и при их наполнении учебным материалом.

Подобная ситуация помогла развиваться тем учебным коллективам, в которых были сильные преподаватели, ученые. Однако не позволяла действенно контролировать работу слабых вузов.

На третьем этапе развития система экономического образования все более централизуется и регулируется со стороны ряда государственных органов. Реальная автономия университетов уходит в прошлое. Министерство образования и науки стало фактически управлять всеми сторонами жизни вузов. Для слабых вузов подобная практика не только приемлема, но и необходима. Вряд ли преподавательский состав, зачастую не имеющий ни профессоров, ни докторов наук, способен самостоятельно формировать содержание учебных планов и соответствующий методический материал. Однако для сильных учебных заведений подобная практика является весьма обременительной и не только не улучшает, но напротив, ухудшает и процесс преподавания, и качество выпускников. Вряд ли чиновник лучше квалифицированного преподавателя способен управлять педагогическим процессом и учебно-методической работой.

Реальным последствием подобной централизации стало увеличение бюрократизма, ученые и преподаватели неэффективно тратят свое время на подготовку различных отчетов и ответов на запросы вышестоящих органов. Творческая атмосфера, составляющая сердцевину настоящей педагогической работы, уходит в прошлое. Унификация образования должна заключаться в единых требованиях к выпускникам, а не в одинаковости преподавания. В свою очередь, качество выпускников должно определяться не теми или иными комиссиями, тестами или иными формальными методами, а, прежде всего, рынком образовательных услуг. Во всем мире рынок выстраивает рейтинг университетов, и выпускники престижных вузов легко находят работу, а студенты,

окончившие на низкие оценки малозначимые вузы, получают или низкооплачиваемую работу, или вообще остаются без нее. Это, в свою очередь, определяет потоки абитуриентов.

Образование в рыночной системе должно выступать своеобразным фильтром, допускающим или препятствующим получению престижных должностей. Как отмечал еще в прошлом веке один из авторов теории «фильтра» Г. Джонсон, образование является своеобразной «полосой препятствий, которую кандидаты на хорошие работы должны преодолеть, чтобы получить удостоверение в своей пригодности» [7].

Проблема сегодняшнего государственного регулирования системы экономического образования совершенно не в том, что оно якобы излишне (оно необходимо), а в том, что оно регулирует не то, что нужно и не теми методами.

Главной проблемой экономического образования сегодня является не определение каких-то мифических компетенций или написания грамотного отчета, а формирование «портрета» выпускника. В настоящее время система образования не получает внятных сигналов ни со стороны рынка труда, ни со стороны государства. Прежде чем учить преподавателей как преподавать, рынок и государство должны сформулировать перед вузами внятный заказ, четко прописав желательный «портрет» выпускника. Только зная, что заказчики хотят получить на выходе, университеты самостоятельно смогут решить, как этого добиться.

В этом смысле рыночный спрос и государственный заказ одинаково необходимы и должны дополнять друг друга. Рынок формирует спрос в краткосрочном периоде, государство – в долгосрочном, исходя из стратегических целей и прогнозов.

Важность государственного заказа на тот или иной тип специалиста усиливается в последнее время в связи с тем, что происходит определенное переориентирование финансирования экономического образования. Как отмечалось выше, на втором этапе развития системы образования для многих вузов главным источником стала их коммерческая деятельность в образовательной сфере. С этой точки зрения главным заказчиком специалистов выступал рынок. За последнее десятилетие значительно увеличилось (по крайней мере для ведущих экономических университетов и факультетов) бюджетное финансирование. Именно оно стало наиболее привлекательным для руководства вузов. Отсюда неизбежно вытекает большая зависимость вузов от министерства образования.

Однако внятной концепции подготовки кадров пока не наблюдается. Главным направлением деятельности руководящих органов является повышение рейтингов вузов как в национальной, так и мировой иерархии. Безусловно, падение рейтингов

отечественных вузов в постсоветский период свидетельствует о нарастании кризисных явлений в российском образовании. Может быть, экономические вузы и факультеты в меньшей степени подвержены этой тенденции по сравнению со многими другими специальностями. Однако это связано не с высоким уровнем экономического образования в нашей стране, а с тем, что и в предыдущие годы оно не занимало ведущих мировых позиций. Анклавы советского экономического образования позволял оценивать только периферийные исследования (прежде всего математические), которые находились в общем русле мировой науки. На втором периоде, как уже отмечалось, экономическое образование в целом пыталось повторять западные подходы, а, как известно, эпигоны всегда отстают от авторов.

Естественно, что руководство системой образования России поставило задачу качественного преобразования этой системы. Однако в настоящее время это совершенствование в значительной степени сводится к улучшению нескольких формальных показателей, некоторые из которых подвержены легко осуществимому манипулированию со стороны отчитывающихся лиц. Действительным показателем благополучия образования является качественный продукт этой системы – квалифицированный специалист, отвечающий запросам как рынка труда (причем не только российского), так и государственного заказа. С этой точки зрения рынок сам поставит рейтинг вузу, определив «цену» диплома – насколько востребован и успешен выпускник вуза. Это в свою очередь повлияет на распределение потока абитуриентов.

Еще одна проблема, неразрывно связанная с совершенствованием образования, – оптимальное сочетание преподавания и научной работы. Во многих странах мира университеты являются главными субъектами научной деятельности как в фундаментальной, так и в прикладной сфере. В англо-саксонских странах научные гранты являются ведущей формой оплаты труда преподавателей. Однако в России традиционно сложилась несколько иная система организации науки. Главным координатором и источником финансирования всей научной работы традиционно выступало государство, используя такой институт, как Академия наук.

В СССР Академия, обладая определенной независимостью, имела разветвленную сеть академических научно-исследовательских институтов. Кроме этого, различные министерства и ведомства создавали отраслевые научные институты, проводившие прикладные исследования. В вузах также велась определенная научная работа, однако ее удельный вес был меньше. Наблюдалось определенное сращивание академической науки и университетского преподавания. В наиболее известных вузах работали

крупнейшие ученые, совмещавшие преподавание с научной работой в НИИ. Студенты в свою очередь получали возможность проходить практику в научных институтах.

Безусловно, научная работа велась и в вузах. При многих факультетах были свои научные подразделения вплоть до НИИ. Достаточно сильно были развиты хозрасчетные работы – своеобразные аналоги западной системы грантов. В вузах работали многие ведущие ученые страны. Более того, в нагрузку преподавателей входила в качестве обязательного элемента научная работа, выражающаяся, как правило, в написании статей и монографий, поощрялось повышение научной квалификации в аспирантуре и докторантуре. Однако в те годы главным для преподавателей считалась педагогическая работа.

Подобная ситуация сохранилась и на втором этапе развития системы экономического образования. В 1990-е – первой половине 2000-х годов основные требования предъявлялись к педагогическим качествам работника вуза. Отчеты о научной работе стали носить достаточно формальный характер и практически не влияли на оплату труда. Многие преподаватели фактически забросили научную работу, мотивируя (и не без основания) это необходимостью иметь дополнительные приработки. Негативную роль сыграло изменение возрастного состава преподавателей. Экономические вузы начали стремительно стареть. Низкая заработная плата, отсутствие престижности профессии привели к тому, что молодые специалисты не хотели выбирать преподавательскую карьеру. Более того, множество энергичных и талантливых людей среднего поколения ушло из вузов в бизнес или государственную службу. Требовать же эффективной научной работы от людей пенсионного возраста, воспитанных в традициях марксизма-ленинизма, было нелепо.

Нельзя сказать, что в настоящее время произошел коренной перелом в лучшую сторону. Безусловно, несколько улучшилось материальное положение преподавателей. Управляющие органы (и государственные и внутривузовские) пытаются ввести систему материального поощрения научной деятельности. Для этого придумываются различные системы формальной оценки работы преподавателей. По логике их авторов это должно дифференцировать оплату труда и создать стимулы для активной научной работы.

Однако в реальной жизни это ведет только к видимости научной работы. Системы, разработанные для естественных факультетов, мало пригодны для экономических подразделений. Отечественные экономисты в массе своей не известны в мировой науке и поэтому не в состоянии публиковаться в действительно престижных зарубежных научных изданиях. Также бессмысленна оценка их деятельности с по-

зиций различных индексов цитирования (например, Хирша). Исключения составляют в основном экономисты-математики, которые и в советский период пользовались уважением в мировой науке, а также экономисты, являющиеся известными политическими деятелями. Для рядового преподавателя, в особенности провинциального вуза, подобная возможность близка к фантастической. Особенно резко неэффективность подобной системы проявляется по отношению к молодым преподавателям, не имеющим научной степени и имени даже в местной науке.

Попытка учитывать публикации и цитирование в отечественной научной литературе также не приносит желаемых результатов. Широко практикуется переиздание статей в различных изданиях с незначительной переработкой и изменением названия. Используется «перекрестное» цитирование – «я – тебя, а ты – меня». Реальной пользы все это не приносит, а приводит к тому, что дополнительные бонусы в основном получают наиболее предприимчивые преподаватели. Зачастую большие сомнения вызывает актуальность научных публикаций преподавателей, оторванность их тематики от запросов реальной экономической жизни. Здесь, безусловно, необходимо проявлять чувство меры – с одной стороны, надо бороться со схоластическими исследованиями, но, с другой стороны, необходимо проводить не только прикладные изыскания, но и разрабатывать фундаментальные проблемы.

Как представляется, главным критерием деятельности вузов и преподавателей должно служить качество конечного продукта – выпускника. Именно этот критерий должен быть положен государством при установлении рейтинга вуза. С этой точки зрения в первую очередь должно учитываться трудоустройство выпускников вузов – насколько легко они получают работу, является ли эта деятельность работой по специальности, каков темп их карьерного роста. Все эти параметры достаточно просто отслеживаются вузами, имеющими связь с выпускниками. Именно для вузов, обеспечивающих наиболее эффективную подготовку кадров для фирм и управленческих структур, необходимо увеличивать бюджетное финансирование. Те вузы, выпускники которых не в состоянии найти работу по специальности, должны доказывать свое право получать государственные деньги. При этом необходимо вводить региональные коррективы. Безусловно, удачно устроиться по профессии гораздо легче в крупных экономических центрах, чем в относительно небольших городах или депрессивных регионах.

Для повышения качества образования и улучшения профессиональной подготовки экономистов следует внести определенные изменения в учебный процесс и учебные планы.

1. Целесообразным представляется усиление специализации вузов и экономических факультетов университетов. В последние годы наблюдается концентрация экономических образовательных центров, при которой сливаются достаточно эффективно работавшие вузы, имеющие разную экономическую направленность. Зачастую технические вузы, не имеющие соответствующего профессорско-преподавательского состава, открывают экономические факультеты, специализация которых не связана с основным профилем данного учебного заведения.

До тех пор, пока финансирование подобных проектов шло в основном за счет коммерческих средств, ситуация не вызвала принципиальных возражений. Но использование бюджетных средств для поддержки малоэффективных учебных подразделений представляется нецелесообразным. Еще одной проблемой, возникшей в середине 1990-х годов и связанной с потерей специализации экономических вузов, стало необоснованное расширение экономическими учебными заведениями специализаций подготавливаемых студентов. В погоне за студентами (а отсюда и за дополнительными средствами) все вузы включили в списки специальностей менеджмент, бухгалтерский учет, аудит, маркетинг и другие модные профессии. При этом абсолютно не учитывались реальные профессиональные возможности вуза. Результатом стало снижение качества образования, а зачастую и просто профанация его.

С этой точки зрения целесообразно вернуться к существовавшей ранее специализации вузов, предоставив право техническим вузам в первую очередь подготавливать специалистов в области отраслевой экономики со знанием основ инженерного дела.

2. Необходимо восстановить многоуровневую систему подготовки преподавателей экономических специальностей, как для вузов, так и для средних учебных заведений. Экономические факультеты педагогических университетов в первую очередь должны готовить учителей-экономистов, а не менеджеров или маркетологов. Экономические факультеты ведущих университетов страны должны возобновить подготовку преподавателей экономической теории для вузов. Одновременно надо восстанавливать государственную систему переподготовки кадров. В силу огромных размеров России и высокой стоимости переездов из одной части страны в другую, она должна быть построена по кустовому принципу. В идеале специальный государственный институт переподготовки кадров и повышения их квалификации, созданный под эгидой выбранного ведущего вуза страны, должен иметь филиалы во всех регионах России. Следует вернуться к практике периодического прохождения повышения квалификации для всех преподавателей, вне зависимости от их стажа и званий. При этом сама система переподготовки должна

быть дифференцирована для нескольких уровней квалификации преподавателей.

3. Определенной модификации требуют учебные планы и, что еще важнее, их сущностное наполнение. К сожалению, в настоящее время многие методические советы и комиссии при экономических вузах и факультетах увлеклись улучшением чисто формальных сторон методической работы. Безусловно, определенный порядок в документации должен быть. Надо признать недопустимым, когда некоторые преподаватели читают курсы или вообще без их методического обеспечения, или используя одни и те же методички в течение многих лет. Однако качество преподавания не улучшится, если заставить всех составлять методические пособия по единой схеме и включать в них весьма сомнительные пункты вроде «компетенций».

Формализм приводит к выхолащиванию содержания методической литературы. И те, кто пишет подобные методические указания, и те, кто их читают, далеко не всегда понимают смысл этого процесса.

С точки зрения преподавателя методическая литература должна помогать правильно понимать и реализовывать процесс обучения; в ней должен быть представлен материал для преподавания и даны рекомендации того, как это преподавание проводить. Естественно, что подобные рекомендации могут давать лишь те, кто сам обладает значительным опытом преподавания. При этом предлагаемые методическими комиссиями образцы той или иной методической литературы не должны быть обязательными для всех преподавателей вне зависимости от их опыта и квалификации. Они должны помогать тем, кто сам еще не вполне знает, какая литература действительно нужна для обеспечения учебного процесса и не мешать самостоятельным усилиям опытных учителей.

4. В связи с переходом экономических вузов на двухуровневую систему обучения следует усилить теоретическую часть экономических дисциплин на уровне обучения бакалавров. Именно там закладываются основы как для формирования будущего научного работника и преподавателя, так и для специалиста в конкретном виде экономической деятельности. Как известно, без понимания общих закономерностей невозможно понять частные вопросы. Необходимо, чтобы во всех экономических вузах были расширены блоки по микроэкономической и макроэкономической теории, чтобы они включали в себя не только основные, но и продвинутые курсы. К сожалению, до крайности сокращено обучение экономической истории и истории экономической мысли, которые на самом деле не только имеют информативную функцию, но и формируют идеологию будущих экономистов. Именно эти исторические курсы помогают студентам понять тенденции развития мировой

экономической науки и тем самым заострить свое внимание на действительно актуальных проблемах экономической жизни [8].

5. Если обучение бакалавров должно быть максимально унифицированным во всех учебных заведениях Российской Федерации, то магистратура должна быть более специализирована и строиться на несколько иных принципах, чем сегодня. В настоящее время в большинстве учебных заведений магистерские программы «заточены» под реальные возможности данного профессорско-преподавательского состава. Действует принцип: «что можем, то и преподаем». Однако далеко не всегда эти программы оказываются востребованы рынком образовательных услуг и подготовленные таким образом магистры не могут работать по специальности. Таким образом, опять заметен формализм и пустая трата бюджетных средств.

Для преодоления этой порочной практики необходимо при формировании магистерских программ и соответствующем распределении средств исходить из реальных заказов со стороны различных хозяйствующих субъектов как российских, так и зарубежных. В формировании этого портфеля заказов видится одна из основных функций министерства образования. Безусловно, активным поиском заказчиков должны заниматься и сами экономические вузы, для чего желательным является создание при них специальных структурных подразделений, своеобразных «инвестиционных компаний». Здесь открываются определенные возможности для коммерческого обучения и получение вузом дополнительных средств.

Для реализации этих действительно актуальных и востребованных магистерских программ следует привлекать внешних специалистов. Это должны быть как преподаватели других вузов (в том числе и иностранных), известные научные работники, так и экономисты-практики из частных фирм и государственных структур. Для штатных сотрудников экономических учебных заведений подобные новации будут означать необходимость вести постоянную конкурентную борьбу за место в вузе, за престижную нагрузку, а значит и за дополнительное вознаграждение. Представляется, что система дифференцированной оплаты преподавателей в первую очередь должна ориентироваться не на научные публикации (их ценность анализировалась выше), а на «рыночную силу» главного продукта их деятельности – оригинальной учебной программы или курса. Причем это должно в первую очередь относиться к преподавателям, ведущим оригинальные программы в магистратуре, и в меньшей степени касаться тех, кто работает со студентами-бакалаврами.

С этой точки зрения станет очевидной значимость системы повышения квалификации кадров.

Для молодых преподавателей целесообразным является продолжение сложившейся в 1990-е годы практики стажировок в ведущих экономических вузах мира. Для более равномерного распределения подобной системы повышения квалификации среди всех экономических вузов Российской Федерации следует эту систему сделать централизованной.

6. Рейтинг экономических вузов, осуществляемый министерством образования и науки, имеет смысл построить по принципу отслеживания легкости трудоустройства по специальности и дальнейшего карьерного роста выпускников вузов. Этот рейтинг в первую очередь должен влиять на распределение государственного заказа (а значит и средств) между вузами страны.

Представляется, что проведение подобных мероприятий будет способствовать повышению качества учебного процесса, а значит, улучшит подготовку действительно востребованных российской экономикой специалистов. Авторы понимают дискуссионность ряда поставленных проблем и приглашают профессорско-преподавательский состав экономических вузов и факультетов страны к обсуждению этой проблемы.

Список литературы:

1. *Электронный ресурс*. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/174142> (дата обращения 13.05.2015).
2. *Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих/Утвержден постановлением Государственного комитета СССР по труду и социальным вопросам и ВЦСПС от 27 марта 1986 года № 102/6-142/ [Электронный ресурс]*. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/901985225>.
3. *Шишкин М.В.* Научные школы в российской экономической теории XX века // *Вестник Санкт-Петербургского государственного университета*. – 1997. – Серия 5. – Выпуск 2.
4. *Электронный ресурс*. – Режим доступа: http://library.kiwix.org/wikipedia_ru_all/A/html/%D0%9B/%D0%B8/%D1%85/%D0%B8/%D0%9B/%D0%B8/%D1%85/%D0%B8/%D0%B5_90-%D0%B5.html (дата обращения 13.05.2015).
5. *Электронный ресурс*. – Режим доступа: <http://www.lib.tpu.ru/fulltext/c/2013/C23/V1/013.pdf> (дата обращения 13.05.2015).
6. Рассчитано по: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mon-ru.livejournal.com/21227.html>; <http://www.foodmag.ru/news/1457/> / Социально-экономические показатели Российской Федерации в 1992–2008 гг. (дата обращения 13.05.2015).
7. *Johnson H.G.* The university and social welfare: a taxonomic exercise / Ed. K. Lumsden. – Amsterdam, 1974. – С. 25.
8. *Мисько О.Н., Шишкин М.В.* Актуальные проблемы

историко-экономической науки XXI века // *Вестник УРФУ. Серия: Экономика и управление*. – 2013. – № 4.

List of literature:

1. *Electronic resource*. – URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/174142> (date accessed 13.05.2015).
2. *Qualification Handbook for managers, professionals and employees/Approved by the resolution of the USSR State Committee for labour and social Affairs and the all of 27 March 1986 № 102/6-142 [Electronic resource]*. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/901985225>.
3. *Shishkin M.V.* Scientific schools in Russian economic theory of the twentieth century // *Bulletin of Saint Petersburg state University*. – 1997. – Series 5. – Issue 2.
4. *Electronic resource*. – URL: <http://library.kiwix.org/>

wikipedia_ru_all/A/html/%D0%9B/%D0%B8/%D1%85/%D0%B8/%D0%9B/%D0%B8/%D1%85/%D0%B8/%D0%B5_90-%D0%B5.html (date accessed 13.05.2015).

5. *Electronic resource*. – URL: <http://www.lib.tpu.ru/fulltext/c/2013/C23/V1/013.pdf> (date accessed 13.05.2015).
6. *Calculated by: [Electronic resource]*. – URL: <http://mon-ru.livejournal.com/21227.html>; <http://www.foodmag.ru/news/1457/> / Socio-economic indicators of the Russian Federation in the years 1992–2008 (accessed on 13.05.2015).
7. *Johnson H.G.* The university and social welfare: a taxonomic exercise / Ed. K. Lumsden. – Amsterdam, 1974. – P. 25.
8. *Misko O.N., Shishkin M.V.* Actual problems of historical and economic science of the XXI century // *Bulletin of the Ural Federal University. Series: Economics and management*. – 2013. – № 4.



Исхакова Р.Ф.

кандидат филологических наук, доцент
кафедры «Английский язык для геологических
и географических специальностей» ФГБОУ ВО «Санкт-
Петербургский государственный университет»,
Россия, г. Санкт-Петербург



Исхакова Ф.С.

кандидат педагогических наук, доцент
кафедры «История, психология и педагогика»
ФГБОУ ВО «Уфимский государственный
университет экономики и сервиса»
Россия, г. Уфа

УДК 37.013.77

СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ

Важные изменения, происходящие в образовании на современном этапе, выдвигают кардинально новые требования к преподаванию в высшей школе и к преподавателю как ведущему субъекту образовательной деятельности. Сегодня актуализируется знание и понимание преподавателем сущности и психолого-педагогических особенностей обучения, его психолого-педагогическая компетентность как готовность реализовать в своем поведении и действиях ценностные установки, определяющие степень его ответственности и отношения к своему делу, нравственным нормам, принятию значимых целей.

Суть вышесказанного сводится к постоянному самосовершенствованию преподавателя, профессиональному росту, выполнению многих новых ролей и функций, выводит на новый уровень его позицию по отношению к обучающимся субъектам, основанную на адекватном восприятии и принятии человека с разными потребностями и созданием особого климата помогающих отношений для развития личности. Определяющим критерием решения этой проблемы как профессионального предназначения является новый уровень мышления, адекватные компетенции, высокий уровень культуры и этики как непрерывно развивающиеся характеристики современного преподавателя, которые составляют основу психолого-педагогической компетентности. Данная статья посвящена исследованию сущности и структуры психолого-педагогической компетентности преподавателя высшей школы.

Теоретическая ценность работы заключается в конкретизации компонентов психолого-педагогической компетентности преподавателя. Практическая новизна – статья рекомендуется в качестве материала для научных работ студентов и аспирантов, учебных занятий, курсов повышения квалификации.

Ключевые слова: психолого-педагогическая компетентность, двусторонняя направленность, ценностное отношение, адекватное восприятие, субъект образования, особенности обучения, культура общения, когнитивный компонент, деятельностный компонент, личностный компонент.

ESSENCE AND STRUCTURE OF A TEACHER'S PSYCHOLOGICAL AND PEDAGOGICAL COMPETENCE

Significant changes in present-day education call for an update of higher education teaching and of the teacher as well. That is why it is important today for a teacher to know and understand the essence and psychological and pedagogical aspects of teaching and to exercise their own competence in psychology and pedagogics; the latter being defined as aptness to put one's value principles in one's behavior and actions which show the level of responsibility and attitude towards one's cause, morals and aim choice.

All the above means that a teacher must develop constantly, grow professionally, perform a lot of new parts; a teacher's position in relation to students gets to a new level based on adequate attitude and acceptance of a person with different needs as well as on creating a special climate of «helping» relationship for a person to develop. The major criterion of solving this problem is a new level of thinking, adequate competence, a high level of culture and ethics, all viewed as constantly developing characteristics of a present-day teacher. This article looks into the essence and structure of psychological and pedagogical competence of a higher education teacher.

The theoretic value of this work lies in determining the components of psychological and pedagogical competence of a teacher. The article may be used as material for undergraduate and postgraduate students' scientific papers, in classroom and refresher courses.

Key words: psychological and pedagogical competence, two-way orientation, value-conscious attitude, education subject, peculiar properties of teaching, communication culture, cognitive component, action component, personality component.

Стремительные изменения, происходящие в обществе на современном этапе, выдвигают ряд кардинально новых требований как к преподаванию в высшей школе, так и к обучению, а, соответственно, и к преподавателю как важному звену образовательного процесса, как ведущему субъекту социально формирующей и созидательной деятельности. Все больше актуализируется проблема подготовки педагогов высшего образования, утверждающаяся как важнейшее направление повышения качества обучения [2]. Чрезвычайно важным вопросом становится знание и понимание преподавателем сущности и особенностей высшего образования, путей его развития.

В настоящее время заметно возрастает роль образования, гарантирующего права каждого человека на самореализацию, развитие разнообразных возможностей, в том числе ограниченных, и социальную интеграцию. Сегодня главной задачей высшей школы становится оптимизация образования, определяемая концепцией центрирования на обучающемся и оказания ему необходимого содействия в учебе и личностном развитии.

В условиях повышения требований к образованию в целом и увеличения объема предоставляемых услуг появляется необходимость выполнения преподавателями новых функций, актуальность которых

приобретает исключительное значение в современном обучении. Особой заботой педагогов становится изучение психологических свойств и особенностей обучающихся, их разных потребностей, законов возрастного анатомо-физиологического и психического развития, а также поиск соответствующих гибких педагогических моделей их включения в процесс культурного развития.

Безусловно, освоение психолого-педагогических наук достаточно трудоемкий процесс, поскольку оно предполагает овладение не только методами самопознания, но и методами понимания образа мыслей, образа действий другого человека, также способами их преобразования и одновременного изменения собственного сознания и поведения. Овладение систематизированными профессиональными знаниями способствует осознанию смысла осуществляемой деятельности, ценностному отношению к нему, формированию и применению алгоритма эффективной реализации разнообразных выполняемых действий. Следовательно, психолого-педагогическое образование характеризуется двусторонней направленностью как на себя, так и других людей и его особенностью является непрерывное единство знания и действия, которое, в сущности, считается ядром компетентности, представляющим психологическую,

психофизиологическую, физическую готовность и практическую способность человека к успешной деятельности.

Что же означает понимание психолого-педагогической компетентности в профессиональной деятельности преподавателя в современном обучении? Прежде всего это готовность педагога реализовывать в своем поведении и действиях ценностные установки, определяющие степень его ответственности и ценностного отношения к своему делу [8], нравственным нормам и принципам, принятию значимых целей, обусловленных гуманистическим выбором, предполагающим понимание человека как сверхсложного уникама с разнообразными потребностями, а своей профессии как высшего искусства. Вышесказанное означает приспособление преподавателя к различным нуждам обучающегося субъекта, обеспечение доступа к образованию по индивидуальной траектории с положительной динамикой в ситуации отсутствия каких-либо гарантий достижения значимых результатов и должного понимания всеми субъектами образовательного процесса психолого-педагогической основы теоретического и практического решения этих задач.

Таким образом, психолого-педагогическая компетентность означает непрерывное единство теоретической и практической способности и готовности преподавателя к самостоятельному, инициативному, ответственному выполнению своих профессиональных функций, связанных с деятельностью по созданию оптимальной среды обучения молодых людей, их успешному «включению» в социум как полноправных членов. В современных теоретических исследованиях, посвященных анализу психолого-педагогической компетентности (Н.В. Бордовская, Н.М. Борытко, Л.Ф. Красинская, С.Д. Смирнов и др.), в ее структуре выделяются следующие неразрывно связанные между собой и выступающие в единстве компоненты: когнитивный, личностный и деятельностный [1, 4, 5, 8].

Ядром компетентности педагога, как уже было отмечено, являются психолого-педагогические знания (когнитивный компонент компетентности) как ориентиры понимания и принятия субъекта обучения, выбора стратегии и тактики поведения, адаптации, развития и реализации в деятельностной среде с достижением максимальных педагогических результатов. Среди них выделяются специальные знания о психологических личностных и возрастных особенностях обучающихся, а также о методологических и технологических основах организации обучения и общепрофессиональные знания о культурно-гуманистических, культуросозидающих функциях образования, формирующих базовую культуру личности, в том числе культуру здоровья, здорового об-

раза жизни. Теоретические и концептуальные знания закономерностей развития личности оптимизируют целенаправленное и компетентное участие преподавателя в этом процессе посредством активного воздействия на психические свойства и особенности обучающегося. Как известно, обучение – это воздействие на психику человека, которое квалифицируется как раскрытие перед ним широкого поля выборов и оказание ему помощи в выработке собственного стиля деятельности и общения. Как отмечает П. Вейл: «Быть компетентным – значит знать, когда и как действовать... Компетентность – это способность получать запланированный конкретный результат» [1].

Компетентность также – характеристика личностной сущности специалиста (личностный компонент компетентности), мера соответствия требованиям профессии и одновременно основа его профессионального саморазвития [5]. Как показывают исследования, потенциал деятельности преподавателя и его развития раскрываются в профессиональной мотивации.

В современном образовании это предполагает интерес к работе, понимание важности и наличие убежденности в необходимости предоставления педагогических услуг по обеспечению гуманистического отношения ко всем обучающимся и создание для них оптимальных условий. Убежденность как личностное качество занимает ведущее место в психологической структуре личности преподавателя и определяет остальные характеристики личности, ее ценностные ориентации. К.Д. Ушинский отмечал: «Главнейшая дорога человеческого воспитания есть убеждение, а на убеждение можно действовать только убеждением». Именно убежденность как важный мотив определяет формирование удовлетворенности своим трудом, повышение психолого-педагогической компетентности и непрерывное саморазвитие преподавателя.

Саморазвитие и самоактуализация в классификации А. Маслоу относятся к высшим человеческим потребностям. Естественным следствием непрерывного процесса саморазвития преподавателя становится возрастающая потребность во взаимодействии с «значимым Другим», то есть с «усердно работающим» («студент» – усердно работающий, в переводе с латинского языка) и развивающимся субъектом. Это означает принятие обучающихся субъектов как объективной реальности и обеспечение условий для решения гуманистической задачи их творческого самовыражения, самореализации и удовлетворения их потребностей в общении и социальном признании. Это есть важнейшая миссия образования, которая реализуется посредством педагогического взаимодействия, предполагающего альтруистскую направленность, толерантность, бескорыстную открытость к человеку независимо от его способностей и возможностей.

Преподаватель должен знать и понимать, что важнейшей особенностью педагогической деятельности является то, что она принципиально реализуется по законам общения. Один из важнейших принципов образования определяется так: «Подлинное образование может осуществляться только в контексте реальных взаимоотношений», основные положения которого сформулированы гуманистической педагогикой и гуманистической психологией и постоянно совершенствуются в соответствии с социальными требованиями. Эффективное общение и взаимодействие направлено на формирование у обучающихся позитивной «Я-концепции» личности и, соответственно, на повышение самооценки, развитие уверенности, решительности, самостоятельности, инициативности, креативности.

В психолого-педагогических исследованиях, ориентированных на поиск системных подходов реализации оптимального взаимодействия (деятельностный компонент компетентности), выделены как приоритетные следующие направления построения моделей педагогической деятельности:

- признание личности и ее предназначения как главной ценности,
- ориентация на позитивные стороны характера и поведения человека,
- утверждение социальной адекватности образования, соответствия его содержания, форм и методов социальной ситуации,
- разработка и реализация инновационных моделей обучения, способов оптимального педагогического взаимодействия,
- освоение и использование здоровьесберегающих технологий,
- адаптация образовательной программы и проектирование соответствующей образовательной среды,
- формирование благоприятного психологического климата,
- создание атмосферы защищенности студентов,
- определение индивидуальной траектории развития обучающегося,
- обеспечение щадящих условий студентам с особыми потребностями,
- организация психологической помощи, эффективного стимулирования и поощрения, психологического консультирования,
- внедрение социального закалывания, выработка социального иммунитета, рефлексивной позиции,
- изменение философии оценки и самооценки, введение оценивания личностных достижений.

Практическое решение этих сложнейших задач, связанных с реализацией традиционных и поиском инновационных систем психолого-педагогических знаний, умений, навыков, компетенций выводит на новый уровень позицию преподавателя по отноше-

нию к обучающимся субъектам, основанную на адекватном восприятии и принятии человека с разными потребностями и создании особого климата помогающих отношений для развития личности. Суть последнего сводится к выполнению преподавателем следующих новых ролей: консультанта, тьютора, куратора, модератора, фасилитатора, ментора и других.

К функциям академического консультанта относится консультирование по вопросам использования образовательной среды вуза, по определению ориентиров образовательной деятельности на индивидуальное развитие, его нормативно-регламентирующему обеспечению, информирование студента о существующих службах в вузе, отслеживание и поддержка в выполнении всех видов работ. Функции преподавателя тьютора предполагают сопровождение индивидуального образования обучающихся, разработку индивидуальных образовательных программ, консультирование по проблематике учебного курса и использованию информационной базы, работы с малыми группами, контроль выполнения студентом учебных заданий.

Функции куратора сводятся к обеспечению преемственности учебных курсов всех блоков дисциплин, практикумов, практик, ориентированности учебного процесса в целом и учебной деятельности обучающегося к конкретному практическому результату в форме подготовки курсовой или выпускной квалификационной работы. Функциями модератора являются наставничество в учебной деятельности студента по овладению способами групповой работы, использованию специальных методов, приемов и техник коммуникации, взаимодействия, создания оптимального психологического климата. Модератор способствует раскрытию способностей и возможностей человека, формированию интереса, повышению мотивации, достижению практического успеха.

Преподаватель как фасилитатор выполняет функции воздействия на сознание и осмысление обучающимся субъектом своей самооценки, ценности своих интересов и потребностей. Фасилитатор стимулирует его обучение и включение в постоянное самообучение, помогает осуществлять собственный выбор поведения и деятельности, содействует его личностному развитию. Функциями преподавателя ментора становятся: оказание помощи студентам при выполнении самостоятельных заданий, преодолении трудностей практической работы, использовании современных электронных программ образования. Новые роли преподавателя в образовательном процессе позволяют ему ставить новые адекватные цели и по-новому решать проблему оптимизации учебной деятельности.

Вышесказанное приобретает особый смысл в современном обучении, поскольку возрастает степень ответственности выполнения новых функций в ситуации

осуществления индивидуального саморазвития человека. Перенос акцента с преподавания на отношения оказания необходимой дифференцированной помощи рассматривается как проявление нового педагогического мышления и новых профессиональных компетенций. Сегодня преподаватель выступает не как носитель и передатчик информации и эксперт результата обучения, а представляет собой многофункционального профессионала, выполняющего множество ролей по консультированию, сопровождению, наставничеству, содействию обучению студентов, созданию помогающих взаимоотношений, способствующих самопознанию обучающегося, узнаванию собственных сил и пределов выносливости в разных ситуациях и его саморазвитию.

Следует отметить, что такая педагогическая деятельность в высшей школе имеет специфическую направленность так как, содействуя повышению потенциала студента и росту профессионализма преподавателя, становится источником уникальных возможностей саморазвития и самореализации педагога в связи с изменением уровня и содержания его деятельности, связанной с повседневной усиленной работой по преодолению специфических сложностей и трудностей [4]. Можно сказать, что дополнительные факторы, усложняющие процесс обучения в сочетании с особыми условиями и обстоятельствами взаимодействия, это своеобразный вызов преподавателю высшей школы, который воспринимается им как требование и важный мотив профессионального развития и самосовершенствования.

Важной стороной развития преподавателя становится формирование антропологической направленности, выражающейся в уважении достоинства личности и оптимистическом отношении ко всем субъектам обучения, и являющейся стержнем педагогической позиции. Такая ориентированность способствует развитию долга, энтузиазма, терпимости, толерантности, способности ориентироваться в нестандартных психолого-педагогических ситуациях, принимать ответственные решения, выбирать природосообразные гибкие модели, соответствующие методы психологического и дидактического проектирования обучения молодых людей.

В связи с вышесказанным необходимо особо выделить вопрос о значении и роли педагогической позиции и педагогической этики в образовании. Педагогическая профессия – это высокая миссия, суть которой определяется как утверждение человека в человеке и сотворение личности. Термин «педагог» происходит от греческого слова «paidagogos» – ведущий ребенка. Поэтому актуальное значение приобретают нравственные требования к личности преподавателя и его позиции, выражающей индивидуальное своеобразие педагога, стиль его деятельности и по-

ведения [8]. Среди основных компонентов профессиональной позиции, как уже отмечалось ранее, выделяются гуманность и гуманитарность как система доминирующих ценностных отношений к себе, своему делу, к социокультурному окружению, к миру.

Гуманность и гуманитарность заложены в сущности педагогики и результатах педагогической деятельности как идеи взаимоуважения, равенства субъектов образовательного процесса, определяющие основные принципы обучения. А обучение представляет организованный преподавателем процесс, определяемый заповедью: «Не навреди, а способствуй, содействуй, помоги человеку в его саморазвитии и самореализации». С.Л. Братченко определяет такие действия и способности педагога как сочетание следующих искусств: искусства уважения, понимания, помощи и поддержки, искусства договора, искусства быть самим собой. Преподаватель должен сознавать, что сущность каждой личности и ее жизнедеятельности есть результат педагогической деятельности как сотворчества, содействия процессу развития субъекта, основанного на эмоционально-ценностном отношении к нему. Последнее, по определению лучших представителей гуманистической педагогики, означает предоставление обучающимся максимума свободы для творческого самовыражения, соответствующего их возрастным особенностям и потребностям. В известной древнекитайской мудрости говорится: «Скажи мне и я забуду. Покажи мне и я запомню. Дай мне действовать самому и я пойму», и это, в сущности, есть определение важнейшего принципа обучения, декларирующего необходимость и важность собственной активности субъекта в познавательной деятельности. Разного рода ограничения и чрезмерный контроль препятствуют развитию творческих способностей человека.

В реализации этих идей, принципов и целей, несомненно, большую роль играет личный пример преподавателя, который должен стать нравственным образцом для воспитуемых. Как точно отметил В.А. Сухомлинский: «Добро и красота, нравственное достоинство и доблесть лишь тогда овладеют юными сердцами, когда я утверждаю в них исключительную чувствительность к злу, внутреннюю готовность не только не допустить в свое сердце нравственные пороки, но и быть борцом против зла, где бы оно ни проявлялось». Следует подчеркнуть, что особый объем профессиональных требований, предъявляемых к преподавателю, определяет исключительное место этой профессии среди других профессий, относящихся к типу «человек – человек». В исследованиях, посвященных педагогической деятельности, выделяют ее следующие особенности: двойная подготовка (специальное образование в определенной области и психолого-педагогическое); одновременное выполнение

множества ролей, функций и обязанностей; особый характер взаимоотношений с субъектами обучения, предполагающий требовательно-охранное отношение к ним; соответствие высоко нравственному образу, представляющему основное средство воспитания. Именно от личности педагога, его общей и психолого-педагогической культуры, в значительной степени, зависит формирование социально-востребованных качеств обучаемых, их личностное развитие.

Таким образом, психолого-педагогическая компетентность преподавателя высшей школы, как единство теоретической и практической готовности к деятельности, является ядром профессионализма и важнейшей составляющей педагогической культуры. В то же время она представляет собой основное средство проектирования образования и его ориентирования на новую систему ценностей и целей обучения, основанных на принципах природосообразности, культуросообразности и индивидуально-личностного развития человека. Только такое образование, обращенное к личности как главной ценности, утверждающее гуманность, гуманитарность, духовность, нравственность и толерантность как нормы человеческой сущности и его жизнедеятельности имеет истинные смыслы. И главным фактором, определяющим решение этой проблемы как профессионального предназначения, является новый уровень мышления, адекватные психолого-педагогические знания, умения, компетенции преподавателя, высокий уровень его культуры и этики как непрерывно развивающиеся характеристики современного преподавателя.

Список литературы:

1. Борытко Н.М. Профессионально-педагогическая компетентность педагога // Интернет-журнал «Эйдос». – 2007. – 30 сентября [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eidos.ru/journal/2007/0930-10.htm>.
2. Вербицкий А.А. Преподаватель – главный субъект реформы образования / А.А. Вербицкий // Высшее образование в России. – 2014. – № 4. – С. 13–20.
3. Змеев С.И. Компетенции и компетентности преподавателя высшей школы XXI в. / С.И. Змеев // Педагогика: Научно-теоретический журнал Российской академии образования. – 2012. – № 5. – С. 69–74.

4. Коломиец О.М. Профессиональные компетенции преподавателя высшей школы / О.М. Коломиец. – М.: «Граница», 2011. – 168 с.
5. Красинская Л.Ф. Психолого-педагогическая компетентность преподавателя высшей школы: Учебное пособие / Л.Ф.Красинская. – Самара: СамГУПС, 2010. – 147 с.
6. Панфилова А.П. Инновационные педагогические технологии: Активное обучение / А.П. Панфилова. – М.: Издательство «Академия», 2012. – 192 с.
7. Симонов В.П. Педагогика и психология высшей школы. Инновационный курс для подготовки магистров: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 320 с.
8. Смирнов С.Д. Педагогика и психология высшего образования: От деятельности к личности / С.Д. Смирнов. – М.: Издательство «Academia», 2014. – 400 с.

List of literature:

1. Borytko N.M. Professional and pedagogical competence of a teacher // Online magazine «Eidos». 2007. – September, 30th [Electronic resource]. – URL: <http://www.eidos.ru/journal/2007/0930-10.htm>.
2. Verbitskiy A.A. Teacher – the main subject of education reform. / A.A.Verbitskiy // Higher education in Russia. 2014. – № 4. – P. 13–20.
3. Zmeev S.I. Competences and skills of a higher education teacher in the 21 century / S.I. Zmeev // Pedagogics: Scientific journal of the Russian academy of education. 2012. – № 5. – P. 69–74.
4. Kolomiets O.M. Professional competences of a higher education teacher / O.M. Kolomiets. M.: Granitsa, 2011. – 168 p.
5. Krasinskaya L.F. Psychological and pedagogical competence of a higher education teacher / L.F. Krasinskaya. – Samara: SamGUPS, 2010. – 147 p.
6. Panfilova A.P. Innovative pedagogical solutions: active teaching / A.P. Panfilova. – M.: Academy, 2012. – 192 p.
7. Simonov V.P. Pedagogics and psychology of higher education. Innovative course for master's students. – M.: INFRA-M. – 2015. – 320 p.
8. Smirnov S.D. Pedagogics and psychology of higher education: from activity to personality / S.D. Smirnov. – M.: Academia. – 2014. – 400 p.



Сафина Е.А.
аспирант очного отделения
ФГБОУ ВО «Уфимский государственный
университет экономики и сервиса»,
Россия, г. Уфа

УДК 37.014.5 (470+571)(091)

РОЛЬ ОБЩЕСТВЕННОСТИ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ НАРОДНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ

В период трансформационных кризисов российская система образования переживает множество перемен. Реформы касаются оптимизации деятельности учебных заведений, приведения в соответствие с международными стандартами, введения жесткой системы государственного контроля. Имеются попытки введения общественных наблюдательных органов, системы общественной аккредитации образовательных учреждений. Такая же проблема существовала и перед правительством Российской Империи. В результате реформ и преобразований в образовательной структуре Российской Империи была создана система народного образования, которая функционировала как социальный институт со всеми его составляющими. Накопленный положительный опыт российского правительства необходимо использовать и сегодня, адаптируя к реалиям сегодняшнего дня. Проведенное исследование позволяет сделать выводы о том, что в Российской Империи была выстроена система государственно-общественного партнерства, закреплённая нормативно-правовыми актами. Она позволяла региональным образовательным системам большую долю самостоятельности и сохранять свои устойчивые позиции на местах. Большая роль в контроле за правильным расходованием денежных средств принадлежала четко выстроенной системе попечительства.

Ключевые слова: Российская Империя, народное образование, государственно-общественное партнерство, Оренбургский учебный округ.

THE ROLE OF NON-GOVERNMENT ORGANIZATIONS IN FUNCTIONING PUBLIC EDUCATION IN THE RUSSIAN

During the periods of transformational crises The Russian system of education experiences many changes. The reforms concern the optimization of educational establishments' activity, bringing to conformity with international standards, introduction of tough system of state control. There are attempts of enactment of public, supervisory bodies as well as the system of public accreditation of educational establishments. The same problem the government of the Russian empire faced. As the result of the reforms and transformations in the educational structure of the Russian empire, the system of public education was established which functioned as a social institution and included all its components. The accumulated positive experience of the Russian government can be used today as well with adopting it to the actual situation. The research conducted allows to make conclusions that in the Russian empire the system of state and public partnership consolidated by regulatory and legal acts was set up. It pre-sented a larger share of independence to the regional educational systems and allowed to preserve their stable positions. A significant role in the process of control over the proper spending of monetary funds belonged to the efficiently - built system of guardianship.

Key words: the Russian empire, public education, state and public partnership, Orenburg educational district.

Введение

В период трансформационных кризисов российская система образования переживает множество перемен. Реформы касаются оптимизации деятельности учебных заведений, сокращения сроков обучения, введения жесткой системы государственного

контроля. Имеются попытки введения общественных наблюдательных органов, системы общественной аккредитации образовательных учреждений и привлечения представителей сферы экономики к содержанию наполнению и финансированию сферы образования. Среди наиболее перспективных форм

такого взаимодействия образования с другими отраслями и сферами экономики можно выделить государственно-частное партнерство в рамках создания и финансирования эндаумент-фондов, заключения концессионных и других соглашений, корпоративная благотворительность в рамках социальной ответственности бизнеса через реализацию социальных инвестиций [14, 15]. Такая же проблема существовала и перед правительством Российской Империи.

Во второй половине XIX века в условиях падения крепостного права в стране совершалась промышленная революция: капитализм развивался одновременно проникая во все сферы государственного устройства, охватывая национальные окраины и ускоряя процесс формирования наций. Перемены в экономическом базисе общества влекли за собой коренные изменения в классовой структуре. Социально-экономические преобразования сопровождалась реформами государственного строя России, целью которых было приспособление его к требованиям капиталистического развития. Переходный характер экономики России породил разнообразие социальных антагонизмов, нарастала социальная напряженность в обществе. В результате реформ и преобразований в образовательной структуре Российской Империи была создана система народного образования, которая функционировала как социальный институт со всеми его составляющими. Накопленный положительный опыт российского правительства необходимо использовать и сегодня, адаптируя к реалиям сегодняшнего дня [5, 6, 7].

Основной целью исследования является возможность воссоздать более полную картину общественного влияния на образовательный процесс, раскрыть его существо и основные стержневые направления. Методологической основой исследования стал исторический метод: хронологической последовательности. Все исторические явления показаны в их внутренней целостности и исторической динамике. Исследование велось по исторической горизонтали, преследуя цель изучения общественного влияния на систему образования в свете общих социально-экономических тенденций рассматриваемой эпохи.

Обсуждение

Особенности утверждения новой капиталистической формации всецело определили характер развития системы образования во второй половине XIX века. Основной целью ее реформирования являлось приведение ее в соответствие с социально-экономическими потребностями страны. Большой упор делался на создание массового школьного народного образования, которого ранее не было в России. И главное, эти сдвиги привели в действие новый мощный фактор развития школы – «общественно-педагогическое дви-

жение, ставшее одной из составляющих... социально-педагогические проблемы стали предметом широкого общественного обсуждения» [4, с. 4].

Само общество, «пробужденное из прежнего своего усыпления, стало иначе относиться к народному образованию... правительство стало уничтожать те преграды, которые препятствовали прежде самодеятельности общества, вызывая его непосредственное содействие» [12].

Общественное движение распространилось не только в Центральной России, но и в национальных районах, оказывая огромное влияние на все стороны жизни и деятельности региональной системы образования. Передовая интеллигенция энергично участвовала в подготовке преобразований, выступала инициатором создания ее новых звеньев, нейтрализовала многие реакционные мероприятия правительства, учреждала попечительскую сеть просветительских обществ и организаций. Впервые в России была создана система попечительства о народном образовании. Хотя интенсивность и формы общественной деятельности в области народного образования были не одинаковы в разные периоды, система попечительства устойчиво сохранялась вплоть до 1917 года [13].

Участие общества в распространении просвещения стало проявляться в учреждении системы попечительства, которая была представлена учебными округами во главе с попечителями и попечительскими советами при них. Также существовала сеть попечительских советов в образовательных учреждениях. Кроме того, нормативно-правовая база того времени позволяла беспрепятственно создавать различные общества, занимающиеся попечением и «вспомоществованием» в области образования [11].

Одной из самых важных проблем, существующих в системе образования, являлось его финансирование. Для приведения ее в соответствие с требованиями времени требовались инвестиции. Попечительствами и общественными организациями была проделана большая работа по привлечению дополнительных средств. В качестве примера можно привести работу Оренбургского учебного округа (ОУО). В его образовательных заведениях к 1 января 1907 года было 185 статей финансирования, по которым поступали дополнительные инвестиции. В «специальном фонде» было накоплено 1657951 руб. 3 коп. в процентных бумагах и 31786 руб. 46 коп. наличными деньгами; 151 (81,7%) пожертвовано на учреждение 203 стипендий; 34 (18,3%) на различные нужды учебных заведений, такие как награды и пособия обучающимся, содержание «домовых церквей и причтов», расширение школьных зданий, содержание учебных заведений, открытие школ, постройки и ремонт их, и прочее [3, с. 5]. Специальный фонд расходовать не разрешалось, так как это был

неприкосновенный запас. Использовались только проценты с вышесказанных средств.

Попечителям учебных округов было предоставлено право самостоятельно решать вопросы о присуждении именных стипендий обучающимся и воспитанникам образовательных учреждений, что было прописано в Уставе учебных заведений [1]. Стипендии эти могли назначаться в тех случаях, если «будут вполне обеспечены взносом наличными деньгами, или в русских государственных, или же гарантированных правительством процентных бумагах, такой капитальной суммы, ежегодно проценты с коей соответствовали бы размеру учрежденной стипендии» [3, с. 7]. Впоследствии попечителям учебных округов Высочайше утвержденным постановлением Кабинета министров от 14 декабря 1877 года разрешалось учреждать не только именные стипендии, но и в честь благотворительных, городских и земских обществ, что намного расширяло их деятельность по привлечению дополнительных источников финансирования. Также это являлось мощным фактором стимулирования попечителей и благотворителей. Кроме того, в 1881 году было утверждено постановление о том, что образовательным учреждениям могло быть присвоено имя частного лица, внесшего сумму равную процентам с вложенного капитала.

Высочайше утвержденным Положением Комитета министров от 28 мая 1876 года денежные средства или процентные бумаги должны были храниться только в государственных банках или их «конторах». Позже в 1879 году было разрешено использовать проценты с капиталом «обеспеченные земельною собственностью в тех местностях Российской Империи, где действует ипотечная система» [2]. 22 сентября 1873 года Министерство народного просвещения издало новое распоряжение № 10040 о том, что средства могли храниться в местных уездных казначействах «в числе специальных средств для данного учебного заведения». Таким образом, ускорялся процесс внесения денежных инвестиций для жертвователей, также облегчалась работа для попечителей учебных округов и образовательных заведений.

13 декабря 1883 года распоряжением Министра народного просвещения № 16284 система хранения пожертвованных капиталов стала более демократичной. Еще больше расширились условия по хранению капиталов. Теперь это распространялось и на частные банки. Это позволило попечителям ускорять оборот вложенных капиталов и увеличить проценты с них, что благоприятно отражалось на образовательных учреждениях и образовательной системе в целом. Однако принятие решения попечителями на хранение капиталов в частных банках накладывало определенные риски. Часто из-за трансформационных кризисов частные банки становились несостоятельными.

В этом случае правительственная нормативно-правовая база в области образования пополнилась новым постановлением от 21 декабря 1885 года № 1930024 в котором было сказано, что общественные городские банки обязаны возместить вложенные образовательным учреждением суммы. А попечители учебных заведений были обязаны финансовые средства обратить в государственные или гарантированные правительством процентные бумаги, облигации, акции.

В целом по управлению Оренбургским учебным округом в 1906 году первоначальная сумма при пожертвовании составляла 9600 руб. ценными бумагами. К 1907 году эта сумма составляла 10250 руб. То есть в год можно было расходовать 650 руб. В Уфимской дирекции народных училищ первоначальная сумма пожертвования составляла 80000 руб., к 1906 году – 86403. Такая разница в 6403 руб. позволяла инспекторам народных училищ выделять средства на срочные нужды: ремонт аварийных помещений, лечение больных учеников, закупка недостающей учебной литературы, прием в штат дополнительного преподавателя и так далее.

В целом по всем учебным заведениям Оренбургского учебного округа в 1906 году числилось пожертвованных денег 1182752 руб. в процентных бумагах. К 1907 году эта сумма составила 1657951 в процентных бумагах. Таким образом, годовая сумма приращения составила 493199 руб.

Общественное движение активно влияло на открытость информации. Рассмотрим вопросы широкого освещения в прессе. «Русский педагогический вестник», «Учитель», «Ясная Поляна», «Журнал для воспитания», «Вопросы жизни», «Отечественные записки», «Русский вестник», «Русское слово», «Журнал Министерства народного просвещения», «Педагогическое собрание», «Педагогическое общество» – это не полный перечень тех журналов, которые функционировали в рассматриваемый период. Основным контекстом вышеперечисленной периодической печати было широкое обсуждение вопросов, связанных с финансированием образовательных учреждений, правильной постановкой воспитательного процесса, нормативно-правовых и законодательных актов правительства, рекомендации по распространению русского языка на окраинах, «связи школы с жизнью». На страницах печати активно обсуждались вопросы, связанные с бюрократизацией системы народного образования, что отрицательно влияло на организацию учебно-воспитательного процесса. Также ставился вопрос «об облегчении условий для проявления частной и общественной инициативы в области народного образования» [12, с. 22]. В этот период правительство, прислушиваясь к общественным высказываниям, «поспешило расширить сферу деятельности училищных советов»,

расширив тем самым попечительскую сеть по всей стране. К этому времени многие образовательные заведения финансировались за счет только общественных средств. В 1864 году в «Положении о начальных народных училищах» стали появляться параграфы о праве общественности на участие в создании и руководстве образовательными учреждениями. Это обратилось для правительства «экономической выгодой» [8, 9, 10].

Одновременно стали появляться педагогические кружки, в которых стали принимать участие видные педагоги того времени, такие как Ушинский, Пирогов, Добролюбов. В 1861 году при Вольном экономическом обществе был создан Комитет грамотности, который занимался не только просветительскими вопросами, но и активно создавал школы, привлекая к ним попечителей. Кроме того, активно звучали мысли прогрессивной общественности о необходимости «приведения начальной школы в соответствие с экономическими потребностями страны ... создания школы общественной, а не государственной».

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы. В Российской Империи была выстроена система государственно-общественного партнерства, закрепленная нормативно-правовыми актами. Она позволяла региональным образовательным системам большую долю самостоятельности и сохранять свои устойчивые позиции на местах. Большая роль в контроле за правильным расходованием денежных средств принадлежала четко выстроенной системе попечительства на условиях публичности и открытости.

Список литературы:

1. Устав учебных заведений, 1902, ст. 398.
2. Сборник постановлений по Министерству народного просвещения. – Т. VII. – 1877–1881 г. – С. 144.
3. Сборник сведений о специальных капиталах учебных учреждений и учебных заведений ведомства Министерства народного просвещения (Отдел IV сметы специальных средств). – Выпуск 1. – Оренбургский учебный округ. – СПб: Издание министерства народного просвещения, 1909.
4. Очерки истории школы и педагогической мысли народов СССР. 2-я половина XIX в. / Под ред. А.И. Пискунова. – М., 1976. – 595 с.
5. Галиуллина С.Д. Попечительство как социальный институт / С.Д. Галиуллина // Сервис plus: научный журнал. – 2009. – № 1. – С. 3–10.
6. Галиуллина С.Д. Становление государственной системы попечения о народном образовании / С.Д. Галиуллина // Государственная служба: научно-политический журнал. – 2010. – № 1 (63). – С. 101–103.
7. Галиуллина С.Д. Попечительство как форма государственной службы / С.Д. Галиуллина // Вестник

Тамбовского университета. – Серия «Гуманитарные науки»: научный журнал. – Тамбов. – 2012. – № 9 (113). – С. 327–332.

8. Галиуллина С.Д. Нормативно-правовое регулирование института попечительства в народных училищах Российской империи / С.Д. Галиуллина // Теория и практика общественного развития: научный журнал. – 2012. – № 5. – С. 191–193.

9. Галиуллина С.Д. Проблема попечительства о народном образовании в дореволюционной историографии / С.Д. Галиуллина // Вестник Томского государственного университета. История: научный журнал. – 2012. – № 3. – С. 81–83.

10. Галиуллина С.Д. Государственная политика по попечительству в образовательной сфере / С.Д. Галиуллина // Современные исследования социальных проблем: электронный научный журнал. – 2015. – № 1 (45). – С. 394–407.

11. Валиев Ш.З., Галиуллина С.Д., Герасимова Д.И., Сафина Е.А., Галиуллина В.В. Принципы деятельности попечительских организаций Башкортостана с целью предотвращения бедности и нищеты (исторический аспект) // Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия экономика. – 2014. – № 3 (9). – С. 42–48.

12. Окольский А.А. Об отношении государства к народному образованию / Соч. Антона Окольского, экстра-орд. проф. Варшав. ун-та. – Санкт-Петербург: Д.Е. Кожанчиков, 1872. – [2], 626, II с.; 23 см. – Библиогр. в примеч. – С. 200.

13. Шалагина С.В. Информационные технологии в политике / С.В. Шалагина // Научный потенциал. – 2015. – № 3 (20). – С. 47–50.

14. Валиев Ш.З., Габидуллина Э.В. Благотворительная деятельность в сфере образования / Ш.З. Валиев, Э.В. Габидуллина. – Уфа, 2014.

15. Валиев Ш.З., Габидуллина Э.В. Государственно-частное партнерство как один из механизмов взаимосвязи науки, образования и экономики // Вестник Уфимской государственной академии экономики и сервиса. Наука. Образование. Экономика. Серия: Экономика. – 2012. – № 1 (1).

List of literature:

1. Regulations of educational institutions, 1902, p. 398.
2. Collection of regulations on the Ministry of public education. – V. VII. – 1877–1881. – P. 144.
3. Collection of data concerning special capital of scientific establishments and educational institutions in the competence of the Ministry of public education (Section IV of the budget of special funds). – Issue 1. – Orenburg educational district. – Saint Petersburg: the edition of the Ministry of public education, 1909.
4. Essays on the history of school and pedagogical thought of the people of the USSR. 2nd part of XIX century / Edited by A.I. Piskunov. – M., 1976. – 595 p.

5. Galiullina S.D. Guardianship as a social institution / S.D. Galiullina // Service plus: scientific journal. – 2009. – № 1. – P. 3–10.

6. Galiullina S.D. Forming of the state system of guardianship on public education / S.D. Galiullina // Public service: scientific and political journal. – 2010. – № 1 (63). – P. 101–103.

7. Galiullina S.D. Guardianship as a form of public service / S.D. Galiullina // Bulletin of Tambov university. – Series «The Humanities»: scientific journal. – Tambov. – 2012. – № 9 (113). – P. 327–332.

8. Galiullina S.D. Normative and legal regulation of the institution of guardianship in public specialized schools of the Russian empire / S.D. Galiullina // Theory and practice of public development: scientific journal. – 2012. – № 5. – P. 191–193.

9. Galiullina S.D. The problem of guardianship on public education in pre-revolutionary historiography / S.D. Galiullina // Bulletin of Tomsk state university. History: scientific journal. – 2012. – № 3. – P. 81–83.

10. Galiullina S.D. State policy on guardianship in the educational sphere / S.D. Galiullina // Modern research

of social problems: electronic scientific journal. – 2015. – № 1 (45). – P. 394–407.

11. Valiev Sh.Z., Galiullina S.D., Gerasimova D.I., Safina E.A., Galiullina V.V. Principles of stewardship organizations of Bashkortostan with the aim to prevent poverty and destitution (the historical aspect) // Bulletin USUES. Science, education, economics. Series economy. – № 3 (9) – 2014. – P. 42–48.

12. Okolskii A.A. On the attitude of the state to public education / A. Okolski, professor of Warsaw university. – Saint Petersburg: D.E. Kozhanchikov, 1872. – [2], 626, II p.; 23 look. – Bibliography in appendix. – P. 200.

13. Shalagina S.V. Information technologies in policy / S.V. Shalagina // Scientific potential. – 2015. – № 3 (20). – P. 47–50.

14. Valiev Sh.Z., Gabidullina E.V. Charitable activities in the field of education / Sh.Z. Valiev, E.V. Gabidullina. – Ufa, 2014.

15. Valiev Sh.Z., Gabidullina E.V. Public-private partnership as one of the mechanisms of the relationship between science, education and economy // Journal of the Ufa State Academy of Economics and Service. The science. Education. Economy. Series: Economy. – 2012. – № 1 (1).



Худяев П.В.

аспирант
ФБГОУ ВО «Восточно-Сибирский
государственный университет
технологий и управления»
Россия, г. Улан-Удэ

УДК 330.1

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭВОЛЮЦИИ: СУЩНОСТЬ И ПОНЯТИЕ

В представленной статье уточнены дефиниции понятий «изменения» и «институты», что приводит к расширенному толкованию понятийного содержания «институциональные изменения» с позиции процессуального подхода неоднородного во времени процесса смены социально-экономического устройства системы институтов. Предложенное определение понятия «институциональные изменения» подчеркивает авторскую позицию об институциональной природе социально-экономической эволюции общества. Уточненные автором дефиниции понятий «изменения» и «институты» привели к расширенному толкованию понятийного содержания «институциональные изменения» с позиции процессуального подхода. Данный подход представляет возможность раскрыть содержание институциональных изменений в социально-экономической системе, а также логику их циклической динамики. В таком контексте «институциональные изменения» – это неоднородный во времени процесс смены социально-экономического устройства системы институтов, выражающийся в возникновении, становлении, формировании, трансформации и разрушении некоторой совокупности общественных правил и норм поведения, совместимой с требованиями усложняющегося уровня общественных знаний, потребностей и ценностей, опосредующей межсубъектные социально-экономические

связи с целью воспроизводства и сохранения целостности общества. Предложенное определение понятия «институциональные изменения» подчеркивает авторскую позицию по вопросу о фундаментальной роли институтов и происходящих с ними изменений в социально-экономической эволюции общества.

Ключевые слова: изменения, институты, институциональные изменения, социально-экономическая эволюция.

INSTITUTIONAL CHANGES IN THE PROCESS OF ECONOMIC EVOLUTION: THE NATURE AND NOTION

In the present article clarifies the definition of «change» and «institutions» that leads to a wider interpretation of the conceptual content of «institutional change» from the perspective of the procedural approach is heterogeneous in time the process of changing socio-economic structure of the system institutions. The proposed definition of «institutional change» underlines the author's position on the institutional nature of socio-economic evolution of society.

The author clarified the definition of «change» and «institutions» has led to a wider interpretation of the conceptual content of «institutional change» from the perspective of the procedural approach. This approach provides the opportunity to reveal the contents of institutional changes in the socio-economic system and the logic of their cyclical dynamics. In this context, «institutional change» is heterogeneous in time the process of changing socio-economic structure of the system of institutions that is manifested in the occurrence, formation, transformation and destruction of some set of social rules and norms of behavior that are compatible with the requirements of the growing level of public knowledge, needs and values that mediate intersubjective socio-economic ties for the purpose of reproduction and conservation of social integrity. The proposed definition of «institutional changes» emphasize the author's position about the fundamental role of institutions and of ongoing change in socio-economic evolution of society.

Key words: change, institutions, institutional change, socio-economic evolution.

Впервые проблема изменения была рассмотрена как научная в философских трудах Аристотеля, который рассматривал категорию движения как следующие виды изменения: субстанциальное, отражающее возникновение и уничтожение; количественное, проявляющееся в увеличении и уменьшении; качественное как превращение; пространственное, предполагающее перемену места [1]. Соответственно, «Философский энциклопедический словарь» дает следующее определение: «Изменение – превращение в другое, переход из одного качественно определенного бытия в качественно другое определенное бытие. Изменение определяется объемом и направлением, длительностью и скоростью» [12]. В «Современном философском словаре» также дается трактовка данного понятия: «Изменение – понятие, входящее в состав совокупности понятий, характеризующих движение и развитие. Изменение понимается как возникновение или уничтожение свойств объекта, увеличение или уменьшение его параметров, его перемещение или преобразование, переход в иную форму. Изменения по отношению к определенному объекту могут классифицироваться как внутренние и внешние, количественные и качественные, частичные и системные» [14].

Научное понимание категории изменения существенно различается. С позиций релятивизма изменение носит абсолютный характер, не учитывающий устойчивость явлений, то есть сохранение ими структуры в течение определенного времени. С точки зрения

метафизики, наоборот, абсолютизируется устойчивость явлений и не учитывается их изменение. Диалектика объединяет оба подхода, рассматривая изменение в единстве и противоположности движения и относительной устойчивости явлений: если первое вносит осознание подвижности и перемен в предмете, то второе отражает сохранение его целостности. Диалектический подход обосновывает существование различных форм материи и их переходные состояния на основе принципов единства и борьбы противоположностей, системности, восхождения от абстрактного к конкретному и представляет собой один из основных способов познания изменения.

Таким образом, краткий анализ различных трактовок понятия «изменение» показал, что словарная литература, стремясь отразить наиболее важные сущностные характеристики изменения на основе философских и общенаучных взглядов, формирует неоднозначное толкование данного термина. Изменение означает одновременно: устойчивость и движение; возникновение и уничтожение; рост и снижение; количество и качество; разрушение и развитие; самоорганизацию и организацию; эволюцию и революцию, и др. Объединяющим началом указанных процессов, определяющих «изменение», выступает тот факт, что все они осуществляются в пространстве и времени.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что изменение является фундаментальной категорией, раскрывающей многообразие форм и отно-

шений, складывающихся в материальном и нематериальном мире. В понятийном смысле изменение можно трактовать как универсальный способ познания и описания различных явлений мира и бытия, необходимой формой мышления, применяемой для освоения форм бытия различных объектов и явлений, характеризующихся движением и взаимодействием, сменой их состояний, содержаний и функций, внешними и внутренними перевоплощениями в пространстве и времени. Охват всех процессов, включая возникновение и исчезновение явлений, их количественные и качественные трансформации [11; 2, с. 221–229], позволяет трактовать изменение как категорию, характеризующую суть любого состояния: равновесного и неравновесного. Кроме того, поскольку изменения осуществляются во времени, то различные научные концепции времени определяют «понимание характера изменений – обратимых и необратимых, направленных и ненаправленных, спонтанных, самоорганизованных и организуемых. Любые изменения коррелятивно связаны с чем-то инвариантным, устойчивым, и, наоборот, инвариантные структуры предполагают вариативное, изменчивое» [6].

В нашем исследовании нас интересуют институциональные аспекты изменений в экономике.

В рамках современной новой институциональной экономики сформировался так называемый «инженерный подход к институтам» [8, с. 167], согласно которому основное внимание направлено на исследование результативности и эффективности институциональной структуры (прав собственности, правил контрактации, отношений в промышленной организации, хозяйственного и, в частности, трудового законодательства и т. д.), обуславливающей эффективность экономической деятельности. Эффективность институтов оценивается с точки зрения уровня транзакционных издержек: чем ниже объем транзакций, тем выше эффективность и экономическое благосостояние. Однако институты – это не только контрактации или иные формально закрепленные правила, но и культурные традиции, обычаи, негласные стандарты поведения. Поэтому при анализе институтов нельзя ограничиваться только лишь параметром эффективности [8, с. 168].

Эволюция понятийного содержания институтов показывает постепенный переход от узкого восприятия институтов в качестве юридического установления к пониманию их как неотъемлемой среды социально-экономической системы, порождающей социальные интересы и побудительные мотивы к осуществлению экономической деятельности, опосредующей их реализацию путем формирования системы общественных отношений и взаимодействий. В отличие от представителей традиционного институционализма, которые рассматривали инсти-

туты как имманентно присущий индивидам и обществу комплекс поведенческих правил, новая институциональная экономика рассматривает институты как механизмы формирования экономической эффективности, а неинституциональная теория исследует процесс эволюции формальных и неформальных институтов с целью выявления внутренних факторов институциональных изменений.

Таким образом, в изучении институтов все более очевидным становится движение вглубь, от тех феноменов, которые лежат на поверхности, к поиску лежащих за ними сущностей, к рассмотрению институтов как характеристик внутреннего устройства, предопределяющих закономерности развития общества и обеспечивающих его целостность [9, с. 14; 2].

Чтобы раскрыть понятие «институциональные изменения», следует объединить составные части данного словосочетания на основе проведенного краткого анализа наиболее распространенных трактовок понятий «изменение» и «институты».

Экономика и общество в целом характеризуются непрерывными изменениями различной глубины и степени влияния. Поскольку категория «изменение» раскрывает сущность отношений, возникающих в ходе всех процессов бытия, и тем самым подразумевает широкий круг разнообразных перемен, то в приложении к институциональным изменениям в социально-экономической системе необходимо исходить из фиксации самого факта перемен в широком смысле слова. Данная позиция позволяет рассмотреть все многообразие процессов, происходящих с институтами: возникновение, становление, формирование, развитие, трансформацию, разрушение и др. Исходя из этого содержание понятия «институциональные изменения» существенно расширяется, отражая как прогрессивные, так и регрессивные тенденции институциональных перемен. В таком контексте понятийное содержание институциональных изменений приобретает структурированный вид и раскрывается посредством различных трактовок в зависимости от процесса изменений (см. табл.).

С точки зрения возникновения институтов «институциональные изменения» представляют собой процесс появления новой совокупности связей и систем поведения, обусловленной переменой уровня знаний, общественных потребностей и, соответственно, общественных ценностей, требующих совместимых с ними новых правил поведения, найденных в ходе общественной практики и позволяющих обществу сохранить себя и свою целостность. В целях реализации собственных потребностей индивиды совместно осуществляют поиск наиболее приемлемых образцов поведения, которые поддерживаются общественным мнением, помогая структурировать статусы и роли в соответствии с характером потребностей.

Структура понятия «институциональные изменения»*

Процесс изменений	Трактовка понятия «институциональные изменения»
Возникновение	Появление социально-экономических норм и правил, определяющих статусы и роли субъектов общества в целях удовлетворения общественных потребностей.
Становление	Актуализация основных общественных потребностей и выбор из потенциально возможных институтов тех, которые обеспечивают самодостаточность общества в ресурсах, позволяющих удовлетворять данные потребности.
Формирование	Выявление и закрепление наиболее успешных социально-экономических норм и правил в силу достижения ими некоторой устойчивости форм, определения их содержания и функций.
Развитие	Процесс накопления и интеграции различных форм институтов, «выживших» или отобранных в ходе их становления с последующим их упорядочиванием и структурированием в институциональную систему.
Трансформация	Целенаправленная или хаотичная смена качества субстанции, структуры и функций сформировавшейся институциональной системы при переходе от одного уровня структурной организации общества к другому.
Разрушение	Процесс постепенного отмирания сложившейся общественной системы правил и связей, обусловленный высокой степенью «дисфункциональности» действующих институтов, то есть снижением или потерей способности институтов выполнять свои функции.

* Составлено автором.

С точки зрения возникновения институтов институциональные изменения зачастую носят стихийный, экспериментальный, дезориентированный, беспорядочный характер и осуществляются методом проб и ошибок.

Становление институтов позволяет рассматривать «институциональные изменения» как актуализацию основных общественных потребностей и выбор из потенциально возможных институтов тех, которые обеспечивают самодостаточность общества в ресурсах, позволяющих удовлетворять данные потребности. Институциональное становление происходит в ходе идентификации обществом возникшей совокупности образцов поведения с новыми условиями жизнедеятельности. Этот процесс, так же как и предшествующий, осуществляется методом проб и ошибок и зависит от общественной рефлексии на новые правила и нормы поведения.

В контексте процесса формирования «институциональные изменения» подразумевают выявление и закрепление наиболее успешных социально-экономических норм и правил в силу достижения ими некоторой устойчивости форм, определения их содержания и функций. Формирование институтов позволяет индивидам и обществу целенаправленно и организованно использовать сложившуюся сеть социальных связей и правил поведения, необходимую для удовлетворения характерной для них системы потребностей. Данный период характеризуется легальным подтверждением общественно признанных на практике навыков и образцов поведения.

«Институциональные изменения» как развитие – это направленный, необратимый и закономерный процесс накопления и интеграции различных форм институтов, «выживших» или отобранных в ходе их становления с последующим их упорядочиванием и структурированием в институциональную систему. При этом институциональное развитие предполагает любого рода качественное изменение институтов: состава, структуры, связей между ее элементами, функций и поведения. Подчеркнем, что современная трактовка развития включает в себя как рост, так и снижение качества как необходимое условие сохранения идентичности и целостности системы [4, с. 15; 3, с. 70–75].

Процесс трансформации позволяет представить «институциональные изменения» как целенаправленную или хаотичную смену качества субстанции, структуры и функций сформировавшейся институциональной системы при переходе от одного уровня структурной организации общества к другому. Трансформация социально-экономических отношений в обществе, связанная со становлением нового типа хозяйства (например, рыночной экономики), сопровождается трансформацией структуры институтов. Любая социально-экономическая система по своей сути является трансформационной, поскольку движущей силой эволюционных перемен выступает противоречие инерционности системы и качественных изменений в динамике социально-экономических отношений. Содержание экономической трансформации

заключается, прежде всего, в преобразовании системы социально-экономических отношений, которые выражаются в изменении способов координации (аллокации ресурсов), отношений собственности, типа воспроизводства, экономической пропорциональности, модели мотивации, целей и средств экономического развития. Трансформация социально-экономических институтов вследствие преобразований социально-экономических отношений, в свою очередь, влияет на изменения структуры экономической системы и связей между ее элементами. Подобные трансформации, как правило, сопровождаются возникновением институциональных диспропорций – ситуации институциональной разбалансированности и доминантой одних институтов над другими.

Как правило, трансформационные институциональные изменения сопровождаются разрушением институтов или институциональным кризисом, который трактуется «институциональные изменения» как постепенное отмирание сложившейся общественной системы правил и связей, обусловленное высокой степенью «дисфункциональности» [10] действующих институтов, то есть в снижении или потере способности институтов выполнять свои функции. Институциональный кризис провоцирует дезорганизацию социально-экономической системы: снижение ее устойчивости и управляемости. Несостоятельность «старой» институциональной системы в выполнении требуемых функций, направленных на удовлетворение новых потребностей общества, приводит к ухудшению объективных параметров его развития. В приложении к экономике это выражается в сокращении объемов производства, снижении качества товаров и услуг, падении уровня жизни населения, а также ухудшении социально-экономического положения государства в мировой системе. Данный процесс осуществляется в ходе исторического развития общества либо независимо от воли, желания и действий конкретных социальных субъектов, либо под воздействием целенаправленных внешних воздействий со стороны государства. В последнем случае институциональные изменения носят более выраженный характер по сравнению с процессом естественного отмирания институтов, постоянно сопровождающего ход общественной жизни.

Таким образом, уточненные дефиниции понятий «изменения» и «институты» приводят к расширенному толкованию понятийного содержания «институциональные изменения» с позиции процессуального подхода. Данный подход предоставляет возможность раскрыть содержание институциональных изменений в социально-экономической системе, а также логику их циклической динамики. В таком контексте «институциональные изменения» – это неоднородный во времени процесс смены

социально-экономического устройства системы институтов, выражающийся в возникновении, становлении, формировании, трансформации и разрушении некоторой совокупности общественных правил и норм поведения, совместимой с требованиями усложняющегося уровня общественных знаний, потребностей и ценностей, опосредующей межсубъектные социально-экономические связи с целью воспроизводства и сохранения целостности общества. Предложенное определение понятия «институциональные изменения» подчеркивает авторскую позицию по вопросу о фундаментальной роли институтов и происходящих с ними изменений в социально-экономической эволюции общества.

В целом рассмотренная совокупность институциональных изменений сводится к социально-экономической эволюции, включающей частные процессы возникновения, становления, развития, трансформации и разрушения, присущие данной системе. Эволюционное представление изменений подразумевает наличие общей характеристики для всех перечисленных процессов – движения во времени. Поэтому, при исследовании разнообразных институциональных изменений в экономике, по нашему мнению, целесообразно рассматривать их совокупность как эволюцию системы во времени. На наш взгляд, данная позиция соответствует положениям современных эволюционных концепций [5, 13], согласно которым эволюция может характеризоваться как постепенными и непрерывными, так и скачкообразными изменениями. Отсутствие противопоставления между эволюционными, революционными и инволюционными изменениями приближает исследование к реальности, позволяя учитывать как восходящие, так и нисходящие тенденции экономической динамики.

Список литературы:

1. Аристотель. Сочинения: в 4 т. – Т. 1. – М., 1975.
2. Багинова В.М., Казакова Л. Структурные изменения экономической модели в результате кризиса 2008 года // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2013. – № 5–1. – С. 221–229.
3. Гумеров Ш.А. Развитие и организация // Системные концепции развития. – 1985. – Вып. 4. – С. 70–75.
4. Корсунцев И.Г. Философия развития (опыт глобальной эпистимологии). – М.: Аспект Пресс, 1995. – С. 15.
5. Костюк В.Н. Теория эволюции и социоэкономические процессы. – М.: Эдиториал УРСС, 2001.
6. Новая философская энциклопедия: в 4 т. / Ин-т философии РАН; Нац. обществ.-науч. фонд; Предс. научно-ред. совета В.С. Степин. – М.: Мысль, 2000–2001. – ISBN 5-244-00961-3. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Мысль, 2010.

7. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Начала, 1997.
8. Оффе К. Политэкономика: социологические аспекты // Политическая наука: новые направления / Под ред. Р. Гудина и Х.-Д. Клингемана. – М., 1999.
9. Попов Д.В. Институциональные изменения в пост-социалистической экономике России [Электронный ресурс]: Дис. канд. экон. наук: 08.00.01. – М.: РГБ, 2003. – С. 14.
10. Сухарев О.С. Экономика будущего: теория институциональных изменений (новый эволюционный подход). – М.: Финансы и статистика, 2011. – 432 с.
11. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. – М.: Изд-во политической литературы, 1981.
12. Философский энциклопедический словарь / Ред.-сост. Е.Ф. Губский, Г.В. Кораблева, В.А. Лутченко. – М., 2005.
13. Штомпка П. Социология социальных изменений. М.: Аспект Пресс, 1996.
14. Современный философский словарь / Под ред. В.Е. Кемерова. – М., 2004.

List of literature:

1. Aristotle. Compositions: in 4 t. – Т. 1. – Moscow, 1975.
2. Baginova V.M., Kazakova L. Structural changes of economic models of the crisis of 2008 // Proceedings of Tula state University. Economic and legal science. – 2013. – № 5–1. – P. 221–229.
3. Gumerov Sh.A. Development and organization // The System concept development. – 1985. – Vol. 4. – P. 70–75.

4. Korsuntsev I.G. Development Philosophy (the experience of the global epistemologii). – Moscow: Aspect Press, 1995. – P. 15.
5. Kostyuk V.N. The theory of evolution and socio-economic processes. – Moscow: Editorial URSS, 2001.
6. New philosophical encyclopedia: in 4 volumes / Institute of philosophy, RAS; NAT. societies.-scientific. Fund; Performance. scientific Board of ed. V.S. Stepin. – Moscow: Mysl, 2000–2001. – ISBN 5-244-00961-3. – 2th Izd., Rev. and Supplement. – Moscow: Thought, 2010.
7. North D. (1997a) Institutions, institutional change and economic performance, Moscow, Started.
8. Offe C. Political Economy: sociological aspects // The Political science: new directions / Ed. by R. Goodin and H.-D. Klingeman. – Moscow, 1999.
9. Popov D.V. Institutional change in post-socialist Russia's economy [Electronic resource]: Dis. candidate. Econ. Sciences: 08.00.01. – Moscow: RSL, 2003. – P. 14.
10. Sukharev O.S. Economy of the future: the theory of institutional changes (the new evolutionary approach). – Moscow: Finance and statistics, 2011. – 432 p.
11. Philosophical dictionary Publ. political literature / Edited by I.T. Frolov, Moscow, 1981.
12. Philosophical encyclopaedic dictionary / Ed. and comp. E.F. Gubsky, G.V. Korableva, V.A. Lutchenko. – Moscow, 2005.
13. Sztompka P. Sociology of social changes. – Moscow: Aspect Press, 1996.
14. Modern philosophical dictionary / Ed. by V.E. Kem-erov. – Moscow, 2004.

ОБ АВТОРАХ

Аль Гарбави Х.Р.

аспирант, ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа

Амбарцумян Саргис Геворгович

аспирант кафедры «Финансы и кредит», ФГБОУ ВО «Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления», Россия, г. Улан-Удэ, sargis-88@mail.ru

Ахунев Рустем Ринатович

кандидат экономических наук, доцент, ДВА, директор Института экономики, финансов и бизнеса, ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет», Россия, г. Уфа, akhunov@list.ru

Баталова Нэля Талгатовна

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и банковское дело» ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа, finansykaf@yandex.ru

Блаженкова Наталья Михайловна

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Финансы и банковское дело», ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа, fbd@ugues.ru

Валиев Шамиль Зуфарович

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Региональная экономика и управление», начальник управления стратегического развития, ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа, shzvaliev@mail.ru

Габидуллина Элина Винеровна

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Региональная экономика и управление», ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа, elya_gabi@mail.ru

Галиев Гали Талхиевич

доктор социологических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа, ggaliev@narod.ru

Галиуллина Валерия Валериевна

магистрант, ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа

Гимаев Ильдар Закиевич

кандидат социологических наук, Институт повышения квалификации профсоюзных кадров, Россия, г. Уфа, gimaev@yandex.ru

Зайнашева Зарима Гафаровна

доктор экономических наук, профессор кафедры «Региональная экономика и управление», ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа, zagama54@mail.ru

Зимин Александр Федорович

доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика и управление на предприятиях торговли и общественного питания» Уфимского института (филиала), ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», Россия, г. Уфа

Иваненко Лариса Викторовна

доктор экономических наук, профессор кафедры «Управление человеческими ресурсами», ФГБОУ ВО «Самарский государственный аэрокосмический университет им. академика С.П. Королева», Россия, г. Самара, ivanenko_lv@mail.ru

Исхакова Рита Фанисовна

кандидат филологических наук, доцент кафедры «Английского языка для геологических и географических специальностей», ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет», Россия, г. Санкт-Петербург, ritaiskhakova@gmail.com

Исхакова Фаниля Сагитовна

кандидат педагогических наук, доцент кафедры «История, психология и педагогика», ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа, ipp@ugues.ru

Казыханов Руслан Радикович

старший научный сотрудник Научно-исследовательского института экономики и управления, ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа, ckrsp@yandex.ru

Леонова Лейла Борисовна

кандидат технических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина», Россия, г. Екатеринбург, lel.leo@mail.ru

Маликов Рустам Илькамович

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика и менеджмент», ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа, malikovri@rambler.ru

Мамателашвили Ольга Владимировна

кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ, аудит и статистика», ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа, mar3169@yandex.ru

Мисько Олег Николаевич

доктор экономических наук, профессор кафедры «История экономики и экономической мысли» экономического факультета, ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет», Россия, г. Санкт-Петербург, o.misko@spbu.ru

Неучева Милана Юрьевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономическая теория и социально-экономическая политика», ГБОУ ВО «Башкирская академия государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан», Россия, г. Уфа, neucheva@mail.ru

Нуриев Булат Дамирович

кандидат философских наук, доцент кафедры «История, психология и педагогика», ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа, ipp@ugues.ru

Петрова Анастасия Дмитриевна

аспирант кафедры «Финансы и банковское дело», ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа, sskt@ugues.ru

Радюхина Галина Викторовна

доцент кафедры «Управление качеством и технологии сервиса», ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет сервиса», Россия, г. Тольятти, gady-galina@yandex.ru

Самарина Евгения Аликовна

аспирант, ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа

Сафина Елена Александровна

аспирант, ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа, elena_safina2012@mail.ru

Смильгина К.Л.

магистрант, ГБОУ ВО «Башкирская академия государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан», Россия, г. Уфа

Тимирьянова Венера Маратовна

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление на предприятиях торговли и общественного питания» Уфимского института (филиала), ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», Россия, г. Уфа, 79174073127@mail.ru

Токтамышева Юлия Семеновна

ассистент кафедры «Макроэкономическое развитие и государственное управление», Институт экономики, финансов и бизнеса, ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет», Россия, г. Уфа

Уоский Владимир Николаевич

доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономические науки», УО «Минский государственный лингвистический университет», Республика Беларусь, г. Минск, usosky@tut.by

Худяев Павел Викторович

аспирант, ФГБОУ ВО «Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления», Россия, г. Улан-Удэ, ditmor@mail.ru

Хураמיшина Эльвина Рахимзяновна

аспирант кафедры «Экономика и менеджмент», ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», Россия, г. Уфа, elvinaz1989@mail.ru

Шишкин Михаил Владиславович

доктор экономических наук, профессор кафедры «История экономики и экономической мысли» экономического факультета, ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет», Россия, г. Санкт-Петербург, m.shishkin@spbu.ru

Юсупов Касим Назифович

доктор экономических наук, профессор кафедры «Макроэкономическое развитие и государственное управление», Институт экономики, финансов и бизнеса, ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет», Россия, г. Уфа

Янгиров Азат Вазирович

доктор экономических наук, заведующий кафедрой «Макроэкономическое развитие и государственное управление», Институт экономики, финансов и бизнеса, ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет», Россия, г. Уфа, jangirovav@list.ru

ABOUT THE AUTHORS**Al Garbavi H.R.**

postgraduate student, Ufa state University of economics and service, Russia, Ufa

Ahunov Rustem R.

candidate of economic sciences, docent, DBA, director of the Institute of economics, finance and business, Bashkir state University, Russia, Ufa, akhunov@list.ru

Ambartsumyan Sargis G.

postgraduate student of the department «Finance and credit», East-Siberian state University of technologies and management, Russia, Ulan-Ude, sargis-88@mail.ru

Batalova Nelya T.

candidate of economic Sciences, associate professor, department of «Finance and banking», Ufa state University of economics and service, Russia, Ufa, finansykaf@yandex.ru

Blajenkova Natalya M.

doctor of economic sciences, professor, Ufa state university of economics and service, Russia, Ufa, fbd@ugues.ru

Gabidullina Jelina V.

candidate of economic sciences, docent of the department «Regional economy and management», Ufa state university of economics and service, Russia, Ufa, elya_gabi@mail.ru

Galiev Gali T.

doctor of sociological sciences, professor, director of Institute, Ufa state university of economics and service, Russia, Ufa, ggaliev@narod.ru

Galiullina Valerija V.

undergraduate, Ufa state university of economics and service, Russia, Ufa, valerijagaliullina@rambler.ru

Gimaev Ildar Z.

candidate of sociological sciences, the Institute for training trade Union cadres, Russia, Ufa, gimaev@yandex.ru

Hudyaev Pavel V.

postgraduate student, East-Siberian state university of technologies and management, Russia, Ulan-Ude, ditmor@mail.ru

Huramshina Elvina R.

postgraduate student of the Department «Economics and management», Ufa state university of economics and service, Russia, Ufa, elvinaz1989@mail.ru

Iskhakova Rita F.

candidate of philological sciences, associate professor in the department «English for geological and geographical specialties», St. Petersburg state university, Russia, St. Petersburg, ritaiskhakova@gmail.com

Iskhakova Familya S.

candidate of pedagogical sciences, associate professor of the department «History department, psychology and pedagogy», Ufa state university of economics and service, Russia, Ufa, ipp@ugues.ru

Ivanenko Larisa V.

doctor of economic sciences, professor of the chair «Management of human resources», Samara state aerospace University academician S.P. Korolev, Russia, Samara, ivanenko_lv@mail.ru

Kazyhanov Ruslan R.

postgraduate student, research Institute of economics and management, Ufa state university of economics and service, Russia, Ufa, ckrsp@yandex.ru

Leonova Leyla B.

candidate of technical sciences, associate professor, Ural federal university named after first President of Russia B.N. Yeltsin, Russia, Ekaterinburg, lel.leo@mail.ru

Malikov Rustam I.

doctor of economic sciences, professor, head of chair «Economy and management», Ufa state university of economics and service, Russia, Ufa, malikovri@rambler.ru

Mamatelashvili Olga V.

candidate of economic sciences, professor, head of department «Accounting, analysis, audit and statistics», Ufa state university of economics and service, Russia, Ufa, mar3169@yandex.ru

Misko Oleg N.

doctor of economic sciences, professor of the department «History of economics and economic thought», St. Petersburg state university, Russia, St. Petersburg, o.misko@spbu.ru

Neucheva Milana Yu.

candidate of economic sciences, associate professor, chair «Economic theory and socio-economic policy», Bashkir Academy of state service and management under the Head of the Republic of Bashkortostan, Ufa, neucheva@mail.ru

Nuriev Bulat D.

candidate of philosophical sciences, associate professor of the department «History, psychology and pedagogy», Ufa state university of economics and service, Russia, Ufa, ipp@ugues.ru

Petrova Anastasia D.

postgraduate student of the department «Finance and banking», Ufa state university of economics and service, Russia, Ufa, sskt@ugues.ru

Raduhina Galina V.

associate professor of the department «Quality management and technology service», Volga state university of service, Russia, Togliatti, rady-galina@yandex.ru

Samarina Evgenya A.

graduate student, Ufa state university of economics and service, Russia, Ufa

Safina Elena A.

postgraduate student, Ufa state university of economics and service, Russia, Ufa, elena_safina2012@mail.ru

Shishkin Mikhail V.

doctor of economic sciences, professor of the department «History of economics and economic thought», St. Petersburg state university, Russia, St. Petersburg, m.shishkin@spbu.ru

Smilgina K.L.

graduate student, Bashkir academy of state service and management under the President of the Republic of Bashkortostan, Russia, Ufa

Timiryanova Venera M.

candidate of economic sciences, associate professor of department «Economy and management at enterprises of trade and public catering», Ufa institute (branch) «REU them. G.V. Plekhanov», Russia, Ufa, 79174073127@mail.ru

Toktamysheva Yulia S.

assistant of the department of «Macroeconomic development and public administration», Institute of Economics, Finance and business, Bashkir state university, Russia, Ufa

Usosky Vladimir N.

doctor of economic sciences, professor, department of «Economics», Minsk state linguistic university, Republic of Belarus, Minsk, usosky@tut.by

Valiev Shamil Z.

doctor of economic sciences, professor, head of Department «Regional economy and management», head of strategic development, Ufa state university of economics and service, Russia, Ufa, shzvaliev@mail.ru

Yangirov Azat V.

doctor of economic sciences, head of department of «Macroeconomic development and public administration», Institute of economics, finance and business, Bashkir state university, Russia, Ufa, jangirovav@list.ru

Yusupov Kasim N.

doctor of economic sciences, professor of «Macroeconomic development and public administration», Institute of economics, finance and business, Bashkir state university, Russia, Ufa

Zainasheva Zarima G.

doctor of economic sciences, professor of the Department «Regional economy and management», Ufa state university of economics and service, Russia, Ufa, zarema54@mail.ru

Zimin Alexander F.

doctor of economic sciences, professor of chair «Economy and management at enterprises of trade and public catering», Ufa Institute (branch) «REU them. G.V. Plekhanov», Russia, Ufa

**Требования к оформлению материалов,
предоставляемых для публикации в журнале:**

1. Статьи, предоставляемые авторами в журнал, должны соответствовать профилю журнала, обладать новизной, интересовать широкий круг научной общественности.
2. Редакция принимает к публикации только открытые материалы на русском и английском языках (для иностранных авторов).
3. Поля – 2,5 см с каждой стороны; шрифт – Times New Roman, кегль – 14, межстрочный интервал – полуторный; ссылки на литературу в квадратных скобках. При наличии ссылок список литературы обязателен (в порядке цитирования, в соответствии с ГОСТ 7.1-2003 или ГОСТ Р 7.05-2008).
4. В правом верхнем углу жирным курсивом: фамилия, имя, отчество авторов (обязательно полностью), ученая степень, ученое звание, должность, наименование организации (полностью), страна, город.
5. По центру, жирным шрифтом, заглавными буквами: название статьи. УДК – в правом верхнем углу.
6. В конце статьи укажите почтовый адрес с указанием индекса, фамилию и инициалы получателя (по этому адресу будет выслан журнал), телефон (мобильный), e-mail контактного лица. Файл со статьей оформить: Фамилия И.О.doc (или docx). Отправлять по адресу: uor-ugaes@mail.ru.
7. Обязательно прислать цветное фото авторов отдельным файлом (не менее 1 Мб и не более 5 Мб).
8. К статье должны быть приложены на русском и английском языках: название статьи, аннотация (не менее 150–240 слов, определяющих теоретическую ценность и практическую новизну статьи), ключевые слова (не менее 10), список литературы обязателен (не менее 8 источников).
9. Автор дает согласие на воспроизведение на безвозмездной основе в сети Интернет на сайте ФГБОУ ВО «УГУЭС» электронной версии своей статьи, опубликованной в журнале «Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия экономика».
10. Графический и табличный материал должен быть представлен в приложении к WORD. Например, Microsoft Graph, без использования сканирования; для диаграмм применять различную штриховку, размер шрифта 10 или 11 pt, математические формулы оформляются через редактор формул Microsoft Equation, а их нумерация проставляется с правой стороны. Таблицы подписываются 12-м шрифтом в правом верхнем углу, диаграммы, рисунки – по центру внизу.
11. Сокращение слов, имен и названий, как правило, не допускается. Разрешаются лишь общепринятые сокращения мер, физических, химических и математических величин и терминов и т. д.
12. Поступившие в редакцию статьи в обязательном порядке будут проходить рецензирование. Рецензии отклоненных работ высылаются авторам и содержат аргументированный отказ от публикации. В рецензиях работ, отправленных на доработку, указываются замечания к статье.
13. Все статьи, поступившие в редакцию, в обязательном порядке проходят проверку в системе «Антиплагиат». Для аспирантов, студентов, кандидатов наук допустимая норма заимствований – не более 25 %, для докторов наук, профессоров – не более 15 %.

Памятка авторам

В статье настоятельно рекомендуется:

- НЕ использовать табуляцию (клавиша Tab);
- НЕ устанавливать свои стили абзацев (кроме принятых по умолчанию);
- НЕ расставлять автоматические списки (при нумерации строк и абзацев);
- НЕ ставить двойные, тройные и т. д. пробелы между словами.

Рекомендуется применять в статье только один тип кавычек («») или (”).

Помнить о том, что необходимо различать дефис и тире. Тире выставляется сочетанием двух клавиш («Ctrl» + «-»).

Все цитаты в статье должны быть соотнесены со списком литературы, при прямом цитировании обязательно указывать номера страниц. Список литературы не следует смешивать с примечаниями, которые должны располагаться перед списком литературы.

Статьи, не соответствующие требованиям, отклоняются для доработки.

Requirements for the materials, provided for publication in the journal:

1. Articles provided by the authors in the Journal should match the profile of the magazine, are new, are interested in a wide range of scientific community.
2. Revision accepted for publication only open materials in Russian and English (for foreign authors).
3. Fields – 2.5 cm on each side; font – Times New Roman, font size – 14, line spacing – one and a half; References in square brackets. If there is a list of literature references is required (in order of citation in accordance with GOST 7.1-2003 or GOST R 7.05-2008).
4. In the upper right corner in bold italics: surname, name, patronymic of the author (certainly in full), academic degree, academic rank, position, name of organization (in full), country, city.
5. Centered, bold capital letters: title of the article. UDC – in the upper right corner.
6. At the end of the article, specify the e-mail address with ZIP code, name and initials of the recipient (the address will be sent to the magazine), telephone (mobile), e-mail the contact person. Article File Contents: Surname N.P.doc (or docx). Send to the address: uop-ugaes@mail.ru.
7. Be sure to send a color photo of the authors in a separate file (at least 1 MB and not more than 5 MB).
8. To the article must be accompanied by the Russian and English languages: the article title, abstract (150–240 words at least, determine the theoretical value and practical novelty of the article), keywords (at least 10), references required (at least 8 sources).
9. Author agrees to play free of charge on the Internet at the website FSEI HE «USUES» electronic version of his article published in the journal «Bulletin USUES. Science, education, economy. Series economy».
10. Graphical and tabular material should be presented in the annex to the WORD. For example, Microsoft Graph, without scanning; diagrams for applying a different shading, font size 10 or 11 pt, mathematical formulas are made through the formula editor Microsoft Equation, and their numbers stamped on the right side. Table signed by the 12th print in the upper right corner, diagrams, drawings – at the bottom center.
11. Reductions of words of names usually are not permitted. Allowed only standard abbreviations measures, physical, chemical and mathematical quantities and terms, etc.
12. Received articles will necessarily be reviewed. Reviews of rejected papers are sent to the authors and contain a reasoned rejection of the publication. In reviews of works sent for revision, specify comments on the article.
13. All articles received by the editorial compulsorily tested in the «Anti-plagiarism». For graduate students, candidates of sciences allowable rate loans – no more than 25% for doctors, professors – not more than 15%.

Memo to authors

The article is highly recommended:

- DO NOT use the tab key (Tab);
- DO NOT place your paragraph styles (other than the defaults);
- DO NOT set automatic lists (with line numbers and paragraphs);
- DO NOT put double, triple and so. D. The spaces between words.

Recommended in the article is only one type of quotes («») or (“”).

Remember that it is necessary to distinguish between hyphens and dashes. Dash exhibited a combination of two keys («Ctrl» + «-»).

All quotations in the article should be correlated with the list of literature, with direct quotations necessarily indicate page numbers. References should not be confused with the notes that must be placed before the bibliography.

Articles that do not meet the requirements will be rejected for revision.



ISSN 2307-5864



9 772307 586006