

Институт проблем рынка РАН  
Институт экономики РАН  
Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»

---

ISSN 2309-2076

# ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

# ECONOMIC SYSTEMS

Научный журнал  
Scientific Journal

Том 10 № 1 (36) – 2017  
Vol. 10 No 1 (36) – 2017



---

Москва  
2017

# ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

## Научный журнал

ISSN 2309-2076

Том 10. № 1 (36), 2017 г.

Издается с 2008 г.

Выходит 4 раза в год

### Учредители

Институт проблем рынка РАН

Институт экономики РАН

Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»

### Издатель

Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»

**Решением Президиума Высшей аттестационной комиссии (ВАК) Министерства образования и науки РФ журнал «Экономические системы» 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 по отрасли науки: 08.00.00 – экономические науки.**

Зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

Свидетельство о регистрации

ПИ № ФС 77-48713 от 28.02.2012 г.

Зарегистрирован Международным центром стандартной нумерации сериальных изданий (International Standard Serial Numbering — ISSN) с присвоением международного стандартного номера ISSN.

**Включен в базы данных Российского индекса научного цитирования (РИНЦ).**

Журнал распространяется по подписке. Подписной индекс: 41049 – каталог «Пресса России».

Публикуемые материалы прошли процедуру рецензирования и экспертного отбора.

Категория информационной продукции «16+».

**Главной целью научного журнала** является публикация результатов научно-исследовательской деятельности российских и зарубежных ученых по актуальным проблемам экономических наук следующих специальностей, входящих в Паспорта специальностей ВАК (экономические науки): 08.00.01 – Экономическая теория; 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством; 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит; 08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика; 08.00.13 – Математические и инструментальные методы экономики; 08.00.14 – Мировая экономика.

### Цели научного рецензируемого журнала:

– доведение до широкой научной общественности, государственных и предпринимательских структур результатов научно-исследовательской, научно-практической и экспериментальной деятельности российских и зарубежных ученых в области экономических наук;

– предоставление ученым и практикам возможности публиковать результаты собственных исследований;

– развитие научной полемики, способствующей открытости науки, широкому обсуждению опубликованных научных результатов и повышению качества проводимых научных исследований;

– привлечение внимания к наиболее актуальным проблемам и перспективным направлениям развития экономических наук;

– налаживание научных связей и обмена мнениями между исследователями различных регионов России, а также в рамках международного сотрудничества;

– поиск новых идей, научно обоснованных концепций и инновационных проектов для ускорения социально-экономического развития России и субъектов Российской Федерации.

Авторские права на публикуемые материалы принадлежат редакции журнала и авторам статей.

Позиция редакции не обязательно совпадает с мнением авторов.

Перепечатка материалов без разрешения редакции запрещена. При использовании материалов ссылка обязательна.

© Оформление, корректура, верстка, подготовка оригинал-макета: ООО «ИТК «Дашков и К°», 2017

## РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

### Главный редактор:

*Ларионов И.К.* – председатель редколлегии, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ.

### Шеф-редактор:

*Ларионова И.И.* – член Союза писателей РФ, ведущий научный сотрудник Центра системных исследований.

### Заместители главного редактора:

*Герасина О.Н.* – заместитель председателя редколлегии, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Центра системных исследований;

*Годунов И.В.* – кандидат экономических наук, доктор юридических наук, первый заместитель директора Института автоматизации проектирования Российской академии наук (ИАП РАН), член-корреспондент Российской академии образования (РАО).

### Члены редакционной коллегии:

*Дашков Л.П.* – доктор экономических наук, профессор, академик Российской академии естественных наук (РАЕН), генеральный директор Издательско-торговой корпорации «Дашков и К°»;

*Зиядуллаев Н.С.* – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института проблем рынка РАН;

*Новичков А.В.* – доктор экономических наук, профессор;

*Овчинников В.В.* – доктор технических наук, профессор;

*Павленко Ю.Г.* – доктор экономических наук, профессор, руководитель Центра социальной политики и гражданского общества Института экономики РАН;

*Федорова И.Ю.* – доктор экономических наук, профессор Департамента общественных финансов ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации».

### Ответственный секретарь:

*Хончев М.А.* – кандидат экономических наук, доцент.

## НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ СОВЕТ

### Председатель научно-методического совета:

*Сильвестров С.Н.* – доктор экономических наук, профессор, заслуженный экономист РФ.

### Члены научно-методического совета:

*Авдокушин Е.Ф.* – доктор экономических наук, профессор, руководитель Центра азиатских исследований Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова;

*Брагин Н.И.* – доктор экономических наук, профессор;

*Шутьков А.А.* – академик РАН.

## ЭКСПЕРТНО-РЕЦЕНЗИОННЫЙ СОВЕТ

### Председатель экспертно-рецензионного совета:

*Новичков В.И.* – доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ.

### Заместитель председателя

### экспертно-рецензионного совета:

*Лохмачев В.Ф.* – кандидат экономических наук, доцент.

### Члены экспертно-рецензионного совета:

*Герасина Ю.А.* – доктор экономических наук, доцент;

*Гуреева М.А.* – кандидат технических наук, доцент;

*Сальникова Т.С.* – кандидат экономических наук, доцент.

## СОВЕТ ЗАРУБЕЖНЫХ КОНСУЛЬТАНТОВ

### Председатель Совета зарубежных консультантов:

*Беляева И.Ю.* – доктор экономических наук, профессор.

### Члены Совета зарубежных консультантов:

*Иванова Екатерина* – доктор, научный сотрудник, Институт некоммерческого управления, Венский экономический университет, г. Вена, Австрия;

*Сеттлз Александр* – Ph.D, профессор Рутгерского университета, г. Ньюарк, США;

*О`Флинн Мэри* – профессор, руководитель кафедры корпоративных финансов, Дублинский институт технологии, г. Дублин, Ирландия.

# Содержание

## ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

**Ларионов И.К., Гуреева М.А.**

ИДЕОЛОГИЧЕСКАЯ И ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ  
РОССИИ – ВЫЗОВЫ И ОТВЕТЫ ..... 10

**Степанов А.А., Савина М.В., Золотарева А.Ф.**

КОНЦЕПЦИЯ МЕНЕДЖМЕНТА XXI ВЕКА – ХАОС-МЕНЕДЖМЕНТ ..... 15

**Орлова Н.Л.**

НОВЫЕ ПОДХОДЫ К МЕТОДОЛОГИИ АНАЛИЗА РЕСУРСНЫХ СВЯЗЕЙ  
В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ ..... 19

**Колесникова О.В., Ребрикова Н.В.**

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ИМИДЖА ПРОДУКТА  
НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ ..... 24

## ТРУД И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА

**Новичков А.В.**

ВСЕОБЩИЙ ЗАКОН ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ПРОПОРЦИОНАЛЬНОСТИ  
КАК ОСНОВА ИЗМЕРЕНИЯ КОЛИЧЕСТВА ТРУДА И ЕГО РЕЗУЛЬТАТОВ ..... 29

**Новичков А.В.**

МЕТОД СОПОСТАВЛЕНИЯ ПРИ КОЛИЧЕСТВЕННОМ ИЗМЕРЕНИИ ТРУДА  
И ЕГО РЕЗУЛЬТАТОВ ..... 33

**Ехлакова Е.А.**

МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТРУДА, СОБСТВЕННОСТИ И ГОСУДАРСТВА В ПРОЦЕССЕ  
ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО ВЫСОКОГО УРОВНЯ ЖИЗНИ ..... 35

**Рудакова Е.Н., Степанов А.А.**

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ  
ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ ..... 40

**Фрумина С.В.**

ЭТАПЫ СОЗДАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ СИСТЕМЫ АКТУАРНОГО ОЦЕНИВАНИЯ  
И РЕГУЛИРОВАНИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ,  
УПРАВЛЯЮЩИХ СРЕДСТВАМИ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ ..... 43

**Козлова Н.П.**

РАЗВИТИЕ ВОЛОНТЕРСКОГО ДВИЖЕНИЯ В РОССИИ ..... 46

## ИННОВАЦИИ, ИНВЕСТИЦИИ, ИНФРАСТРУКТУРА

**Буров М.П.**

ИНСТРУМЕНТЫ АКТИВИЗАЦИИ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ  
В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ ..... 49

**Плеханов С.В.**

СИНЕРГЕТИКО-ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОДХОД К ИНВЕСТИЦИЯМ  
В РАЗВИТИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ..... 52

**Кунанбаева К.Б.**

МЕТОДИКА ФОРМАЛИЗАЦИИ СТАТУСА ГРАДООБРАЗУЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ..... 55

## НАЛОГИ, ФИНАНСЫ, КРЕДИТОВАНИЕ

**Федорова И.Ю., Радостева М.В., Калашникова О.В.**

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ  
УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ БЮДЖЕТОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ..... 61

|   |    |
|---|----|
| <b>Косов М.Е.</b><br>СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ<br>ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ. .... | 65 |
| <b>Дятлова О.В.</b><br>МЕРЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ .....                           | 67 |
| <b>Стоянова Р.А.</b><br>ФАКТОРЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА КРЕДИТОВАНИЯ<br>ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ .....       | 70 |

## АНАЛИЗ, ДИАГНОСТИКА, УПРАВЛЕНИЕ

|  |    |
|--|----|
| <b>Нахратова Е.Е., Зотова А.И.</b><br>РАЗРАБОТКА И ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ ПРОВЕДЕНИЯ<br>ПОЛНОГО SWOT-АНАЛИЗА .....                                | 73 |
| <b>Бабаян Я.В., Жуков Б.М.</b><br>ДИАГНОСТИКА СОСТОЯНИЯ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ<br>РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В КОНТЕКСТЕ ЕЕ ВЛИЯНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ..... | 78 |
| <b>Гаджалиева Э.Я., Козлова Н.П.</b><br>СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ КАК ОБЩАЯ ФУНКЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ. ....  | 83 |

## ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ И ГОСРЕГУЛИРОВАНИЕ

|  |    |
|--|----|
| <b>Буздалина О.Б.</b><br>ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ<br>СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ..... | 86 |
| <b>Федорова И.Ю.</b><br>ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ЗАКУПКИ КАК СЛОЖНАЯ СТРУКТУРНО<br>И ФУНКЦИОНАЛЬНО ОРГАНИЗОВАННАЯ СИСТЕМА .....                     | 91 |

## МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА, ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

|   |     |
|---|-----|
| <b>Андропова Н.Э.</b><br>МИРОВАЯ ФИНАНСОВАЯ АРХИТЕКТУРА КАК ГЛОБАЛЬНЫЙ ДЕМОКРАТИЧНЫЙ «ПРОЕКТ»<br>УСИЛЕНИЯ СТАБИЛЬНОСТИ МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ ..... | 96  |
| <b>Лентнер Ч., Жарночай С. Дж., Земан З.</b><br>НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ, ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ И БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА<br>В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ. ....                 | 99  |
| <b>Lentner Csaba, Zsarnóczai Sándor J., Zéman Zoltán</b><br>TAXATION, GOVERNMENTAL DEBT AND BUDGET IN THE EUROPEAN UNION. ....                          | 105 |
| <b>Дашков Л.П., Вьюник А.В.</b><br>ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА .....   | 110 |
| <b>Килячков Н.А.</b><br>МОДЕЛЬ КОНКУРЕНТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ДВУХ КОНТРАГЕНТОВ<br>И ПРОБЛЕМА ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ НА ГАИТИ .....                             | 114 |

# ECONOMIC SYSTEMS

## Scientific Journal

ISSN 2309-2076

Volume 10. No. 1 (36), 2017  
Published since 2008  
(4 issues a year)

### Founders

Market problems Institute of RAS  
Institute of Economy (RAS)  
Publishing and Trading Corporation «Dashkov and K»

### Publisher

Publishing and Trading Corporation «Dashkov and K»

---

**By the decision of the Presidium of the Higher attestation Commission (VAK) of the Ministry of education and science of the Russian Federation the journal «Communicology» is included in the list of peer-reviewed scientific editions of VAK, in which should be published basic scientific results of theses on competition of a scientific degree of a candidate of sciences, on competition of a scientific degree of a doctor of sciences by branches of science: 08.00.00 – economic sciences.**

The journal is registered by the Federal Service for Supervision in the Sphere of Telecom, Information Technologies and Mass Communications (ROSKOM-NADZOR).

PI certificate number

FS77-48713 from 02.28.2012.

Registered by the International Standard Serial Number International Centre and awarded with international standard number of ISSN.

**The journal is included in the data bases of the Russian Index of Scientific Citation (RSCI).**

The journal is distributed by subscription. Subscription index: 41049, in the union catalog «Press of Russia».

Published materials have undergone peer review procedure and expert recruitment.

Information product category «16+».

**The main goal of the scientific journal** is publication of results of the scientific-research activity of Russian and foreign scientists on topical problems of economic sciences by following branches of science included in passports of scientific specialties of VAK: 08.00.01 – economic theory; 08.00.05 – economy and management of a national economy; 08.00.10 – finance, money circulation and credit; 08.00.12 – accounting and statistics; 08.00.13 – mathematical and instrumental methods of economics; 08.00.14 – the world economy.

### Goals of the scientific peer-reviewed journal:

– conveying results of the scientific-research, scientific-practical and experimental activity of Russian and foreign scientists in economics (main trends) to the broad scientific community, government and business structures;

– providing scientists and practitioners with the possibility of publication of the results of researches;

– developing an open scientific disputes contributing to the openness of science, wide discussion of published scientific results and increase of dissertation researches quality;

– attracting of attention to the most urgent issues and perspective trends of development of the economic sciences;

– searching for new ideas, science-based concepts and innovative projects to accelerate social-economic development of Russia and the entities of the Russian Federation.

Copyrights to the published materials belong to the editors of the journal and the authors of articles.

The editorial position does not necessarily coincide with the opinion of the authors.

Reprinting without permission of the publisher is prohibited. Using materials reference is obligatory.

## EDITORIAL BOARD OF THE JOURNAL

### Chief Editor:

*Larionov I.K.*, chairman of the editorial board, doctor of economic sciences, professor, honored science worker of RF.

### Editor-in-chief:

*Larionova I.I.*, member of the Union of Russian Writers, leading researcher in the Center for System Studies.

### Deputies of the editor-in-chief:

*Gerasina O.N.*, vice chairman of the editorial board, doctor of economic sciences, professor, main researcher in the Center for System Studies;

*Godunov I.V.*, candidate of economic sciences, doctor of law, first deputy director of the IAP RAS, corresponding member of RAE.

### Editorial board:

*Dashkov L.P.*, doctor of economic sciences, professor, academician of RAS, General Director of Publishing and Trading Corporation «Dashkov & K»;

*Ziyadullaev N.S.*, doctor of economic sciences, professor, main researcher in the Market problems Institute of RAS;

*Novichkov A.V.*, doctor of economic sciences, professor;

*Ovchinnikov V.V.*, doctor of technical sciences, professor;

*Pavlenko Yu.G.*, doctor of technical sciences, professor, head of the Center for Social Policy and Civil Society of the Institute of Economics, RAS;

*Fedorova I.Yu.*, doctor of economic sciences, professor of the Public Finance Department, Finance University under the Government of the Russian Federation.

### Executive secretary:

*Honchev M.A.*, candidate of economic sciences, associate professor.

## SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL COUNCIL

### Chairman of scientific and methodological council:

*Silvestrov S.N.*, doctor of economic sciences, professor, honored economist of the Russian Federation.

### Members of scientific and methodological council:

*Avdokushin E.F.*, doctor of economic sciences, professor, head of the Center of Asian and African Studies, Lomonosov Moscow State University;

*Bragin N.I.*, doctor of economic sciences, professor;

*Shut'kov A.A.*, academician of RAS.

## EXPERT REVIEW BOARD

### Chairman of expert review board:

*Novichkov A.V.*, doctor of economic sciences, professor.

### Deputy chairman of expert review board:

*Lohmachev V.F.*, candidate of economic sciences, associate professor.

### Members of expert review board:

*Gerasina Yu.A.*, doctor of economic sciences, associate professor;

*Gureeva M.A.*, candidate of technical sciences, associate professor;

*Sal'nikova T.S.*, candidate of economic sciences, associate professor.

## FOREIGN EDITORIAL COUNCIL

### Chairman of foreign editorial council

*Belyaeva I.Yu.*, doctor of economic sciences, professor.

### Members of foreign editorial council:

*Ivanova Ekaterina*, doctor, researcher, Vienna University of Economics and Business, Vienna, Austria;

*Settles Alexander*, doctor of philosophy, professor or Rutgers University, Newark, USA;

*O'Flynn Mary*, professor, Head of Corporate Finance department, Dublin Institute of Technology, Dublin, Ireland.

# Contents

## THEORY AND METHODOLOGY

**Larionov I.K., Gureyeva M.A.**

THE IDEOLOGICAL AND ORGANIZATIONAL-MANAGERIAL SECURITY RUSSIA-CHALLENGES AND RESPONSES ..... 10

**Stepanov A.A., Savina M.V., Zolotareva A.F.**

THE 21st CENTURY MANAGEMENT CONCEPT – CHAOS MANAGEMENT ..... 15

**Orlova N.L.**

NEW APPROACHES TO THE METHODOLOGY OF RESOURCE RELATIONS ANALYSIS IN THE GLOBAL ECONOMY ..... 19

**Kolesnikova O.V., Rebrikova N.V.**

THE MAIN APPROACHES TO THE FORMATION OF THE IMAGE OF THE PRODUCT ON THE RUSSIAN MARKET OF TELECOMMUNICATION SERVICES ..... 24

## LABOR AND SOCIAL SPHERE

**Novichkov A.V.**

THE UNIVERSAL LAW OF ECONOMIC QUANTITATIVE PROPORTIONALITY AS THE BASIS FOR MEASURING THE AMOUNT OF WORK AND ITS RESULTS ..... 29

**Novichkov A.V.**

THE MATCHING METHOD IN THE QUANTITATIVE MEASUREMENT OF LABOR AND ITS RESULTS ..... 33

**Ekhlakova E.A.**

MECHANISM OF INTERACTION OF LABOR, PROPERTY AND THE STATE IN SUSTAINABLE HIGH QUALITY OF LIFE ..... 35

**Rudakova E.N., Stepanov A.A.**

IMPROVEMENT OF PREPARATION OF ADMINISTRATIVE SHOTS FOR CONSUMER COOPERATION ..... 40

**Frumina S.V.**

THE STAGES OF CREATION IN THE RUSSIAN FEDERATION SYSTEM OF ACTUARIAL ASSESSMENT AND REGULATION OF PRIVATE PENSION FUNDS ..... 43

**Kozlova N.P.**

THE DEVELOPMENT OF THE VOLUNTEER MOVEMENT IN RUSSIA ..... 46

## INNOVATION, INVESTMENT, INFRASTRUCTURE

**Burov M.P.**

TOOLS TO INTENSIFY SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL PROCESSES IN THE INVESTMENT AND CONSTRUCTION SPHERE ..... 49

**Plekhanov S.V.**

SINERGETIKA-REPRODUCTIVE APPROACH TO INVESTING IN THE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL INFRASTRUCTURE ..... 52

**Kunanbaeva K.B.**

METHODOLOGY FOR THE FORMALIZATION OF THE STATUS OF TOWN FORMING ORGANIZATIONS ..... 55

## TAXES, FINANCES, CREDITING

**Fedorova I.Yu., Radosteva M.V., Kalashnikova O.V.**

METHODOLOGY OF ASSESSING THE TAX BURDEN AS AN EFFECTIVE TOOL FOR MANAGING BUDGET REVENUES IN MODERN CONDITIONS ..... 61

|   |    |
|---|----|
| <b>Kosov M.E.</b>   |    |
| TAX REGULATION IMPROVEMENT OF TRANSFER PRICING IN RUSSIA .....  | 65 |
| <b>Diatlova O.V.</b>  |    |
| ACCOUNTABILITY MEASURES BASED ON THE RESULTS OF FINANCIAL CONTROL .....                                     | 67 |
| <b>Stoyanova R.A.</b>   |    |
| FACTORS AND TRENDS OF DEVELOPMENT OF THE CREDIT MARKET OF LEGAL ENTITIES<br>IN THE RUSSIAN FEDERATION ..... | 70 |

### ANALYSIS, DIAGNOSTICS, MANAGEMENT

|  |    |
|--|----|
| <b>Nakhratova E.E., Zotova A.I.</b>  |    |
| THE DEVELOPMENT AND ADOPTION OF MANAGEMENT DECISIONS BASED ON A FULL<br>SWOT ANALYSIS .....  | 73 |
| <b>Babayan Ya.V., Zhukov B.M.</b>  |    |
| DIAGNOSTICS OF THE CONDITION OF THE EXISTING INSTITUTIONAL ENVIRONMENT<br>OF REGIONAL DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF ITS IMPACT ON EFFICIENCY ..... | 78 |
| <b>Gadzhaliyeva E.Ya., Kozlova N.P.</b>  |    |
| STRATEGIC MARKETING AS A GENERAL MANAGEMENT FUNCTION .....   | 83 |

### ECONOMIC MECHANISM AND STATE REGULATION

|   |    |
|---|----|
| <b>Buzdalina O.B.</b>   |    |
| IMPROVING THE EFFICIENCY OF STATE FINANCIAL SUPPORT OF SUBJECTS OF SMALL<br>BUSINESS IN MODERN CONDITIONS ..... | 86 |
| <b>Fedorova I.Yu.</b>   |    |
| STATE AND MUNICIPAL PURCHASES AS A COMPLEX STRUCTURALLY AND FUNCTIONALLY<br>ORGANIZED SYSTEM .....              | 91 |

### WORLD ECONOMY, FOREIGN EXPERIENCE

|   |     |
|---|-----|
| <b>Andronova N.E.</b>   |     |
| THE GLOBAL FINANCIAL ARCHITECTURE AS A GLOBAL DEMOCRATIC "PROJECT"<br>OF STRENGTHENING OF THE STABILITY OF THE WORLD FINANCIAL SYSTEM ..... | 96  |
| <b>Lentner Csaba, Zsarnóczyai Sándor J., Zéman Zoltán</b>   |     |
| TAXATION, GOVERNMENTAL DEBT AND BUDGET IN THE EUROPEAN UNION (RUSSIAN) .....  | 99  |
| <b>Lentner Csaba, Zsarnóczyai Sándor J., Zéman Zoltán</b>   |     |
| TAXATION, GOVERNMENTAL DEBT AND BUDGET IN THE EUROPEAN UNION (ENGLISH) .....  | 105 |
| <b>Dashkov L.P., V'yunik A.V.</b>   |     |
| FOREIGN EXPERIENCE OF HOTEL BUSINESS ORGANIZATION .....   | 110 |
| <b>Kilyachkov N.A.</b>  |     |
| MODEL OF COMPETITIVE INTERACTION OF TWO COUNTER-AGENTS<br>AND LAND USE PROBLEM ON HAITI .....   | 114 |

# ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

## ИДЕОЛОГИЧЕСКАЯ И ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ – ВЫЗОВЫ И ОТВЕТЫ

Ларионов И.К., Гуреева М.А.

ЛАРИОНОВ Игорь Константинович – доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, научный руководитель Центра системных исследований.

ГУРЕЕВА Марина Алексеевна – кандидат технических наук, доцент, ведущий научный сотрудник Центра системных исследований.

**Аннотация.** Выделены и охарактеризованы идеологический и организационно-экономический аспекты безопасности Российского государства, представлены и обоснованы рекомендации по ее обеспечению в русле стратегических перспектив развития страны и мира.

**Ключевые слова:** государство, угрозы, безопасность, экономика, организация, управление, идеология, глобализация, ловушка, капкан, синергия, развитие.

В 2017 году наша (не эта, как ее называют некоторые публицисты) страна оказалась на развилке истории. В данный момент мы находимся в некотором неустойчивом равновесии между двумя несовместимыми (но пока совмещаемыми благодаря искусству «ручного управления») направлениями развития: а) укрепление обороноспособности, с техническим перевооружением армии, обеспечением внутренней и внешней безопасности государства, проведение внешней политики на ее укрепление (действия на Украине и в Сирии предотвратили процесс создания аналога нацистской Германии, с натравливанием этого нового монстра, но под новой мировоззренческой маской, сначала на Россию, а затем и на Китай, по аналогии с развязыванием Второй мировой войны; б) проведение в экономике так называемого либерального курса по двойным стандартам неоконсерватизма–монетаризма, который нанес ущерб экономике страны в первые четыре года рыночных реформ (1991–1996 гг.) больший, чем потери за годы Великой Отечественной войны, после чего этот курс продолжает висеть тяжелой гирей на всем последующем экономическом развитии России, временно демонтированный (на 8 месяцев) Е.М. Примаковым и В.С. Герасенко, но потом вновь возвращенный, а затем несколько ослабленный в период 2000-х годов.

Очевидно, что бесконечно долго балансировать между антагонистическими направлениями развития не удастся. Одно из направлений должно взять верх. Тогда начнется цепная реакция ускоренного развития в одном из двух альтернативных направлений: социально-экономическое возрождение России на фундаменте духовности и нравственности или распад нашей страны, являющейся главным препятствием на пути сил, претендующих на тотальное мировое господство.

Что нужно делать, чтобы 2017 год принес народу России долгожданную благодать?

Прежде чем ответить на этот вопрос, следует обратить внимание на необходимость преодоления целого комплекса духовно-психологических ловушек всемирно-исторического значения.

*Ловушка 1* (она уже преодолена подавляющим большинством народа, но в ее плену продолжает пребывать преобладающая часть либеральной интеллигенции, которая сегодня заполняет собой вершину официально признанного экспертного сообщества, готовящего проекты законодательных актов и постановлений Правительства РФ). Речь идет о мифологическом уповании на то, что встроившись в русло западной цивилизации, следуя за США и Западной Европой, народ страны получит зажиточную жизнь, а она сама встроится в число самых развитых стран мира. Именно на этой вере в светлое будущее, на базе идей демократии, свободы, рынка, прав личности взамен несостоявшегося рая на фундаменталистских идеях коммунизма, опороченных тотальным бюрократизмом, безудержным атеизмом, коррупцией и застоем, архитекторы политико-экономических событий определяли развитие России в 90-е годы без достаточно мощного сопротивления народа. Не будем останавливаться на этой ловушке во избежание разжевывания и доказывания очевидного.

*Ловушка 2* связана с запутыванием личности человека между идеальным и фактическим. Идеи, оторванные от фактов, превращаются в пустые фантазии. Однако весь созданный людьми мир фактов когда-то давно был миром идей, обитавших в сознании человека. Чтобы развиваться в положительном направлении, людям нужны идеи. Идеи носят и воплощают конкретные люди, но они, будучи многуровневыми и многогранными, далеко не идеальны целиком, как каждый в отдельности, так и в их объединении в организации, сообщества, партии. Через идеи земными людьми правит Небо, а через анти-идеи – преисподняя. Не понимая соотношения идеального и фактического, люди легко становятся предметом злонамеренных спекуляций и манипуляций. Особенно это очевидно с подвигом народа в Великой Отечественной войне и попытками низвести его на нет через тенденциозную подборку отдельно взятых фактов. Слава Богу, по отношению к нашей Победе 1945 года это очевидно для всего народа, а вот относительно других событий нашей истории мы до очевидности еще не доросли.

Нитью Ариадны, выводящей из лабиринта ловушек, связанных с диалектикой идей и фактов, является различие между Идеями (они принадлежат Небу) и людьми в качестве их носителей, принадлежащих земле, но реализующих на ней то, что исходит от Неба, всегда не идеально и не до конца, но конец в истории и не нужен. Перед ним приходит новая идея. И так без конца. Завершение идеи может наступить только вместе с концом самого мира. Сказанное выше конкретизируется на примерах.

Начнем с Карла Маркса, учение которого предопределило развитие России (СССР) в период 1917–1991 гг. К. Маркс, с одной стороны, был действительно великий ученый, изучавший экономику и с позиций логики Кабаллы (учение древних о матрице идей, запечатленных во всевозможных событиях и фактах мироздания), и в духе диалектики, с различием сущности и явлений, предстающих в динамике через взаимодействие соответствующих форм. Тем самым К. Маркс в отношении к экономике преодолел болезнь человеческой цивилизации последних двух тысячелетий в целом и ее науки в частности, заключающуюся в одностороннем крене в экстравертность при забвении интравертности. Ведь Кабалла и диалектика – продукт интравертного знания. Другое дело, что К. Маркс в своем личностном мировоззрении оказался сам в ловушке экстравертности, посчитав вместе с естественной наукой его времени, будто индивидуальное «Я» человека, его воля, сознание, чувствование являются функциями биологического мозга, а не нисходят с Неба на Землю. Отсюда К. Маркс свел сущность человека к его биосоциальной природе – сгусток общественных, социальных отношений, носителем которых является биологический организм. Как следствие, личность человека – это продукт воздействия на него системы социально-экономических отношений. Достаточно изменить эту систему – изменится человек. На этом постулате в СССР пытались создать нового коммунистического человека. Это – анти-идея. Она порочная в своей основе. Личность только части людей формируется под воздействием окружающих их условий. У других людей личность формируется в качестве противодействия окружающей их среде. Эмоционально это понимал К. Маркс, видя смысл жизни в борьбе.

По отношению к К. Марксу современная экономическая наука в лице ее мейнстрима на Западе и в России сделала шаг назад. Это явилось следствием уклонения всей официальной науки в экстравертность при забвении интравертности. Экстравертная наука базируется на следующем: а) дробное разделение труда; б) решение проблем (задач) чисто эмпирически (методом тыка); в) накопление в огромных количествах информации о фактах, не охватываемых никем персонально, соответственно структурируемых в формальные системы, с игнорированием их осмысления; г) обработка информации о фактах при помощи формальной (мертвой, механистической) математики, при игнорировании живой математики смыслов (смысл – результат взаимодействия Бога и человека, он, в принципе, недоступен компьютеру, соответственно, знание и могущество смыслов на порядок превосходят знание компьютеризированной информации, аналогично превосходству Знания Бога над знанием людей, объявивших ему войну и решивших построить башню до Неба (карты Таро), где молния с неба ударяет в вершину башни, которая в наши дни выстраивается при помощи электронного мозга, претендующего на всевластие над людьми, но который элементарно выгорает на нет от излучения Солнца (оно живое!), а также от лучевого оружия более низкого порядка); д) построение при помощи инженерии и технологий все более сложных и развитых механизмов (но никогда не достигающих до уровня смыслов), в том числе научных приборов, что приводит к постижению все новых фактов мироздания, знание которых используется для создания еще более развитых машин и т.д., до тех пор пока с Неба не ударит молния, когда люди открывают наконец для себя ЛЕСТНИЦУ СМЫСЛОВ, а башню техники ограничат задачами земного комфорта и освоения физического космического пространства, притом что стержнем этого освоения станет именно лестница смыслов, выводящая на постижение ЖИВОГО КОСМОСА, а не просто механического освоения его чисто внешних, физико-химических (астрофизических) оболочек.

Пагубность односторонней экстравертности официальной науки в целом сказывается негативно на современной экономической науке по следующим линиям: 1) она эмпирико-математически изучает факты за длительные отрезки времени (циклы длительностью 50 лет и т.д.); 2) выводятся имевшие место в прошлом эмпирические зависимости, возводимые в ранг абсолютных законов экономики, аналогично законам физики и химии (когда эти законы опровергаются реальной жизнью, наука вступает в ступор, как это было с явлением стагфляции в конце 70-х – начале 80-х гг. XX в.); 3) создаются математические модели оптимизации хозяйственных решений, что предопределяет сведение всех сложных и разнокачественных элементов хозяйства к единой мере, каковой служат деньги, что автоматически предполагает служение экономики не людям, а цели накопления денег победителями конкурентной борьбы, которых в конечном итоге становится очень мало и которые, в конечном итоге, вступают в монопольный сговор и делят власть над миром между собой, уже вопреки оптимизации математиков, развязывая мировые войны на пути к мировому господству в качестве способа нейтрализации краха различного рода финансовых пирамид (сейчас к порогу такого краха подошла ФРС США); 4) в качестве будущего человечеству предлагается тотальная система электронных денег, контролируемая единым расчетным центром (примет эстафету от ФРС), с управлением через сверхкомпьютеризацию всеми видами работ и сделок купли-продажи, при полной атомизации каждого потребителя и производителя в отдельности, в сочетании с неотвратимым контролем за всей жизнедеятельностью каждого человека, каждый шаг которого, а особенно контакты, фиксируется в информационных сетях и контролируется через них; в такой системе не будет места воровству и коррупции, но будет много хуже – тотальная власть над человечеством, когда штаб глобального тоталитаризма не захочет делить власть с независимыми коррупционерами и ворами, крупными и мелкими (примечательно, в такой системе электронных расчетов все деньги мира монополизируются в едином центре); при отсутствии денег, в виде наличности, у отдельно взятого человека – ведь деньги дают их обладателю власть, а тоталитария не хочет делиться властью ни с кем персонально, утверждая абсолютную власть сверхденег во главе с избранными, претендующими на бессмертие, через научно-технический прогресс, генерируемый экстравертной наукой; 5) даже в современной биржевой торговле многие решения о спекулятивно-посреднических сделках принимают компьютерные программы; 6) при нарастающей роботизации рабочих мест 90% рабочей силы в мире, даже в обозримой перспективе, оказывается невостребованной, на что архитекторы миропорядка официально разводят руками, говоря с деланной наивностью ребенка: «мы не знаем, что делать», подразумевая, однако, что на Земле нужно оставить 0,5–1 млрд жителей, в том числе малочисленных господ (в телах биороботов и мутантов) и всех остальных, которым позволяется жить в качестве рабов и которые комплектуются не из граждан богатых государств, а преимущественно бедных стран, где рабочая сила дешевле; 7) при всем этом ликвидируются институты семьи, государства, частной собственности, передаваемой по наследству (без института семьи она теряет смысл).

Теперь вернемся к К. Марксу. Он, вместе с Ф. Энгельсом, тоже был за ликвидацию денег, семьи, частной собственности, государства, за прямой продуктообмен, управляемый плановым путем из единого центра. Учение К. Маркса распространилось по всему миру благодаря поддержке и финансированию со стороны глобальной олигархии, у которой на пути стояли классические империи, включая Австро-Венгрию, Германию, Россию. В угоду олигархии К. Маркс сместил центр тяжести краеугольного движущего противоречия че-

ловеческого общества. В действительности это противоречие заключается в непримиримости двух типов людей – тех, кто видит смысл жизни в самовыражении своего глубинного творчески-созидательного потенциала в соответствии с внутренним призванием на базе профессионализма (для большинства таким призванием является рождение и воспитание детей при развитии навыков мастерства в своем деле), и тех, кто хочет потреблять в неограниченном количестве власть, престиж, богатство за счет занятия соответствующего места в иерархии человеческих взаимоотношений, достигаемого любым доступным способом, без каких-либо моральных и нравственных ограничений. Назовем первый тип положительным, второй – отрицательным. Среди капиталистов присутствуют оба типа, олицетворяемые фигурами Генри Форда и Джорджа Сороса.

И среди наемных работников люди, при всем их разнообразии, делятся на два типа, со знаками «+» и «-». Для поступательного прогрессивного развития общества люди положительные, из капиталистов и из рабочих, должны объединяться и вести борьбу на вытеснение людей негативных, которых немало как в среде капиталистов, так и в среде работников наемного труда. Но вместо этого К. Маркс предложил разделить все общество на капиталистов и рабочий класс, со всеми вытекающими из этого событиями. При этом К. Маркс, развивая и конкретизируя свои знаменитые формулы ( $T - D - T$ ;  $D - T$ ,  $Sp$ ,  $Rc...T' - D'$ ), начисто проигнорировал формулу  $D - \text{власть} - D'$ , в соответствии с которой в глобальном масштабе, через механизм международной коррупции во главе с олигархатом, строится весь спекулятивно-посреднический бизнес планетарного масштаба, с развязыванием социальных революций и войн. К. Маркс оставил в тени различие между спекулятивно-посредническим и производительным капиталом, проигнорировал синергетический эффект, создаваемый капиталистом-предпринимателем в качестве источника прибавочного продукта, сделав односторонний крен на прибавочную стоимость. К. Маркс, дав правильные определения ОПЗТ и стоимости, оставил без конкретизации вопрос о роли полезности и конкретности труда, чтобы не подрывать фундамент своей теории прибавочной стоимости.

Итак, в К. Марксе необходимо различать два лица – лицо великого ученого, без которого не понять законов и механизмов экономики (от него экономическая теория мейнстрима ушла не вперед, а откатилась назад), и лицо идеолога, толкающего человечество в пропасть. Соответственно, и в коммунизме в качестве красного проекта преобразования человечества нужно видеть и положительные, и отрицательные моменты.

Аналогично следует относиться и к В.И. Ленину. С одной стороны, он великий мастер политико-экономической диалектики, создатель теории империализма в качестве надстройки над классическим капитализмом. Эту сторону его наследия, безусловно, следует использовать. Но с другой – положительное не должно затемнять воинственный атеизм и неразборчивость средств в достижении цели, предательства России в период Первой мировой войны, в угоду мифическим целям победы мирового пролетариата. Отрицательно относиться к этой стороне деятельности В.И. Ленина, нужно все же отдать ему должное в том, что он, вопреки Л.Д. Троцкому и его команде, не бросил Россию в жертву идее мировой пролетарской революции.

Особую сложность представляет собой взвешенная оценка роли И.В. Сталина в нашей истории. Здесь нужно различать И.В. Сталина как: а) реального человека (в юности тонкая, глубокая личность, пишущая стихи на уровне поэта с даром мирового значения); б) революционера-функционера ВКПб; в) мифологическую личность с двумя разными образами (30–50-х годов и последующую, основанную на кле-

ветнических измышлениях Н.С. Хрущева, который по праву может считаться прародителем вируса деградации, приведшего к распаду великую державу в 1991 г.); г) историческую фигуру, которая бросила вызов тотальному глобализаторам, под руководством которой страна за два десятилетия прошла путь нескольких десятилетий развития науки, образования, индустрии, одержала Великую Победу, создала ракетно-ядерный щит.

Если в юридическом отношении основателем Советского государства является В.И. Ленин, то в отношении превращения нашей страны в действительно Великую Державу, население которой прирастало, а не убывало, как в эпоху Петра I, отцом-основателем является именно И.В. Сталин. Все последующие лидеры государства шли по этапам деградации великого наследия, которое параллельно наращивалось усилиями лучших представителей народа, в качестве продолжателей тренда развития, запущенного в эпоху И.В. Сталина, все более и более гасимого правителями, по своему уровню явно недостойными возглавлять Великую Державу. При всем этом набирал свою силу закон деградации руководящих кадров в тотально-мобилизационной системе управления, оправданной в годы войны и чрезвычайных обстоятельств, но неприемлемой для мирного периода развития, обеспеченного нашей стране наличием ракетно-ядерного щита.

Преодолевая ловушку 2, каждый человек в отдельности, народ в целом в лице руководителей и всей его массы, учится разделять идеи и факты, видеть в событиях истории и олицетворяющих их личностях стороны положительные и отрицательные. Здесь преодоление ловушки 2 смыкается с преодолением ловушки 3.

*Ловушка 3* выражается в стремлении все свое представить в светлых красках, рисуя своих противников сугубо в негативных тонах. Данная ловушка отличается особым коварством. Избегая ее, легко не увидеть реального врага и пасть его жертвой. В период противостояния СССР и США в обеих странах с позиции Благодати Бога, Духа и Истины были свои светлые и темные стороны, положительные люди боролись с отрицательными, но при этом идеологи каждой страны объявляли своего соперника Империей Зла. В 1991 году произошла мировая трагедия. В результате предательства высшего руководства КПСС, СССР распался, а США, восторжествовав победу в холодной войне, взяли курс на осуществление давно вождельного мирового господства, притом что победившему олигархату показалось весьма заманчивым заменить высокооплачиваемую рабочую силу Северной Америки и Западной Европы дешевой рабочей силой из стран третьего мира. Через эту замену США и ЕС вступили на скользкую дорогу деградации собственного народонаселения, параллельно осуществляя разграбление всей территории бывшего советского блока, в сочетании с ликвидацией экономического и оборонного потенциала бывших социалистических стран в качестве удушения конкурента, при экономическом геноциде их народонаселения. В результате в обители Зла в полном (а не только половинчатом) значении стали превращаться и Россия 90-х годов, и США вместе с ЕС, что породило силы сопротивления как в нашей стране, так и в США.

Избегая ловушки 3, нам необходимо видеть и хорошее, и плохое, как внутри себя, так и во вне, стремиться к кооперации хорошего в России и остальном мире, при совместной борьбе с плохим как у нас, так и за рубежом.

При этом нужно стремиться к синергии положительных начал, с нейтрализацией негативных, в рыночно-капиталистических и планомерно-распределительных методах и механизмах хозяйствования, ориентируясь на создание интегрированной (смешанной) системы хозяйствования, развитие института государственно-общественно-частного парт-

нерства в качестве организационно-управленческой основы народного хозяйства страны, но так, чтобы в этом партнерстве сочетались положительные свойства государства, общества, частной инициативы с нейтрализацией их негативных свойств, остерегаясь синтеза их негативных качеств во избежание партнерства с отрицательным знаком.

*Ловушка 4.* Подмена необходимых и целесообразных преобразований в обществе, государстве, экономике, что достигается следованием «золотому правилу» нужного действия в нужном месте в нужное время со стороны людей, сочетающих талант, компетентность и властные полномочия, эмитацией преобразований, пусть даже очень нужных и полезных, оформленных в качестве законов, указов, постановлений и т.п., спускаемых исполнителям на нижние этажи управления, когда все новации бюрократизируются, с выхолащиванием их положительной сущности и с добавлением частных деталей в пользу корыстных намерений исполнителей.

Политико-экономическая жизнь современной России, в отличие от ловушек индивидуального и общественного сознания, охарактеризованных выше, находится в РЕАЛЬНОМ КАПКАНЕ, который описывается *алгоритмом заколдованного круга*. Все дело в том, что нашей стране необходимо совершить ряд последовательных действий по возрождению ее экономики с опорой на стабильность государственной власти, притом что такие действия изначально подрывают эту стабильность. Ведь она основана на консенсусе ряда политико-экономических сил, в то время как требуемые самой жизнью шаги нарушают интересы этих сил, что, в свою очередь, подрывает их консенсус, на котором держится стабильность власти.

Предлагается, в духе и русле преодоления раскола российского общества, возникшего в 1917 году, приведшего к революции и гражданской войне, возродить одновременно, на новом витке истории положительные элементы и монархической, и советской систем управления, включая государственное планирование экономики (но с нейтрализацией недостатков, при стабильности отношений собственности, но с их умеренной точечной коррекцией). Этому соответствует превращение народного хозяйства России в мегакорпорацию, действующую в масштабе мирового хозяйства в соответствии с национально-государственными интересами, применяющую методы корпоративного стратегического управления и планирования.

При рассмотрении нашей рекомендации следует учитывать нижеследующие моменты.

1. Аппарат государственной власти, будучи в своей сущности институтом консенсуса разного рода и форм корпораций (церквей, профессиональных сообществ, силовых ведомств, финансово-промышленных групп и др.), следует дополнить *особым синергетизирующим звеном – межведомственным координатором внутренней и внешней политики государства* (МКВВПГ) во всех важнейших сферах его жизнедеятельности, включая, помимо прочего, экономику, образование, культуру, социальную защиту населения и др. МКВВПГ должен обладать дееспособным аналитически-информационным аппаратом, со штатом порядка 10–15 тыс. специалистов, функционирующим на началах государственно-частного партнерства. Оперативное руководство МКВВПГ должно быть подотчетно исключительно главе государства.

2. В числе функций МКВВПГ – научно-методическое и организационно-управленческое обеспечение разработки стратегического плана развития народного хозяйства России с горизонтом в 50 лет, при конкретизации обобщающих показателей (индикаторов) при помощи соответствующих проектов и программ, с горизонтом в 3 года, 5 и 10 лет.

3. При возрождении на качественно новой основе народнохозяйственного планирования, нужно заменить прежний

подход, когда группа экспертов разрабатывает план, а потом он многократно корректируется с поправкой на ход выполнения (стадион в Петербурге строили 10 лет, первоначальная смета выросла постепенно с 8 до 41 млрд руб., после чего остались недоделки, требующие дополнительных затрат) *на подход в виде четко отлаженной процедуры взаимодействия планирующего (программирующего, проектирующего) центра и непосредственно реализующих плановые задания исполнителей*. Кадры, осуществляющие такое обновленное планирование, нужно бережно растить при поддержке государства, а саму систему народнохозяйственного планирования строить поэтапно, в меру отбора и проверки в деле ответственных кадров плановиков. Начинать нужно с точечных проектов и программ, что уже делается в оборонной науке и промышленности, в духе «ручного управления». Постепенно из такого точечного управления будет формироваться система народнохозяйственного планирования, охватывающего не только оборонное и экспортное производство, но и другие отрасли.

4. В реформировании управления российской экономикой особое внимание надо обратить на опасность деятельности так называемых эффективных менеджеров, представленных обычно молодыми энергичными карьеристами, готовыми с плеча принимать кажущиеся им рациональные решения, при отсутствии реального жизненного опыта и недостаточной профессиональной компетенции. Особенно негативно такие менеджеры показали себя в реформировании сфер науки, образования, а также и здравоохранения. При этом руководители-администраторы поставили себя над генераторами идей и высококлассными специалистами в качестве привилегированных надсмотрщиков, с оплатой труда в разы (если не в десятки раз) большей, с мелочным нормированием и контролем труда действительно творческих работников, которые в науке и образовании, причем при действительно разумной организации, должны быть на 1-м месте, а не на 2-м. Главной функцией руководителей-администраторов должно быть создание условий для творчески-созидательного труда на фундаменте высокого профессионализма.

Примечательно, что при всей диаметральной противоположности государственников-патриотов и рыночников-либералов, копирующих Запад, в идейном плане, в аспекте практического управления, менеджеры обоих идеологических направлений ведут одну и ту же политику на практике, исходя из принципа выжать возможно больше труда за возможно меньшую его оплату из каждого отдельно взятого работника, но при создании синекур для родственников или близких вышестоящего начальства.

5. В условиях санкций против России, при инициированном США снижении мировых цен на нефть, на фоне вызревающего мирового кризиса, российские олигархи потеряли значительную часть своих привычных доходов, что в русле сохранения консенсуса между ними вызвало политику перераспределения реальных денежных доходов основной массы населения в пользу олигархических структур. Такая политика резко сокращает внутренний рынок, увеличивает безработицу, разоряет малое и среднее предпринимательство. Главе российского государства, наделенного исключительными полномочиями, жизненно необходимо для сохранения страны и ее народа (его терпение не бесконечно) ограничивать аппетиты олигархических структур, не допуская вытеснения малых и средних предприятий в сфере розничной торговли в угоду монопольным интересам крупных торговых сетей.

6. Коррупция во всем мире, не только в России, с международными центрами в США, Великобритании, Саудовской Аравии и др., является главным препятствием действительно прогрессивных социально-экономических преобразований в интересах народа. Для победы над коррупцией необ-

ходимо: а) чтобы борьбу с ней возглавили люди, исповедующие принцип «честь дороже жизни»; б) сужение сферы коррупционных отношений за счет совершенствования законодательства, в русле приведения его в соответствие со здравым смыслом, что в корне подрывает коррупцию компенсационного порядка, нейтрализующего недостатки, особенно искусственные барьеры, нормативно-правового регулирования хозяйственной деятельности; в) для ослабления злонамеренной коррупции создавать в обществе такие условия, при которых честное исполнение своих служебных обязанностей было бы экономически более привлекательно, чем коррупционное обогащение, которое должно стать крайне рискованным и предельно наказуемым, в категории измены Родине, с полной конфискацией имущества, в том числе переданного в собственность другим членам семьи.

7. В самом общем виде экономика – это отношения людей по поводу производства, распределения, обмена, потребления благ, реализуемые через учет, анализ, оценку факторов производства, нахождение разумных схем их комбинирования, реализуемых в практической воспроизводственной деятельности. При этом здоровая экономика служит здоровым интересам людей, а больная экономика – интересам меньшинства, закомплексованного на личной власти, престиже, богатстве. Если больная экономика зиждется на отношениях людей по принципу «цель оправдывает средства», то здоровая экономика может зародиться, формироваться, развиваться только на фундаменте живой нравственности. Ее основой в России служат ведущие религиозные конфессии. В данной связи, главе государства было бы весьма целесообразно создать при себе Совет религиозных конфессий России, с представлением каждой из них количества голосов пропорционально числу верующих. Этот Совет следовало бы нацелить на проведение духовно-нравственной экспертизы всех существенно значимых для страны нормативно-правовых актов, с правом вето на любой законопроект или нормативный документ правительства.

Наши рекомендации предлагается осуществлять не неолевостаринским наскаком, а поэтапно, в форме цепной реакции саморазвития, по инициативе снизу и с поддержкой просветленной волей сверху, когда путь на ключевые должности в государстве открывается выходцам из народа, обладающим внутренним даром творчески-созидательной деятельности. При этом особую значимость приобретает сфера воспитания и образования человека. Руководство этой сферой – особый вопрос, требующий специального рассмотрения.

### Источники

1. Экономическая теория, экономические системы: формирование и развитие / под ред. И.К. Ларионова, С.Н. Сильвестрова. М.: ИТК «Дашков и К°», 2017.
2. Экономическая система России, стратегия развития / под ред. И.К. Ларионова, С.Н. Сильвестрова. М.: ИТК «Дашков и К°», 2017.
3. Антикризисное управление / под ред. И.К. Ларионова. М.: ИТК «Дашков и К°», 2017.
4. Институциональная экономика / под ред. И.К. Ларионова. М.: ИТК «Дашков и К°», 2017.
5. Годунов И.В., Ларионов И.К. Синергия образования, философия, право, управление, экономика. М.: ИВЦ «Маркетинг», 2017.
6. Гуреева М.А. Экономическая безопасность системы многоуровневого общественного воспроизводства в период глобальных трансформационных процессов. М.: ИТК «Дашков и К°», 2017.
7. Защита интеллектуальной собственности / под ред. И.К. Ларионова, М.А. Гуреевой, В.В. Овчинникова. М.: ИТК «Дашков и К°», 2010.

## THE IDEOLOGICAL AND ORGANIZATIONAL-MANAGERIAL SECURITY RUSSIA-CHALLENGES AND RESPONSES

LARIONOV I.K. – doctor of economic sciences, Professor, honored science worker of RF, Scientific Director of the Center for systems research.

GUREYEVA M.A. – candidate of technical sciences, Associate Professor, senior researcher at the Center for systems research.

**Abstract.** Highlighted and described the ideological and organizational-economic aspects of security of the Russian State, presented and justified recommendations for its provision in line with the strategic prospects for the country and the world.

**Keywords:** government, threats, security, economy, organization, management, ideology, globalization, trap, trap, synergy development.

# КОНЦЕПЦИЯ МЕНЕДЖМЕНТА XXI ВЕКА – ХАОС-МЕНЕДЖМЕНТ

Степанов А.А., Савина М.В., Золотарева А.Ф.

СТЕПАНОВ Александр Аннатович – доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и финансов, Московский городской педагогический университет.

E-mail: step-916@yandex.ru

САВИНА Маргарита Витальевна – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и предпринимательства, Российский государственный социальный университет.

E-mail: marg.savina@yandex.ru

ЗОЛОТАРЕВА Альбина Фаниловна – кандидат экономических наук, директор филиала «Котельники», Международный университет природы, общества и человека «Дубна». Филиал «Котельники».

**Аннотация.** В статье раскрыты теоретические, методологические и методические вопросы формирования моделей управляемого хаоса в кризисных условиях социально-экономического развития. Авторами выявлены особенности, принципы и закономерности формирования концепции хаос-менеджмента. Представлены возможности и целесообразность применения теории хаоса в современном менеджменте. В соответствии с авторской концепцией хаос в социально-экономическом развитии предприятий и организаций рассматривается как непознанная закономерность, познав которую можно использовать в качестве инструмента повышения их эффективности. Обоснованы задачи, принципы и этапы разработки мероприятий по реализации концепции управляемого хаоса в качестве инструмента повышения эффективности социально-экономического развития предприятий на основе применения методологии креативно-системного анализа.

**Ключевые слова:** концепции хаоса; управляемый хаос; хаос-менеджмент; принципы, закономерности хаос-менеджмента; инструменты и методы управляемого хаоса; эффективность хаос-менеджмента.

**Введение.** Распространение социально-экономического и финансового кризиса во многом способствует возникновению и развитию на предприятиях и в организациях состояния хаоса и неразберихи. В этих условиях возрастают значение и роль эффективного управления развитием организаций, способного противодействовать проявлениям хаоса.

Однако используемые в настоящее время в практике управления предприятиями и организациями управленческие модели, как в нашей стране, так и за рубежом, не отвечают новым реалиям. Очевидно, что эффективное управление развитием предприятий и организаций в условиях неразберихи и хаоса состояния экономики сегодняшнего дня может быть реализовано лишь на основе изучения и практического использования современных научно обоснованных представлений о хаос-менеджменте [1].

Современные управленческие концепции хаос-менеджмента должны быть направлены на решение принципиально новых задач и выработку управленческих решений, способных обеспечить выход предприятий и организаций из состояния хаоса, а в дальнейшем и обеспечить высокие темпы развития.

Необходимость разработки теоретико-методологических основ хаос-менеджмента обусловлена еще и тем, что современная теория классического менеджмента, построенная на принципах предсказуемости, уже не в полной мере соответствует реалиям XXI века, когда хаос становится все более типичным явлением.

**Основной раздел.** В современных условиях хаос для многих компаний, предприятий и учреждений становится обыч-

ным явлением. Во многих из них неуверенность и беспорядок – постоянная практика.

Распространению хаоса в различных организациях способствуют перманентно возникающие кризисные явления, турбулентность протекающих социально-экономических процессов, учащающиеся кризисные ситуации, ускоряющиеся темпы внедрения достижений научно-технического прогресса и смены поколений технологических новаций и другие причины.

Потенциальные возможности возникновения ситуаций хаоса и форс-мажора в значительной степени определяются направлением деятельности организаций, компаний и предприятий (например, в творческих организациях хаос в большей степени является неотъемлемой составляющей процесса их функционирования, в то время как в организациях, таких, например, как подразделения Министерства по чрезвычайным ситуациям, возможность возникновения хаоса должна быть снижена до минимума) [2].

К другим факторами развития хаоса в современных организациях относятся:

- значительная доля постоянно появляющихся для управленческого персонала непредвиденных задач;
- отсутствие четко налаженного механизма взаимодействия между сотрудниками, что приводит к постоянному отвлечению их от выполнения основных задач по различным незначительным поводам;
- отсутствие четких заданий и планов, а также низкая исполнительская дисциплина их выполнения;
- собственно хаотичность стиля управления руководителями, перенос этого стиля на режим работы подчиненных (аврал, цейтнот и т.д.) и, как следствие, потеря контроля над ситуацией и многое другое [2].

Возникает вопрос, как справиться с нарастающей хаотичностью в деятельности организаций и можно ли этот хронический недостаток превратить в преимущество?

На этот вопрос ответ дает концепция хаос-менеджмента как одного из направлений современной управленческой науки.

Что же такое хаос?

Существуют различные точки зрения на содержание понятия «хаос».

Так, древнегреческая мифология и философия характеризовали хаос как беспорядочную материю, неорганизованную стихию, существующую в мировом пространстве.

Современная наука часто трактует хаос как отсутствие порядка, беспорядок, неразбериху, путаницу, нагромождение и т.п., то есть состояние «броуновского движения», характеризующегося неопределенностью и приводящего к непредсказуемым последствиям [3].

В противоположность концепции хаоса как беспорядка в настоящее время имеется и другая точка зрения, рассматри-

вающая хаос как «нерасшифрованный порядок». В соответствии с данной гипотезой хаос существует в наших головах, и в силу ограниченности наших возможностей сегодня мы не в состоянии его вычислить. Следовательно, для того чтобы с ним справиться, его необходимо расшифровать [4; 5].

*Сущность и содержание хаоса рассматриваются и в других управленческих концепциях.*

*Так, существует точка зрения, в соответствии с которой хаос в динамических социально-экономических системах рассматривается как ограниченная случайность, где даже минимальные изменения в среде могут принести глобальные трансформации на микро- и макроуровнях. При этом состоянии хаоса прогнозируемо и управляемо в краткосрочной перспективе [6; 7].*

Другая концепция рассматривает хаос как один из жизненных циклов трансформации социально-экономических систем, перехода их из одного качественного состояния в другое. На этом основании выдвигается гипотеза о том, что, познав закономерности поведенческих моделей хаоса, можно использовать их в качестве эффективного инструмента управления. А постоянно повторяющийся хаос можно использовать как один из эффективных приемов управления в условиях непредсказуемости и неопределенности.

Таким образом, если хаос рассматривать как случайность, нерасшифрованную и непонятную перспективу, закономерность, которую необходимо расшифровать как стимул к развитию, то порядок – это есть способность рассчитать эту перспективу. И пока хаос существует, есть и стимул к развитию и созданию образа как продукта творчества, ибо все возникает из некоего хаоса как чего-то непонятного, а дальше начинает обрывать нюансами, деталями и создается законченный образ как новый порядок. И соответственно, хаос может рассматриваться как высшая степень порядка [8].

Возможность и целесообразность применения теории хаоса в современном менеджменте основывается на следующих исходных положениях.

Во-первых, одним из принципиальных противоречий теории современного менеджмента является противоречие, с одной стороны, между предсказуемостью и управляемостью социально-экономических систем, с другой – их хаотичностью, которая стала одной из преобладающих характеристик.

Во-вторых, хаос в социально-экономических системах не означает прекращения их существования. В процессе трансформации хаоса они приобретают иное качество.

В-третьих, хаос социально-экономических систем в значительной степени подчиняется определенным закономерностям, так называемым поведенческим моделям хаоса.

В-четвертых, наличие небольших изменений в социально-экономической системе может приводить к весьма радикальным последствиям.

В-пятых, даже незначительные изменения, в том числе в результате хорошо продуманных действий, вызывают нарушения сложившегося порядка, что приводит к существенным изменениям в поведении и развитии социально-экономических систем.

Отсюда очевидно, что хаос можно использовать как эффективный инструмент управления организациями. Этим инструментом является хаос-менеджмент.

Необходимость использования на практике в концепциях управления предприятиями хаос-менеджмента является актуальной как в нашей стране, так и за рубежом [9]. И это, безусловно, ставит вопрос о переосмыслении и уточнении ряда постулатов теории управления.

Прежде всего необходимо уточнить понятие хаос-менеджмента.

Хаос-менеджмент представляет собой управление организацией по преодолению хаоса в ее социально-эко-

номическом развитии. По своему содержанию хаос-менеджмент – это набор специальных инструментов и методов, при помощи которых состояние хаоса рассматривается не как отсутствие порядка, беспорядок или неразбериха, а как потенциальная возможность, открывающая новые перспективы эффективного социально-экономического развития на основе перехода к новой модели построения и функционирования организации.

Главной целью хаос-менеджмента является познание хаоса как трансформационного явления, процесса, состояния неопределенности и непредсказуемости социально-экономического развития и на этой основе разработка мероприятий по повышению эффективности развития организации.

Методологической основой формирования современной концепции управляемого хаоса – хаос-менеджмента – является креативно-системный анализ.

Креативно-системный анализ предназначен для разработки нестандартных управленческих решений «...как в целях стратегического развития, так и преодоления постоянно возникающих чрезвычайных и кризисных ситуаций, когда требуется найти и реализовать принципиально новые пути выживания...» [10. С. 42–45].

Креативно-системный анализ дает возможность принимать правильные управленческие решения в нестандартных ситуациях и позволяет «синхронизировать состояние управляемой организации с реалиями условий непредсказуемости и хаоса. Этот эффект... достигается на основе использования творческого потенциала... инструментов, методов и технологий принятия нестандартных управленческих решений» [11].

Именно методология креативно-системного анализа способна обеспечить формирование эффективных систем управления хаосом на предприятиях и в организациях народного хозяйства. С ее помощью при разработке систем управления в условиях хаоса могут быть решены следующие задачи:

- 1) определены свойственные конкретному предприятию специфические хаос-процессы;
- 2) выявлены проблемы и недостатки сложившейся системы управления в условиях хаоса;
- 3) уточнены креативные технологии и методы, цели и содержание постановки задачи создания управленческой модели хаос-менеджмента на предприятии.

Важным этапом формирования современной концепции хаос-менеджмента является обоснование принципов использования хаос-менеджмента в практике управления организациями.

Обобщение отечественного и зарубежного опыта показывает, что такими основными принципами должны являться:

- принцип постоянной реализации оперативного экспресс-анализа и контроля, предполагающего постоянную группировку оперативных краткосрочных целей и задач по времени их решения, с учетом наличия или поиска необходимых ресурсов и ответственных за эти мероприятия. Для этого может быть использован старый прием ежедневного проведения так называемых оперативных совещаний-летучек;
- принцип сбалансированности и соотношения объемов предстоящих задач и необходимого времени для их реализации в процессе планирования мероприятий хаос-менеджмента. В этих целях в процессе планирования времени для реализации мероприятий хаос-менеджмента необходимо предусматривать выделение так называемого резервного времени на решение внезапно возникающих форс-мажорных обстоятельств. Причем подобного рода алгоритм должен иметь постоянное место в процессе выполнения текущей управленческой работы;
- принцип реального взаимодействия управленческого персонала между собой и другими членами организации для

решения возникающих форс-мажорных обстоятельств. В этих целях целесообразно использовать так называемый прием «стандарта взаимодействия», который позволяет организованно справиться с непредвиденно возникающими проблемами на основе эффективного взаимодействия;

– принцип выполнения в первую очередь приоритетных задач и др.

Представляется, что применение креативно-системного анализа в концепции хаос-менеджмента должно осуществляться по следующим основным этапам:

Этап 1. Определение состояния хаоса в организации. В процессе выявления и оценки состояния хаоса в организации на основе креативно-системного анализа должны быть определены признаки-индикаторы, позволяющие оценить состояние имеющих место хаос-процессов.

Этап 2. Выявление изменений основных параметров деятельности организации, характеризующих состояние хаоса. Оценка негативных и позитивных состояний, параметров и результатов проявления хаос-процессов в организации. Этот этап основывается на систематическом проведении контроля и экспресс-анализа текущей ситуации. В процессе такого экспресс-анализа на основе использования показателей-индикаторов, отражающих признаки хаос-процессов, необходимо проанализировать и выявить ключевые проблемы и факторы, определяющие их развитие.

Этап 3. Выявление потенциальных возможностей и преимуществ использования хаос-характеристик организации в разработке новой эффективной модели ее развития.

Этап 4. Экспертная оценка возможных тенденций развития организации, преодоление состояния кризиса и хаоса.

Этап 5. Выявление закономерностей поведенческой модели хаоса в целях использования их в качестве эффективного инструмента хаос-менеджмента.

Этап 6. Сравнительный анализ возможных характеристик развития организации при сопоставлении дохаосного и пост-хаосного состояния.

Этап 7. Обоснование модели эффективного управления хаосом как инструмента повышения эффективности развития организации.

В соответствии с концепцией управляемого хаоса в организациях возникает необходимость в постоянной корректировке программ мероприятий хаос-менеджмента в режиме реального времени и корректировки в процессе управления деятельностью персонала. Такой подход дает возможность не просто противостоять ситуации хаоса, но и в значительной мере заранее предупредить такие ситуации либо определить пути и мероприятия по ликвидации хаос-процессов.

В этой связи очевидно, что важнейшим теоретико-методологическим вопросом разработки концепции хаос-менеджмента является определение его основных задач в соответствии с особенностями этапов формирования в организациях системы хаос-менеджмента.

Таковыми основными задачами хаос-менеджмента должны являться:

Задача I. Осуществление постоянного мониторинга возникновения ситуаций хаоса. Разработка и реализация программ-мероприятий хаос-менеджмента упреждающего характера, направленных на предотвращение причин возникновения хаосных ситуаций.

Задача II. Разработка и осуществление мероприятий, обеспечивающих готовность организаций к возникновению ситуаций проявления хаоса. Здесь речь идет о разработке и осуществлении наиболее вероятных сценариев развития хаоса и соответствующих мероприятий по смягчению и предупреждению его последствий;

Задача III. Осуществление оперативных действий по проведению антихаосных мероприятий, введения чрезвычайного режима хаос-менеджмента на основе оперативной информации. Реализация мероприятий оперативного хаос-менеджмента. Контроль за ходом освоения мероприятий хаос-менеджмента.

Задача IV. Разработка и реализация мероприятий, целью которых является ликвидация и преодоление негативных последствий хаоса. Данная задача направлена на восстановление нормального функционирования организации.

**Заключение.** В данной статье лишь обозначены основные вопросы, которые предстоит решить современной управленческой науке в процессе формирования концепции хаос-менеджмента.

Очевидно, что создание эффективной системы хаос-менеджмента на предприятиях и в организациях требует глубокой и широкомасштабной проработки широкого круга как теоретических, так и методологических вопросов разработки научно обоснованной концепции использования хаоса в качестве инструмента повышения эффективности социально-экономического развития. К таким вопросам должны быть отнесены прежде всего:

1) разработка ряда теоретических положений хаос-менеджмента и прежде всего исследование сущности, содержания и форм проявления современного хаос-менеджмента;

2) разработка научно обоснованной классификации и типизации хаос-процессов в организациях;

3) разработка методических рекомендаций по выявлению и оценке уровня состояния хаоса в организации, а также методических принципов, признаков-индикаторов оценки их состояния;

4) разработка теоретико-методических положений использования креативно-системного анализа как конструктивного инструмента познания и превращения состояния хаоса в мощный фактор социально-экономического развития организации;

5) разработка критериев и системы показателей комплексной оценки эффективности хаос-менеджмента на предприятиях и в организациях в современных условиях, а также ряда других теоретико-методологических проблем.

## Источники

1. *Ekonomia w dobie XXI wieku*, red. E. Gąsiorowska, M. Burżacka, R. Dzik, wyd. PWSZ w Ciechanowie, Ciechanów 2014, monografia, publikacja recenzowana
2. Чуба Виталий. Управление хаосом // Управление компанией. 2006. № 5. URL: <http://www.management.com.ua/hrm/hrm157.html> (дата обращения: 02.09.2016).
3. Значение слова «хаос». URL: <http://tolslovar.ru/h339.html> (дата обращения: 01.08.2016).
4. <http://kinotom.com/recenziya-na-film-vrag-enemy.html> (дата обращения 02.09.2016).
5. <http://bookmix.ru/review.phtml?rid=112826&from=ipost> (дата обращения 02.09.2016).
6. Детерминированный хаос // Большая энциклопедия нефти и газа. <http://www.ngpedia.ru/id573549p1.html> (дата обращения: 02.08.2016).
7. Lorenz Edward N. Atmospheric predictability as revealed by naturally occurring analogues. *Journal of the Atmospheric Sciences*. 26 (4): 636–646. Bibcode:1969JAtS...26..636L. doi:10.1175/1520-0469(1969)26<636:APARBN>2.0.CO;2. (дата обращения: 02.09.2016).
8. <https://forum.sakh.com/?sub=1093702> (дата обращения: 12.11.2016).
9. Przychocka I. Model biznesowy jako innowacyjne narzędzie zarządzania, [w:] A. Mariański (red.), *Przedsiębiorczy Menedżer Przedsiębiorczej Organizacji. Nowoczesne tendencje w nauce oraz*

w praktyce organizacji i zarządzania, Wydawnictwo Społecznej Akademii Nauk, Łódź 2013, s. 73-86.

10. Мастер креативного менеджмента: Учебное пособие / А.А. Степанов, М.В. Савина, И.А. Степанов и др. М., 2016.

11. Степанов А.А., Савина М.В., Степанов И.А. Концепция экстрим-менеджмента в современной теории управления // Управление экономическими системами. Электронный научный журнал. 2015. № 10.

## THE 21ST CENTURY MANAGEMENT CONCEPT – CHAOS MANAGEMENT

STEPANOV Alexander Annayarovich – Doctor of Economics, Professor of the Department of World Economy and Finance, Moscow City Pedagogical University.

E-mail: step-916@yandex.ru

SAVINA Margarita Vitalievna – Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Economics and Business (Russian State Social University).

E-mail: marg.savina@yandex.ru

ZOLOTAREVA Albina Fanilovna – Ph.D. of Economic Sciences, Director of the branch “Kotelniki”, International university of the nature, society and person “Dubna”. Kotelniki branch.

**Abstract.** In article theoretical, methodological and methodical issues of forming of models of the managed chaos in crisis conditions of social and economic development are opened. Authors revealed features, the principles and regularities of forming of the concept chaos management. Opportunities and feasibility of application of the theory of chaos in modern management are opened. According to the author’s concept chaos in social and economic development of the entities and organizations is considered as unknown regularity, having learned which it is possible to use as the instrument of increase in their efficiency. Tasks, the principles and development stages of actions for implementation of the concept of the managed chaos as the instrument of increase in efficiency of social and economic development of the entities on the basis of application of methodology of the creative and system analysis are proved.

**Keywords:** concepts of chaos, the managed chaos, chaos management, the principles, regularities chaos management, tools and methods of the managed chaos, efficiency chaos management.

# НОВЫЕ ПОДХОДЫ К МЕТОДОЛОГИИ АНАЛИЗА РЕСУРСНЫХ СВЯЗЕЙ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Орлова Н.Л.

ОРЛОВА Наталья Леонидовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент Департамента мировой экономики и мировых финансов Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Россия.

E-mail: nladlerova@gmail.com

**Аннотация.** Глобалистика и ее центральное ядро – геоэкономика – предъявили особые требования к ресурсной составляющей глобальных и локальных геоэкономических проектов. Речь идет о консолидации национальных и глобальных ресурсов в целях развития всех участников мирового товарного оборота, а для этого необходима отправная методологическая база в целях поиска такой консолидации, а также, на этой основе, построение методологии анализа ресурсных связей. Автор рассматривает эти вопросы с позиций геоэкономического подхода.

**Ключевые слова:** ресурс, ресурсные связи, мировой доход, геогенезис, интеллектуальный ресурс, образовательный ресурс, геоэкономическая карта ресурсной среды, ресурсная пирамида, ресурсный геоэкономический проект.

## Введение

Конкурентные преимущества экономик стран, интеграционных объединений, отдельных отраслей и сфер производства в современных условиях развития мировой экономики и международных экономических отношений существенным образом зависят от функционирования всех звеньев цепочки накопления стоимости, которые привлекают целую гамму ресурсов. Вместе с тем следует заметить наличие “среды”, в которой действуют данные воспроизводственные системы, сближая и способствуя взаимопроникновению национальных воспроизводственных систем под влиянием глобальной экономики. Здесь необходимо особо подчеркнуть некоторые важные черты и признаки особого вида ресурсов, которые “обитают” в экономической среде и создают тот гигантский потенциал, содействующий четкому функционированию системных ресурсных блоков. Иными словами, это своего рода “ресурсная окраска” среды. Ресурсные блоки среды, оставаясь в контексте общей средовой ауры для системных ресурсных блоков (а к ним можно отнести сырьевой, трудовой, инновационный, информационный, транспортно-коммуникационный, производственный, геофинансовый, политический, геостратегический, цивилизационный, экологический, интеграционный, культурологический ресурсы), в то же время вступают с ними в тесное взаимодействие через систему прямых или обратных связей.

Ресурсные связи в современной мировой экономике обернулись в подпространственную форму глобализационной системы, методом познания которой стал геогенезис – пространственно-философская методология осознания, восприятия и отображения мира. Как представляется, именно с его позиций целесообразно обозначить исходную базу методологии анализа ресурсных связей.

## Истоки методологии анализа ресурсных связей

Геогенезис сложился одновременно с объектом того, что он изучает, – глобалистикой и ее центральным звеном геоэкономикой. Этот метод применительно к ресурсным связям представляет собой синтез всех их форм, выделенных по функциональному признаку в единую целостную подсистему.

Противоречивость процесса глобализации вызывает необходимость его осмысления новым инструментарием. При помощи геогенезиса объемная модель мира синтезируется в форме геоэкономического атласа мира (ГАМ), одной из “карт” которого являются ресурсные связи.

Общие контуры такой модели, разработанной российской школой геоэкономики, по мнению Е.В. Сапир, таковы: глобальное пространство есть условный симбиоз частных пространств, отражающих ту или иную сферу деятельности человека и заполняющих все глобальное пространство. Эти пространства условно вплетены (“вдвинуты”) друг в друга, но вместе с тем каждое из них функционирует по своим законам, имеет свою атрибутику и черты [1. С. 22].

С тем чтобы осознать влияние методологической установки, сформулированной как геогенезис, на роль и место ресурсной компоненты в глобальном и национальном развитии хозяйствующих структур, обратимся к ключевым моментам, заложенным в самом понятии данной научной категории. Здесь имеются несколько основных блоков, которые расшифровывают вышеотмеченную роль ресурса и вместе с этим дают определенную подсветку механизмам включения ресурсов в геоэкономические модели. Это, в свою очередь, проясняет ответы на вопросы: в какие каналы направляются ресурсы в геоэкономической модели мирового развития; какие геоэкономические атрибуты пропускают через себя ресурсную составляющую и, наконец, каков в целом механизм ресурсного обеспечения глобальных и локальных геоэкономических проектов. Рассмотрим данный сюжет несколько подробнее.

Во-первых, членение геоэкономического пространства на определенные уровни дает основание для формирования своих специфических ресурсных слоев, опосредующих каждую страницу геоэкономического атласа. Так, к примеру, политическая страница геоэкономического атласа мира дает возможность проанализировать политический и военно-стратегический ресурс любого участника мирохозяйственного общения и выстроить на этой основе иерархию по политической, экономической и идеологической значимости того или иного игрока на мировой арене.

Во-вторых, геогенезис, давший методологическую основу для глобалистики, в свою очередь предвосхитил в ее рамках формирование и развитие особой отрасли научного знания – ресурсоведения как научной и образовательной дисциплины со своим предметом, теорией и методологией, институтами, организационными формами и т. д.

В-третьих, мы имеем вполне сложившуюся мировую систему на базе тесного переплетения воспроизводственных циклов, взаимных кооперационных связей и, как итог, дифференциацию системы международного разделения труда (общего, частного и единичного, межанклавного (кооперационного) и т. д.). Это находит яркое отображение в мировых товарных потоках, в которых присутствуют единичные товары, комплектное оборудование (товары группового ассортимента, отдельные объекты, возводимые по генподрядным сдел-

кам) вплоть до их объединения в отдельные группы – так называемые товар-программы. Например, строительство Саньмэньской АЭС (Китай) компанией “Шоу Труп” (США), строительство третьего моста через Босфор итальянской компанией “Астальди”, создание инфраструктуры железных дорог ОАЭ Saipem S.p.A. (Италия), Teenimont S.p.A. (Италия) и Dodsai Engineering and Construction PTE Ltd. (Индия).

Вышеотмеченные блоки геоэкономического подхода, преломленные через методологию геогенеза, по-новому выявляют мировую ресурсную картину. Так, реализация товаров-программ стягивает в единый гигантский узел ресурсы со всего мира. Для этого формируются на базе новейших информационных систем новые институты, в частности мировые (региональные) кооперационные биржи.

В-четвертых, синтез пространственных форм, в свою очередь, полагает комплексное рассмотрение ресурсов при реализации глобальных и локальных геоэкономических проектов. Особо ярко это проявилось при рассмотрении такого уникального и феноменального проекта, как преобразование евразийской платформы на основе формирования широтного геоэкономического пояса. Процессы интеграции получили новый импульс с созданием в 2015 г. Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Его функционирование позволит России успешно конкурировать с ведущими экономиками мира на основе формирования мощной геоэкономической зоны и, конечно, потребует внедрения новых принципов работы. Данный момент позволяет высветить новую функцию и роль ресурсов. Так, например, следует учитывать высокую долю экспорта энергоресурсов в формировании российского бюджета, а также то, что основу российского экспорта в 2016 г. продолжали составлять топливно-энергетические товары, удельный вес которых в товарной структуре экспорта составил 68,6%. И хотя стоимостный объем топливно-энергетических товаров в экспорте России по сравнению с 2015 г. снизился на 22,5%, физический – возрос на 3,2%. С учетом же черных и цветных металлов и продукции из них (15,4%), продукции химической промышленности (3,1%), древесины и целлюлозно-бумажные изделий (2,1%), а также продовольственного сырья (1,5%) окажется, что на долю невозполнимого минерального сырья, природных ресурсов и продукции низких переделов приходится 91,1% суммарного экспорта России. Следовательно, становятся бесспорными значимость формирования цен на энергоносители и оптимизация маршрутов их доставки. Подобные процессы характерны и для Казахстана. Например, в обоснование кредитного рейтинга Республики Казахстан 11 марта 2016 г. международное агентство Standard&Poors сообщило: «Экономика Казахстана в высокой степени зависит от нефтяного сектора, на долю которого приходится 20% ВВП, 50% доходов бюджета и 60% экспорта». Все вышеизложенное вызывает необходимость объединения ресурсов национальных научно-технических комплексов с целью реализации трансграничных проектов, связанных с инновациями, энергетикой и транспортной инфраструктурой.

В связи с этим следует обратить особое внимание на транспортный потенциал ЕАЭС. В первую очередь речь идет о неоспоримом преимуществе географического положения России, реализованном Транссибирской магистралью – важнейшей транспортной артерией Евразии, Международным транспортным коридором “Север – Юг”, который “...должен усилить вовлеченность России и других стран в процесс мировой торговли, направив значительную часть грузопотока из Евросоюза в Южную Азию через территорию евразийских государств, тогда значительная часть индийских и других южно-азиатских грузов пойдет по меридиональному коридору” [2].

В современных условиях особого рассмотрения заслуживает и потенциал российской арктической зоны, так как

развитие инфраструктуры позволит существенно улучшить социально-экономическую ситуацию на северных окраинах России, превратить эти регионы в точки роста экономики, что в последующем позволит России увеличить свою долю в мировом доходе, успешно перейти к экономике будущего – экономике знаний. Следовательно, наблюдается преобразование евразийской платформы, которое открывает новые возможности в совместном планировании эффективного взаимодействия стран региона.

### **Общий контур методологии анализа ресурсных связей**

Многие страны вошли в постиндустриальную фазу мирового развития, где остро востребованы совершенно новые подходы к ресурсной составляющей в налаживании мировых воспроизводственных циклов. Это касается не только спроса на традиционные ресурсы, но и задействования в производственный цикл новейших ресурсных статей (ресурсы Мирового океана, редкоземельные элементы, биоматериалы, ресурсы генной инженерии и т. д.). Но это только одна сторона ресурсного спроса, она материализованная.

Другая сторона, “ресурсная революция”, обусловленная интернационализацией, вовлекла в ресурсный оборот нематериальные ресурсы. Это так называемые ресурсы среды, и здесь особую роль играют интеллектуальный ресурс и его разновидности. Одной из них является образовательный ресурс. По данным ЮНЕСКО, к началу XXI века количество международных мобильных студентов в мире составляло 2,8 млн, а в 2014 г. – уже 4,3 млн [3]. Прогноз на 2020 г. составляет 7 млн.

Несмотря на рост количества студентов, желающих обучаться за границей (и, вероятно, этот процесс будет продолжаться), между университетами идет жесткая конкуренция за иностранных студентов. США в течение ряда последних лет занимают лидирующее положение среди стран, принимающих иностранных студентов, с долей в 19,6% [3]. У Великобритании эта доля около 10%, Франции – 5,5, Германии – 4,9, Австралии – 6,2%.

Вместе с тем иностранные студенты в Австралии составляют 18,3%, в Великобритании – 18,2% от общего количества обучающихся, в то время как в США – 4,3%. Контингент иностранных студентов во Франции составляет 9,8%, а в Германии – 7,2%. Если рассматривать количество иностранных студентов в процентном соотношении к общему количеству, их растущее влияние становится все более очевидным. Все страны, за исключением США, проводят кампании по привлечению зарубежных студентов в масштабах государства. Действуют национальные веб-сайты, каждая страна использует свой рекламный лозунг, например «Выбери Францию», «Живи, учи и расти» (Австралия) и др. В странах создана правительственная или неправительственная организация, которая занимается информационным обеспечением и ведет маркетинговую деятельность на разных уровнях. Кроме того, на горизонте появляются и новые конкуренты – Китай, Малайзия, Япония, Сингапур, государства Персидского залива – страны, которые стремятся стать центрами превосходства и региональными центрами образования.

В дальнейшем эти специалисты вливаются в отряд первоклассных управленцев, способных занимать ключевые позиции в современном менеджменте. Так, около 16% стартапов в Силиконовой долине основаны выходцами из Индии, притом что в населении региона индийцы составляют 6%.

Таким образом, образовательный ресурс служит устойчивой платформой интеллектуального ресурса. И здесь речь идет не только о шлифовке специалистов в области традиционных дисциплин. В научную и образовательную практику заступают новейшие отрасли знания. Это прежде всего геонауки: геоэкономика, геофинансы, глобалистика, геология и т. д. Здесь ресурс трансформируется в подготов-

ку генерации новых специалистов, способных к свободному оперированию на геоэкономическом атласе мира. Вот почему очень важно формирование новейших образовательных структур, по своему функциональному назначению впитавших новые научные дисциплины. Новые подходы в области структурных мер затрагивают ключевой инновационный инструмент – «тонкое, неявное, скрытое или неформализуемое знание»<sup>1</sup> – ведущий фактор среди всех образовательных ресурсов для науки и образовательный ресурс будущего. Несмотря на нематериальность, этому ресурсу присущи основные общие черты: состав, источник, способы получения и использования, фактор ценности и др.

Наметилась очень интересная тенденция к интернационализации научных институтов и образовательных центров в форме выстраивания их в неразрывные взаимоувязанные цепочки с конечным результатом – генерирование нового, тонкого знания и его согласования со звеньями мировых воспроизводственных циклов. И эта тенденция выводит на некоторые методологические аспекты ресурсного анализа в меняющейся ситуации, отражающие геоэкономическое преобразование хозяйственных ареалов национального, глобального и регионального плана. Речь идет о бурно развивающемся интеграционном процессе не только в рамках объединения на экономической основе отдельных стран, но и включения в этот процесс транснациональных структур. Согласование общей экономической политики и общей стратегии развития дает беспримерно позитивную основу для развития тех или иных ресурсов, субъектов как участников того или иного интеграционного процесса. Об этом свидетельствует опыт мировых интеграционных группировок. В этой связи особо показательный пример – Евразийский экономический союз, где создаются условия для единой ресурсной базы, для налаживания интернационализированных воспроизводственных циклов, в рамках которых производятся уникальные изделия (товары), реализация которых на мировом рынке предопределяет получение мирового дохода в целях его перераспределения среди участников интеграционного объединения пропорционально их вкладу, в том числе и ресурсному. Еще одним моментом в новом подходе к анализу ресурсов может стать задействование мировой хозяйственной системой новых ареалов мирового развития, а также ресурсных ареалов ранее не вовлеченных в мировые воспроизводственные процессы. С точки зрения анализа ресурсных связей здесь следует выделить два направления. Первое направление – формирование в мире системы широтных геоэкономических поясов.

Российская школа геоэкономики и глобалистики выделяет несколько широтных геоэкономических поясов. Под данной научной категорией понимаются «ареал стратегического оперирования, составная часть национального геоэкономического атласа мира, широтное «кольцо», выстроенное на базе технологического единства мировых интернационализированных воспроизводственных циклов, выступающих также, как зоны геоэкономического влияния и как стратегические «пояса» [4. С. 431].

Так, Россия обладает несколькими такими геоэкономическими поясами. В их числе северный широтный геоэкономический пояс, обеспечивающий производство и экспорт высокотехнологичных изделий и включающий хозяйственные структуры России, Финляндии, Скандинавских стран, Канады, Аляски, Японии; энергетический пояс в составе России, Азербайджана, Казахстана, Туркменистана, Ирака, Ирана и южный широтный геоэкономический пояс, специализирующийся в производстве продовольствия и товаров массового потребления, в его состав входят страны Восточной и Южной Европы, Латинской Америки, Азии. Идея геоэкономического широтного пояса (ГШП) и его тесной ресурсной увязки уже ярко воплощается на евразийском пространстве. Здесь

складывается единый взаимосогласованный проект ГШП, глобальными звеньями которого выступают три сложившиеся в мире воспроизводственных блока:

1. Евразийский анклав, ядром которого выступает Евразийский экономический союз, где наряду с гигантским ресурсным резервуаром имеются очаги эволюционного развития.

2. Европейский воспроизводственный анклав с его мощной интеллектуальной и инновационной составляющей.

3. Тихоокеанский регион, его восточный и юго-восточный экономические блоки, в которых постиндустриальная модель набрала силу и уже реально выступает как один из генераторов мирового развития.

Таким образом рассматривая ресурсы как составную часть (грань) геоэкономического проекта, представляется уместным дать определение ресурсного геоэкономического проекта.

Ресурсный геоэкономический проект (Resource geographical project) – 1) предстает как замысел (идея, образ), раскрывающий высокую технологию оперирования ресурсами в их многогранной форме на геоэкономическом атласе мира в целях их консолидации для национального, регионального и глобального развития; 2) достижение максимальных эффектов при решении тактических и стратегических задач развития путем оперирования ресурсами в их минимальном, но достаточном количестве; 3) эффективное продвижение по мировым воспроизводственным сетям национальных ресурсов в целях включения их в интернационализированные воспроизводственные процессы; 4) поиск и предложение критериев количественной оценки потоков экспортных ресурсов; 5) формирование «ресурсной среды» с ее задействованными и потенциальными источниками, доступ к которым предопределяет баланс национальных, региональных и глобальных интересов при реализации геоэкономических проектов.

В целях раскрытия содержательного наполнения данного определения остановимся на типах ресурсного спроса. По своей природе глобальные геоэкономические проекты (если брать их ресурсный аспект) можно разделить на три вполне самостоятельных типа. К первому типу следует отнести такие проекты, в которых присутствует полиресурсная составляющая. Иными словами, эти проекты стягивают в единый узел огромное разнообразие ресурсов территориального и экстерриториального плана. К такому роду проектов можно отнести евразийский геоэкономический проект в форме широтного пояса, Северный индустриальный геоэкономический пояс и др. Однако следует заметить, что при многообразии ресурсной составляющей, как правило, особо выделяется приоритетный ресурс (или группа ресурсов), по отношению к которой остальные ресурсные компоненты имеют несколько второстепенную (вторичную) значимость. Здесь мы имеем дело со вторым типом глобального геоэкономического проекта и его моноресурсной составляющей. По своей природе он имеет одноподнаправленный вектор своего развития и носит отраслевой характер. Этим определяется и его ресурсное наполнение. К такому типу глобальных проектов можно отнести ТРАНСНЕТ, ИНТЕРНЕТ и др. Каждый подобный проект ярко представляет ту или иную отрасль хозяйственной деятельности: энергетическую, транспортно-коммуникационную, информационную и т. д. И к третьему особому типу глобальных геоэкономических проектов можно отнести зарождающийся, постепенно обретающий свои контуры сугубо ресурсный глобальный геоэкономический проект, характерная и отличительная от других проектов черта которого лежит в международно-нормативной плоскости. Речь идет о необходимости глобального прогнозирования ресурсной базы планеты и, более того, использовании ресурсов открытого космоса.

<sup>1</sup> О термине см. подробнее: [6].

### Геоэкономическая интерпретация ресурсной среды

Само понятие ресурсной среды уже не может представляться некой абстракцией: геоэкономическая парадигма национального и глобального предпринимательства уже дает ее четкий и ясный контур и содержание. Наиболее значимыми в этом плане выступают геоэкономическая карта ресурсной среды, с одной стороны, а с другой – отображение ресурсной среды в форме ресурсной пирамиды (своего рода иерархии ресурсных приоритетов). Российская школа глобалистики и геоэкономики достаточно подробно осветила интерпретацию геоэкономического пространства в форме геоэкономического атласа в его основных двух проявлениях: 1) объемная интерпретация геоэкономического пространства; 2) послойная интерпретация геоэкономической воспроизводственной модели.

Объемная интерпретация глобального пространства представляет собой "...последовательное членение пространства на ряд подпространственных форм (геоэкономическое, геополитическое, геостратегическое, информационное и т. п.); придание пространству различных интерпретационных форм (товарно-стоимостной, организационно-экономической, договорной и т. д.). Объемные конфигурации – разграничение пространств по функциональному назначению. Поведение границ в данном случае совершенно необычно. Симбиоз (синтез) этих подпространств дает нам глобальное пространство, но методологически границы этих "окрашенных" оболочек вполне ощутимы: для каждого подпространства характерно его функциональное назначение..." [4. С. 120–121]. Но вместе с тем заслуживает особого внимания послойная интерпретация геоэкономического пространства, которая вытекает в принципе из объемной, но в то же время дает наглядное отображение различных сфер предпринимательской деятельности и их взаимосвязей. Например, давая ресурсную подсветку каждой странице (слою) геоэкономического пространства и рассматривая воспроизводственную страницу геоэкономического атласа мира, следует дополнить (усилить) ее инновационной ресурсной составляющей. То же самое относится и к транспортной странице, экологической, сырьевой странице и т. д. Указанные послойные блоки геоэкономического пространства впитывают в себя в качестве составной части ресурсную компоненту, что не только обеспечивает реальный прагматический эффект выхода на те или иные градации (составные части) национальных и глобальных проектов, но и четко и ясно обозначает природу и истоки этих эффектов, а именно "ресурс".

Таким образом, вышеотмеченные ресурсные ниши, органично встроенные в композицию геоэкономического атласа мира, формируют своеобразную геоэкономическую карту ресурсной среды – синтез предметных сфер предпринимательской деятельности, включающих в себя ресурсы как необходимый элемент. И вот здесь востребованность глобальной карты ресурсов среды расширяет (дополняет) геоэкономический атлас мира его новой страницей. Эта страница должна быть четко увязана и согласована с другими страницами ГАМ – воспроизводственной, транспортно-коммуникационной, цивилизационной, культурологической и т. д. – и входить в пакет ресурсной страницы геоэкономического атласа. Следовательно, возможно дать определение данной научной категории.

Геоэкономическая карта ресурсной среды (Geo-economic map of resource environment) – интерпретация категории (понятия) "ресурс", соотношенной с интерпретацией геоэкономического пространства (геоэкономического атласа мира). Геоэкономическая карта ресурсной среды выступает как синтез предметных сфер предпринимательской деятельности, включающих в себя ресурсы как необходимый элемент. Наряду с геоэкономической картой ресурсной среды научный и методологический интерес представляет выстраивание

"ресурса" исходя из приоритетов той или иной ее градации [5. С. 223]. Речь идет о так называемой ресурсной пирамиде, которая выступает в качестве методологического приема, прописывающего место той или иной ресурсной градации, исходя из ее особой значимости в тот или иной исторический отрезок времени.

Особое место в интерпретационных методологических моделях занимают методы схематизации процессов на базе выстраивания их блоковой иерархии. В российской и зарубежной экономической литературе такой подход опробован: когда та или иная категория выносится на вершину пирамиды и задает тон (не только теоретический и методологический) развитию всего рассматриваемого процесса [7. Р. 2448]. В геоэкономике это понятие мирового дохода, вынесенное на вершину современных геоэкономических воспроизводственных моделей, в высокотехнологичных сферах – это тонкое инновационное знание, так называемая технологическая пирамида и т. д. Такой технологический подход для выстраивания ресурсной пирамиды несет в себе особые познавательные моменты, а именно:

1. Дает возможность прочувствовать роль и место ресурсов в стратегическом раскладе экономических сил при выстраивании национальной (локальной), региональной (интегральной) и мировой (глобальной) доктрин развития, что в свою очередь позволяет избежать ложного отношения к ресурсам, способствует объективной оценке возможностей базировать развитие на них и т. д.

2. Каждая национальная экономика выстраивает подобную ресурсную пирамиду, на вершинах которой присутствует та или иная ресурсная составляющая. И по мере сопоставления ресурсных пирамид, в рамках вышеотмеченных уровней формируются новые своеобразные ресурсные пирамиды уже на базе их "верхушечных статей".

3. Каждая из ресурсных пирамид является, с одной стороны, доктринальным основанием местного, локального, национального развития, но в то же время эти пирамиды (их верхушечные части) служат основанием для формирования интегральных (локальных) пирамид. Стимул и стратегическая мотивация их создания – "абсорбция" ресурсов возможностей участников интеграционных процессов. С этого начался Европейский Союз, в основе которого лежал договор об учреждении Европейского объединения угля и стали. Тот же самый процесс наблюдался в формировании НАФТА, МЕРКОСУР, ЕАЭС.

### Заключение

Таким образом, новые подходы к методологии ресурсных связей, вышеотмеченные интерпретационные модели ресурсной среды и рассмотренные их главенствующие типы, а именно презентация геоэкономической карты ресурсной среды и ресурсной пирамиды, несут в себе не только методологическую форму отображения роли и места ресурсов в современном развитии, но и позволяют (обеспечивают) оперирование ресурсными составляющими при налаживании участия стран в мировых воспроизводственных процессах на базе всеобъемлющей консолидации мировых ресурсов в рамках практической реализации национальных, региональных, глобальных мировых проектов.

### Источники

1. Сапир Е.В. Геоэкономическое измерение локальных систем: теория и методология глобально-локального анализа. Ярославль: Яросл. гос. ун-т, 2007. 324 с.

2. Боровиков С., Казанцев Е., Переслегин С., Рахимов К., Собянин А. Место коридора "Север – Юг" в системе транспортных коридоров Евразии: формирование индийско-

иранско-российского пространства экономического сотрудничества. URL: [www.archipelag.ru/rumir/ostrov-rus/corridors/corridor](http://www.archipelag.ru/rumir/ostrov-rus/corridors/corridor) (дата обращения: 19.11.2016).

3. UNESCO / UIS.Stat. URL: <http://data.uis.unesco.org> (дата обращения: 25.02.2017).

4. Кочетов Э.Г. Геоэкономический глобальный толковый словарь (основы высоких геоэкономических технологий современного бизнеса): Сборник стратегических понятий-новелл. Екатеринбург: ИПП "Уральский рабочий", 2006. 504 с.

5. Орлова Н.Л. Роль ресурсной среды в функционировании глобальных цепочек добавленной стоимости // 25 лет СНГ: основные итоги, проблемы, перспективы развития: Матер. междунар. науч.-практ. конф. Москва, 29–30 июня 2016 г. /

Под ред. чл.-корр. РАН В.А. Цветкова. М.: ЦЭМИ РАН / ИПР РАН, 2016. С. 222–224.

6. Сапир Е.В. Создание инновационной среды – условие повышения конкурентоспособности российской экономики // Совершенствование архитектуры внешнеэкономических связей и повышение международной конкурентоспособности России: Материалы междунар. науч.-практ. конф. М.: МГИМО-Университет, 2010.

7. Tatiev A.A., Shanin S.A., Nagoev A.B., Bugaeva M.V., Rokotyanskaya V.V. Innovative Priorities of Formation of the Concept of Sustainable Development of Socio-economic Systems in the Region. // THE SOCIAL SCIENCE (Pakistan). Vol. 11. No. 10. 2016. P. 2446–2451.

## NEW APPROACHES TO THE METHODOLOGY OF RESOURCE RELATIONS ANALYSIS IN THE GLOBAL ECONOMY

ORLOVA Natalia Leonidovna – PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of World Economy and World Finance, Finance University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia.

E-mail: [nladlerova@gmail.com](mailto:nladlerova@gmail.com)

**Abstract.** Globalistics and its central core – geo-economics – presented specific requirements to the resource component of global and local geo-economic projects. We are talking about the consolidation of national and global resources for the development of all participants in world commodity turnover, and this requires a starting methodological base for searching such consolidation and, on this basis, the construction of methodology for analysing resource links. The author examines these issues from the standpoint of the geo-economic approach

**Keywords:** resource, resource links, world income, geogenesis, intellectual resource, educational resource, geo-economic map of resource environment, resource pyramid, resource geo-economic project.

# ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ИМИДЖА ПРОДУКТА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ

Колесникова О.В., Ребрикова Н.В.

КОЛЕСНИКОВА Ольга Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент департамента менеджмента ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации».  
E-mail: kolesnikova17@mail.ru  
ORCID: 0000-0002-8552-799X

РЕБРИКОВА Надежда Владимировна – кандидат экономических наук, старший преподаватель департамента менеджмента ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации».  
E-mail: Rebrikovanv@mail.ru  
ORCID: 0000-0001-7280-7178

**Аннотация.** В статье рассматривается понятие «имиджа» организации, товара, продукта, услуги. Приведены определения ученых в области маркетинга, психологии, рекламы, лингвистики, политологии. Раскрываются понятие «имиджа» продукта, цель формирования имиджа, функции и основные подходы к формированию имиджа на рынке телекоммуникационных услуг. Изложены конкурентные преимущества при формировании имиджа продукта в телекоммуникационных системах. Механизм формирования имиджа связан с public relations, с рекламной компанией, с разработкой рекламной стратегии, с размещением информации в СМИ, Интернете, поддержкой и продвижением в социальных сетях, спонсорской и благотворительной деятельностью. Перечислены все стороны возможного воздействия на имидж продукта на рынке телекоммуникационных услуг.

**Ключевые слова:** имидж, подходы, рынок телекоммуникационных услуг, товар, продукт, услуга, цель, задачи, функции, стратегии, конкурентоспособность, механизм формирования, публичность, реклама, информация, интернет, средства массовой информации, социальные сети, спонсорство, благотворительность, коммуникационные технологии.

Ситуация на современном рынке телекоммуникаций складывается таким образом, что в настоящее время рынок просто перенасыщен огромным количеством однотипных продуктов<sup>1</sup>, что привело к существенному увеличению конкуренции между компаниями-операторами, а также дало мощный толчок развитию маркетинговых ходов и формированию новых способов увеличения спроса на определенный телекоммуникационный продукт на рынке. Ключевым аспектом в сложившейся ситуации станет формирование имиджа продукта как способа придать индивидуальность и характер отдельно взятому телекоммуникационному продукту. Внимание к имиджу особенно сильно возросло в последнее время в связи с обострившейся проблемой выбора, возникающей перед потребителями, обусловленной сильной конкуренцией на различных рынках – рынках товаров и услуг, политическом и других. Для того чтобы реализовать товары, услуги, привлечь внимание к себе целевой аудитории, быть успешными конкурентами на рынке, компаниям-операторам, общественным организациям, учебным заведениям или банкам необходимо создать себе соответствующий имидж.

Разработка положительного имиджа – это трудный многоступенчатый процесс, и одним из основных его этапов является создание имиджа для товара, компании и т. д. посредством рекламы. Одним из первых о понятии «имидж товара» заговорил успешный копирайтер, один из лидеров ре-

кламной индустрии Дэвид Огилви. В своей книге «О рекламе» он следующим образом раскрывает сущность имиджа товара: «Характер товара – мозаичный портрет, складывающийся из многих факторов: названия, упаковки, цены, рекламного облика и, самое главное, природы самого продукта» [10. С. 135]. Именно эти детали и станут существенными элементами при формировании имиджа товара. Конечно же, существенными инструментами формирования имиджа товара станут реклама и маркетинг. По сути, имидж – это лицо товара, компании, организации, человека – намеренно созданный образ на рынке, в обществе [5]. Имидж воспроизводит коммерческую политику: нацеливание на конкретные запросы определенного круга потребителей. Положительный имидж дает возможность занять лидирующее место на том или ином рынке. Формирование имиджа – результат трудоемкой работы маркетологов, дизайнеров, психологов, специалистов в сфере PR, рекламы, лингвистики.

Имидж, который тщательно и старательно продуман, создает позитивный образ у потребителя, он узнаваем, привлекателен, наделен особыми чертами и характером. Уделение особого внимания имиджу – показатель развивающихся организаций и компаний, которые стремятся обрести свое лицо, ищущих наиболее положительные направления своего продвижения.

Английское слово «имидж» (image) переводится на русский язык как «образ», «символ», «изображение». Имидж – это единое целостное впечатление, которое формируется у людей о той или иной личности, компании или фирме, товаре, продукте. Имидж всегда социально обусловлен, активно воздействует на общественное мнение, кардинально влияет на результаты деловой активности [14. С. 135].

Коммерческий успех компании трудно представить без ее высокого авторитета и достойного имиджа в обществе. Однако это определение более применимо к человеческой личности, нежели к рынку товаров и услуг.

Ф. Котлер, профессор международного маркетинга, трактует это понятие с точки зрения рынка товаров и услуг и определяет имидж как «восприятие компании или ее товаров обществом» [6. С. 27]. Наконец, современный словарь экономики и права раскрывает это понятие следующим образом: «Имидж – репутация, престиж фирмы, качество товара, точность выполнения принятых обязательств, формы общения с клиентами» [6. С. 342]. Имидж товара представляет собой очень важный элемент в системе сбыта товаров, именно поэтому производители подчас тратят немалые средства для того, чтобы эта самая репутация не была пустым звуком для потребителей, а действительно имела реальный «вес» на рынке. В научной сфере существует целый раздел, который занимается изучением понятия «имидж», – имиджелогия, однако научный аппарат этой науки пока развит слабо, поэтому мы встречаем абсолютно разные трактовки понятия «имидж»

<sup>1</sup> Термины «товар», «услуга», «продукт» будут использоваться в данной статье как взаимозаменяемые, поскольку значение слова «продукт» по словарю Ожегова – это предмет как результат человеческого труда.

и его составляющих. Из определения Е.А. Петровой: «предмет имиджологии определяется как изучение роли и функций имиджей в общественном бытии, их филогенетических и онтогенетических предпосылок, условий движущих сил и закономерностей формирования, функционирования, управления различными имиджами» [12. С. 4].

Например, нет четкого научного определения процессу формирования имиджа (человека, товара, фирмы, услуги), поэтому это понятие очень часто путают с другими (воспитание, пропаганда имиджа, субъект-объектные отношения, коммуникативные технологии). Несмотря на то что эти понятия во многом похожи, полностью отождествлять их нельзя и, конечно же, это неприменимо, если речь идет об имидже товара.

Слово «имидж» в России начал активно развиваться и употребляться примерно в середине 90-х гг. XX в. В основном оно употреблялось в области политологии в таком определении, как «имидж политика» [5]. На сегодняшний день понятие «имидж» употребляется не только по отношению к политическим персонам и к человеку вообще, другие объекты также используют данный термин. Сюда можно отнести: имидж продукта или товара, имидж банка, компании. Правда, есть некоторые авторы, у которых на этот счет категорическое мнение. На их взгляд, «имидж» можно соотнести только с личностью.

Ключевыми понятиями для раскрытия процесса формирования имиджа продуктов являются: имидж, товар, аудитория, прототип имиджа [9]. Понятие продукта связано с рядом особенностей: он нацелен на удовлетворение конкретных требований потребителя, изготавливается для продажи и приобретается потребителем путем покупки по свободной рыночной цене. Основная функция продукта – удовлетворить интересы покупателя, именно поэтому имидж товара должен отражать способность продукта выполнить свою главную функцию. А задача формирования имиджа продукта лежит как раз на маркетологах, в то время как на фабриках и заводах изготавливают просто изделие, которое, получив определенное рекламное оформление, превращается в самый настоящий товар.

Основная цель при формировании имиджа продукта – увеличение спроса на рынке, а также увеличение конкурентоспособности данного продукта среди ему подобных. Именно поэтому при формировании имиджа продукта телекоммуникационных услуг основное внимание уделяется воздействию на аудиторию, которая будет формировать мнение о данном продукте. Очень важным является привлечение внимания к данному продукту, необходимо возбудить к нему интерес, который в сознании покупателя будет основываться на соединении потребностей и выгоды от приобретения данного товара [4. С. 4].

На что же необходимо обратить внимание в первую очередь для создания определенного имиджа телекоммуникационного продукта? Во-первых, необходимо внимательно изучить сам телекоммуникационный продукт, который необходимо продать или прорекламирровать. Во-вторых, необходимо изучить, какие маркетинговые и рекламные ходы уже использовали конкуренты, предлагающие аналогичные товары на рынке, насколько данные ходы были эффективны, принесли ли они успех производителям. В-третьих (и это одно из самых важных), необходимо провести исследования в потребительской среде. Данное исследование должно не просто отражать мнение покупателя о достоинствах и недостатках данного товара, а изучать эмоциональную сферу покупателей: их идеальное представление о подобном рода товарах, что более всего их привлекает при покупке конкретного продукта [3]. Ведь в сложившейся ситуации на рынке телекоммуникаций, когда продукты обладают неосязаемыми различиями, потребитель часто мыслит не сравнениями. Он выделяет конкретный продукт из ряда однородных, обращает внимание на тот продукт, который каким-либо образом оказывается способен выделиться из общего спектра подобных товаров и услуг. На основании полученных данных необходимо формировать новые идеи и стратегии продвижения продукта в рамках формирования имиджа товара, которые мы и рассмотрим ниже.

Имидж товара должен выполнять определенные функции на рынке (рис. 1).

|                                       |   |
|---------------------------------------|---|
| <b>Функции имиджа товара на рынке</b> | <i>Отличительная.</i> Благодаря сформированной хорошей репутации потребитель будет различать продукцию одного производителя от продукции его конкурентов. |
|                                       | <i>Гарантийная.</i> Имидж товара способствует выбору потребителем товара более высокого, лучшего качества.  |
|                                       | <i>Рекламная.</i> Товарный знак может являться непосредственно объектом рекламного обращения.   |
|                                       | <i>Защитная.</i> Имидж товара обеспечивает правовую охрану определенных товаров конкретного производителя, их качество, в условиях конкуренции на рынке.  |
|                                       | <i>Эстетическая.</i> Имидж товара может оказывать влияние на широкие массы потребителей, формируя их предпочтения и вкус.                                 |

**Рис. 1.** Функции имиджа товара на рынке [7]

Что же представляет собой процесс формирования имиджа товара? Необходимо понимать, что продукт – неодушевленный объект, поэтому данный процесс будет существенно отличаться от формирования имиджа какого-либо лица. Конечно же, имидж конкретного продукта телекоммуникационных услуг будет включать следующие существенные элементы:

- 1) характеристика конкретного продукта (например, характеристика продукта определенной марки, являющейся производителем телекоммуникационных услуг на рынке);
- 2) образ этого продукта (например, линейка услуг QWERTY соответствует потребностям рынка и позволяет компании за-

нять лидирующую позицию в предоставлении телекоммуникационных услуг населению);

3) мнение об этом продукте (например, о том или ином телекоммуникационном продукте);

4) собственно сам продукт, о котором сложилось определенное мнение, – прототип имиджа;

5) «носитель» мнения (целевая аудитория) (например, клиенты компании-оператора, посетители интернет-кафе, которые активно потребляют телекоммуникационные продукты).

Имидж телекоммуникационного продукта должен продемонстрировать исключительные качества объекта, создавая устойчивое впечатление о товаре, формируя к нему интерес у потребителя. Чтобы быть более конкурентоспособным, более привлекательным для потенциального покупателя, продукт должен обладать следующими чертами:

1) улучшенные внутренние качества, отражающие суть продукта;

2) превосходное внешнее качество (внешний дизайн, упаковка, этикетка);

3) особые качества, отличающие данный продукт на рынке среди однотипных;

4) отражение статуса покупателя;

5) связь с определенной ситуацией;

6) ассоциация с конкретной личностью или компанией, которая выпускает или потребляет данную продукцию.

Таким образом, важнейшими составляющими, которые будут влиять на успешность/неуспешность формирования имиджа продукта на рынке, могут стать: марка товара, его качество, внешний дизайн, а также потребность и уровень культуры потребительской аудитории.

Механизм формирования имиджа тесно связан с PR (public relations). Именно на основе PR происходит все основные процессы воздействия нового имиджа на целевую аудиторию. Как пишет И.М. Синяева: «Паблик рилейшнз является одним из наиболее важных моментов достижения высоких результатов в бизнесе за счет приобретения взаимопонимания, основанного на правде и полной информированности. PR способствует формированию достойного имиджа, помогает избежать вредных слухов и предвзятостей, а также повышает качество обеспечения рыночных запросов потребителей» [14. С. 2].

Процессы формирования имиджа включают в себя систему движения информации (каналы, характер, повторяемость), систему взаимобратной связи (анализ предварительных итогов, исправление, прогностическая оценка).

Основные составляющие механизма формирования имиджа представлены в табл. 1 и более подробно рассмотрены ниже.

Таблица 1

Механизм формирования имиджа

| Подход 1. Рекламная кампания   | Подход 2. Взаимодействие со СМИ   | Подход 3. Общественная деятельность                                    |
|--|---|--|
| <p>Этапы:</p> <p>1.1. Рекламная стратегия.</p> <p>1.2. Средства распространения рекламы – наружная; печатная; радиореклама; ТВ-реклама; интернет-реклама</p> | <p>Этапы:</p> <p>2.1. Создание каналов со СМИ.</p> <p>2.2. Товарная пропаганда.</p> <p>2.3. Общефирменная коммуникация.</p> <p>2.4. Лоббирование.</p> <p>2.5. Использование сообщений посредством каналов СМИ</p> | <p>Этапы:</p> <p>3.1. Благотворительность.</p> <p>3.2. Спонсорство</p> |

Механизм формирования имиджа включает три основных подхода:

**Подход 1. Рекламная кампания имиджа.** Основную роль в формировании обобщенного имиджа играет рекламная кампания. Ее суть состоит не в том, чтобы затрагивать специфику или положительные характеристики компании или видов продукции, она не рекламирует продукты. Ее цель – продемонстрировать уникальность, создать обобщенный положительный образ [8].

1.1. Рекламная стратегия – стратегия, разработанная и нацеленная на передачу целевой аудитории основной идеи о компании, товаре, персоне. Создание рекламной стратегии – это, пожалуй, один из главных моментов в рекламной кампании. Сущность рекламной стратегии состоит в том, чтобы донести до потребителя определенную выгоду или любое иное преимущество материального либо психологического характера.

Одна из задач рекламной стратегии состоит в том, чтобы отражать такие факторы, как узнаваемость, имидж. Реклама определяет характер.

На сегодняшний день наибольшая часть рекламных стратегий концентрируется на достижении трех ключевых целей:

1) повышение общественной осведомленности о компании, товаре, бренде, личности;

2) стимулирование продаж для привлечения клиентов конкурентов;

3) создание или преобразование бизнес-имиджа.

Другими словами, можно сказать, что рекламная стратегия направлена информировать, убеждать и напоминать потребителю.

Можно обособить два вида основных существующих рекламных стратегий. Их различие заключается в том, на что опирается реклама: на реальные практические свойства или на его психологическую структуру, часто воображаемые свойства [11].

Первый вид получил название рационалистической рекламы, второй – эмоциональной, или проекционной, рекламы. Эти две стратегии обычно используются в качестве основных для разных каналов сообщения. В рационалистическом виде преобладает вербальная информация (рекламный текст), в проекционном – невербальная (рекламные образы, музыка, общее стилевое решение и т. д.).

Преимущество рационалистической рекламы – она передает информацию о свойствах, тем самым расширяя знания потребителя, образуя у него предрасположенность к рекламируемым свойствам.

Проекционная реклама в большей степени ориентируется на такие ситуации, когда реальные различия между конкурирующими марками незаметны потребителю и в данной товарной категории он осуществляет выбор с опорой не столько на реальные, сколько на воображаемые свойства товаров.

1.2. Средства распространения рекламы.

Наружная реклама – на сегодняшний день весьма популярный вид распространения рекламы. Это графическая, или текстовая, или любая другая информация рекламного характера. Она размещается на специальных конструкциях, которые располагаются на открытой местности, а также на внешних поверхностях зданий, сооружениях, частях уличного оборудования, над проезжей частью дорог и улиц или на них самих. Сюда входят: рекламные щиты, баннеры, экраны, свето-

вые вывески, растяжки и другие различные рекламные средства, расположенные на улице.

**Печатная реклама:** данное средство рассчитано сугубо на зрительное восприятие, широко применяется в различных деловых встречах, презентациях, на выставках и ярмарках. Это: каталог – печатное издание, в котором содержится основной перечень числа товаров, как правило, проиллюстрированное фотографиями; проспект – печатное издание, которое информирует о данном товаре или бренде либо вообще о фирме; буклет – сложенное небольшое печатное издание, его целью также является зрительное первичное информирование; плакат; листовка.

**Радиореклама:** данный вид охватывает достаточно большую часть аудитории и является очень действенным. Сюда входят: радиоролик, радиообъявление, радиопередачи рекламного вида (обзоры, интервью).

Данный вид рекламы имеет свои достоинства:

- масштабный диапазон аудитории;
- результативность;
- дешевле, по сравнению с телевизионной рекламой;
- менее навязчива, чем телевизионная реклама.

**Телевизионная и кинореклама:** является одним из дорогостоящих рекламных средств. Ее особенность – высокий уровень охвата аудитории, сильное воздействие на аудиторию (визуальное восприятие информации). ТВ-реклама – это рекламный ролик, рекламное объявление, бегущая строка, телезаставка, передачи рекламного характера (например, всем известный «магазин на диване»), скрытая реклама. Если более подробно говорить о создании ТВ-рекламы, то существует множество компаний по видеопродакшену, которые занимаются созданием рекламных видеороликов. Данные компании готовы предложить не просто съемку ролика, а разработку самой идеи от начала до конца. Это может быть корпоративный фильм, видеоклип, вирусная реклама, презентационный видеоролик, репортаж, презентация и многое другое. По сравнению с другими видами рекламы, данный рынок развивается сильнее и быстрее, так как информационные технологии в данной области с каждым годом становятся более инновационными.

**Интернет-реклама** в наши дни представляет один из самых популярных и результативных способов продвижения. Вне зависимости от того, используем ли мы интернет для учебы или работы, проводим ли мы свой досуг, ежедневно все равно мы сталкиваемся с различной интернет-рекламой на всевозможных веб-ресурсах. Преимущества интернет-рекламы: универсальность (доступность практически для каждого), относительно недорогая стоимость, создает прямую связь с потенциальным покупателем посредством перехода на веб-ресурс. Основные средства интернет-рекламы: 1) баннерная реклама – это не крупное графическое изображение, которое может содержать логотип, изображение, рисунок; его основной задачей является привлечение внимания потенциального потребителя. На российском интернет-рынке лидерами контекстной рекламы в интернете являются «Яндекс Директ», «Мейл.ру», «Бегун», а в глобальной сети таковым является Google Adwords; 2) социальные сети – пожалуй, самый популярный и масштабный вид интернет-рекламы. Социальные сети являются огромным полем для рекламы. Но далеко не все владельцы социальных сетей размещают у себя прямую рекламу (так как это основной отталкивающий фактор для пользователя); 3) спам – это масштабная рассылка коммерческой рекламы, как правило, без согласия получателей. Спам рассылается в основном через электронную почту, различные всплывающие окна, которые могут появляться при посещении сайтов.

Существуют и менее популярные виды рекламы, такие как сувенирная, почтовая и другие.

Таким образом, первый подход в формировании имиджа поможет компании-оператору проинформировать о своем продукте и его выгодах, убедить в полезности приобретения и напомнить покупателю о себе.

**Подход 2. Взаимодействие со СМИ.** Среди основных функций формирования общественного мнения можно выделить следующие:

2.1. Создание и поддержка связей со СМИ. Основная задача этого направления – это публикация различных сведений о компании, товаре или личности в средствах массовой информации с целью привлечения общественности.

2.2. Товарная пропаганда. Эта форма деятельности объединяет различные методы и усилия по распространению конкретных товаров.

2.3. Общефирменная коммуникация. Данный вид деятельности включает в себя и внутрифирменную, и внешнюю коммуникации, она направлена на то, чтобы более глубоко ознакомить общественность с компанией, фирмой, товаром, личностью.

2.4. Лоббирование. Работа с государственным аппаратом (чиновники, представители государственных структур, законодатели). Основная цель – контролировать ситуацию регулирования законодательства в отношении к сфере фирмы, заранее предусматривать правовое урегулирование.

2.5. Использование сообщений посредством каналов СМИ:

- организация конференций и пресс-конференций;
- рассылка пресс-релизов;
- публикация статей;
- организация интервью с руководителями;
- налаживание дружественных связей с редакторами и журналистами;
- издание отчетов о своей деятельности;
- публикация в СМИ о деловых наградах (грамоты, дипломы, медали, выставки).

Важным моментом является не потерять контакты со СМИ. Чтобы это предотвратить, желательно придерживаться и выполнять следующие правила:

- Уделять внимание журналистам, быть отзывчивым и приветливым, отвечать на их вопросы в простой доброжелательной форме.
- Реалистично отнестись к публикации (интервью может идти один час, а в СМИ выйдет всего лишь одна строчка).
- Не пытаться контролировать журналистов, не придирайтесь к редакции.
- Максимально быть на связи – оставить несколько контактных номеров, пресса никогда и никого не ждет.
- Читайте журналы и газеты, смотрите телевидение, слушайте радио – если вы хотите вписаться в формат СМИ, то сначала необходимо его изучить.
- Выразите свою благодарность, ведь журналисты, как и все люди, отзывчивы на похвалу [2].

Взаимодействие со СМИ позволит компании-оператору не только поддержать связь с обществом и сообщать о своих новых услугах и проектах целевой аудитории, но также позволит прогнозировать изменения в окружающей среде и своевременно реагировать на них.

**Подход 3. Общественная деятельность в целях поддержания имиджа.** Общественная деятельность имиджа основывается на социальной помощи, спонсорской поддержке и благотворительности. Это совершенно не значит, что исключается бескорыстная помощь без освещения в прессе.

3.1. Благотворительность – это всесторонняя общечеловеческая ценность, одно из важнейших свойств гражданского общества. Благотворительность приносит пользу не только делу, в которое вы вкладываетесь, но непосредственно и вам – укрепляется ваша взаимосвязь с обществом.

Благотворительность является сейчас одним из дорогостоящих методов создания привлекательного имиджа. Финансовая элита вкладывает средства не только в благотворительность, но и становится спонсором масштабных программ, формируя тем самым свой положительный образ. Позитивный общественный имидж призван показать дружественную позицию к простому жителю.

3.2. Спонсорство. Имеются существенные различия в трактовке спонсорства и благотворительности. Спонсорство, по рекламному законодательству, является целенаправленной материальной помощью в целях рекламы, в то время как благотворительность с саморекламной никак не связана, это сугубо личное дело каждой компании. Спонсорство – это финансирование какого-либо массового мероприятия с целью получения определенного рекламного эффекта или прибыли. Массовость – убедительный аргумент в пользу их выбора.

В научных публикациях высказывается мнение, что основная цель спонсорства – поддержка какой-либо акции или мероприятия, в то время как благотворительность – это помощь без указания лимита акций, на которые тратятся средства.

Подводя итог, можно отметить, что формирование имиджа продукта – сложный последовательный процесс. Компании-оператору необходимо начать с создания основной коммуникации, которая будет проявляться в рекламной стратегии и свойствах продукта. Далее регулярно необходимо анализировать результаты работы, чтобы понять, каким образом компания-оператора воспринимает целевая аудитория. После сопоставления фактического восприятия и целевого восприятия торговой марки следует скорректировать сообщение компании-оператора, усилив те характеристики имиджа, которые выражены наименьшим образом в восприятии продукта.

## Источники

1. «ТМТ Консалтинг». Результаты исследования «Российский рынок телекоммуникаций 2014–2020». URL: <http://tmt-consulting.ru>
2. Еремин Б.В. Десять способов не потерять контакт в СМИ // Журнал: PR в России. 2014. № 10. С. 14–16.
3. Карпова С.В. Рекламное дело: Учебник для бакалавров. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2013. 431 с.
4. Карпова С.В. Маркетинг: Учебное пособие для бакалавров. М.: Феникс, 2011. 473 с.
5. Колесникова О.В., Ребрикова Н.В. Стратегические аспекты формирования имиджа на рынке // Экономика и управление в машиностроении. 2015. № 2. С. 46–48.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Вильямс, 2011. 496 с.
7. Мазилкина Е.И. Условия успешного продвижения товара: Учебное пособие. М.: ИТК «Дашков и К°», 2014. 172 с.
8. Михалева Е.П. Маркетинг: Конспект лекций. М.: Юрайт, 2014. 213 с.
9. Моисеев В.А. Паблик рилейшнз. Теория и практика: Учебное пособие. М.: Омега-Л, 2011. 370 с.
10. Огилви Д. Огилви о рекламе. М.: Иванов и Фербер, 2012. 240 с.
11. Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Рекламная деятельность: Учебник для студентов высших учебных заведений. М.: ИТК «Дашков и К°», 2010. 354 с.
12. Петрова Е.А. Имидж-специалиста – имидж-организации – имидж профессионального образования в России // PR в образовании. 2003. № 4. С. 104–105.
13. Синяева И.М., Земляк В.В., Синяев С.В. Маркетинговые коммуникации: Учебник. М.: ИТК «Дашков и К°», 2011. 323 с.
14. Синяева И.М. Паблик рилейшнз в коммерческой деятельности: Учебник для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 414 с.
15. Синяева И.М., Романенкова О.Н., Жильцов Д.А. Реклама и связи с общественностью: Учебник для бакалавров. М.: Юрайт, 2013. 552 с.

## THE MAIN APPROACHES TO THE FORMATION OF THE IMAGE OF THE PRODUCT ON THE RUSSIAN MARKET OF TELECOMMUNICATION SERVICES

KOLESNIKOVA Olga V. – Ph.D., Associate professor, Management Department, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow.  
E-mail: [kolesnikova17@mail.ru](mailto:kolesnikova17@mail.ru)

REBRIKOVA Nadezhda V. – Ph.D. (Economics), senior lecturer, Management Department, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow.  
E-mail: [Rebrikovanv@mail.ru](mailto:Rebrikovanv@mail.ru)

**Abstract.** The article discusses the concept of «image» of the organization, product, product, service. Give a definition of scientists in the field of marketing, psychology, advertising, linguistics, political science. The notion of «image» of the product, the purpose of image formation, function, and main approaches to the formation of the image on the telecommunications market. It sets out a competitive advantage in shaping the image of the product in telecommunication systems. The mechanism of image formation is related to public relations, with the advertising company to develop an advertising strategy, with the placement of information in the media, the Internet, support for and promotion of social networks, sponsorship and charitable activities. Listed on all parties to the possible impact on the image of the product on the market of telecommunication services.

**Keywords:** image, attitudes, telecommunication services market, commodity, product, service, goal, objectives, functions, strategies, competitiveness, mechanism of formation, public relations, advertising, information, Internet, media information, social networking, sponsorship, charity, communication technology.

# ТРУД И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА

## ВСЕОБЩИЙ ЗАКОН ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ПРОПОРЦИОНАЛЬНОСТИ КАК ОСНОВА ИЗМЕРЕНИЯ КОЛИЧЕСТВА ТРУДА И ЕГО РЕЗУЛЬТАТОВ

Новичков А.В.

НОВИЧКОВ Андрей Викторович – доктор экономических наук, профессор, Московский политехнический университет.  
E-mail: Nov75@list.ru

**Аннотация.** В статье рассматривается всеобщий закон экономической количественной пропорциональности как основы измерения количества труда и его результатов, сформулированный и смоделированный автором.

**Ключевые слова:** пропорция, серебро, эталон, труд, товар, услуга, деньги.

Когда познакомишься с работами Д. Рикардо, то при сложном изложении материала разобравшись с его умозаключениями, видишь отдельные элементы и зависимости, им выделенные, но не сгруппированные и не приведенные к системе. Это вполне логично в связи с тем, что он не мог оперировать категорией «система». Эта категория в математике и науке появляется значительно позже. В моем исследовании мне удалось еще в 1995 году, используя его догадки и выводы, сформулировать всеобщий закон количественной пропорциональности, лежащий в основе измерения количества труда и его результатов. Наиболее лаконично отдельные элементы той системы определены в работе Рикардо «О природе ценности»: «Реальная ценность товара, по моему мнению, означает то же самое, что издержки его производства, а относительные издержки производства двух товаров приблизительно пропорциональны количеству труда, затраченному соответственно на каждый из них с начала до конца. В этих выражениях нет ничего произвольного; может быть, я ошибаюсь, устраивая связь, где ее нет, но это хороший аргумент против принятия моего мерилы ценности, но тогда возражение касается принципиальной, а не терминологической ошибки» [1. Т. III. С. 111].

На полях рукописи этой работы Рикардо написал карандашом, а затем стер надпись, которую все же удалось прочитать: «Я не говорю, что товар будет стоить издержек на труд, но пропорционально издержкам на труд» [1. Т. III. С. 111].

У Рикардо четко видна истинная объективная природа теоретической модели ценности и цены, которая не отмечена экономистами. Основа модели – труд, который отражается, как в зеркале, в эквиваленте (в золоте-серебре). Всем этим процессом – образованием ценности и цены (измерения труда, вложенного в товар) – управляет всеобщий закон экономической пропорциональности. Согласно этому закону автоматически, как в динамической системе, происходит перерасчет и соизмерение отдельных ее элементов. Это возможно при применении предложенного мною метода сопоставления при измерении [2], количество труда становится пропорциональным количеству товаров, услуг, эквивалента, денег и денежных суррогатов (см. рис. 1).

Вся последующая путаница в науке о категориях цены и ценности объясняется достаточно тривиально. Рикардо не

расшифровал свои выводы о природе и конструкции теории ценности и цены, и его мысли остались загадкой на долгие годы. Хотя, как он писал, ему это было понятно.

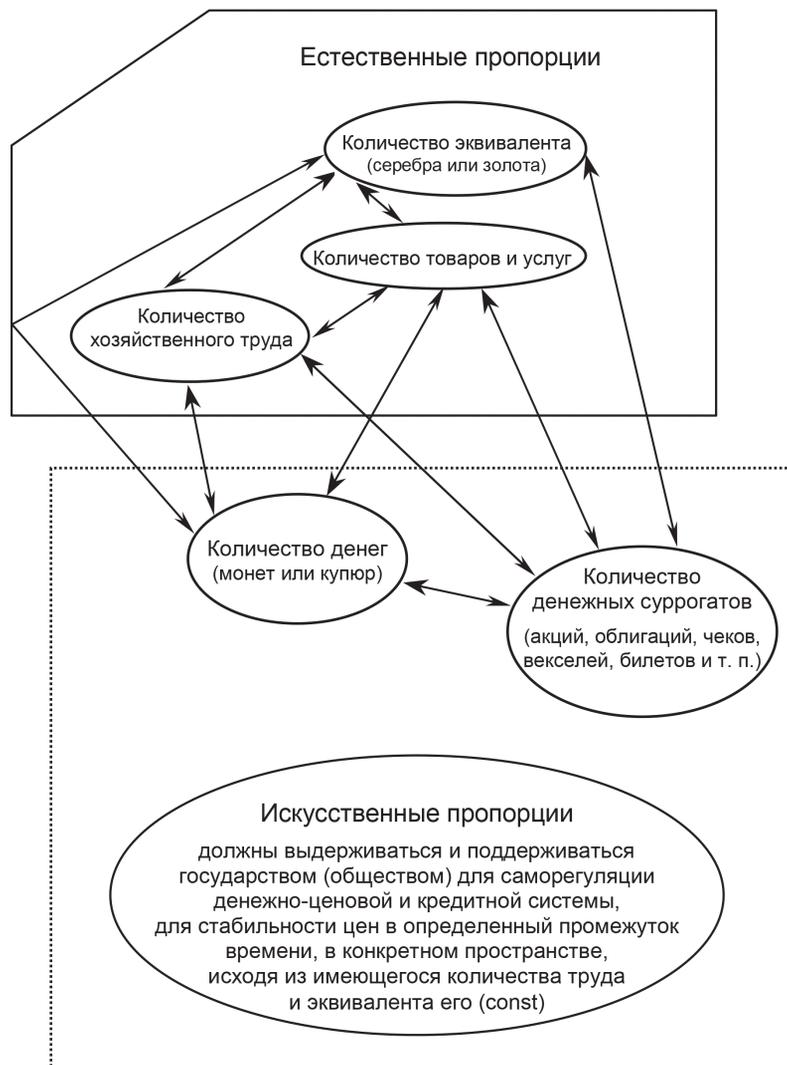
Поэтому это явление (процесс возникновения ценности и цены – процесс измерения количества хозяйственного труда) и всеобщий закон количественной пропорциональности, понимаемый им, опередив всю науку цивилизации и время на несколько столетий, остались до сих пор многим непонятыми.

Рикардо считал, по-видимому, что процесс измерения количества труда – образования ценности и цены, открытый им, вполне должен быть всем понятен. Поэтому так и писал, что как это происходит, это и так понятно. Правда, с ним сыграла злую шутку его проблема, о которой он сам писал, что он плохой литератор. Он ограничился пояснением о том, что механизм и так всем понятен, и поэтому перешел к своим дальнейшим исследованиям. Все свои дальнейшие усилия он направил на не решенную им новую проблему – распределение количественно измеренного труда всего общества. Он искал идеальный бюджет, не понимая, что его нет и не может быть в силу субъективности системы его доходной и расходных частей. Это обстоятельство объясняется, по-видимому, тем, что проблема измерения количества труда, образования ценности и цены товаров в обществе была им для себя решена, понятна и поэтому уже неинтересна. А нам надо быть ему благодарными за то, что в поисках недостижимого идеального бюджета он походя много чего открыл.

Именно это непонимание, а точнее сказать, не описанное Рикардо грандиозное открытие, сделанное им, позволило его комментаторам и ученикам утверждать, что теория ценности Рикардо не представляется вполне законченной; в своей основной формулировке она применима только к гипотетическим простейшим формам хозяйственных отношений, где употребление капитала практически может считаться за несущественный момент производства и где нет абсолютной ренты (исторически этому соответствовал до известной степени строй средневекового ремесла).

Безусловно, что отмеченные ранее недостатки нерасшифрованной работы Рикардо имели и объективный характер наряду с его надуманными и непонятыми идеями.

Главное обвинение в том, что Рикардо не закончил свою работу, рассыпается при внимательном ее прочтении, как и положение о том, что теория Рикардо применима к простейшим формам. Незаконченный вид теория Рикардо имеет лишь только сейчас по одной объективной причине: его теория не знает понятия «система». Рикардо и не мог его знать, так как современная математика познакомила всю нашу цивилизацию с системами и законами их возникновения, развития и



**Рис. 1.** Всеобщий закон экономической количественной пропорциональности

существования значительно позднее. Этот инструмент познания появился у человечества спустя почти 300 лет после открытия Рикардо. Поэтому современному исследователю кажется, что в работах Рикардо выпало одно из звеньев, добавив которое мне удалось получить грандиозное учение об измерении труда с помощью эквивалента хозяйственного труда, с помощью ценности и цены.

Дальнейшая разработка трудовой теории и должна была, естественно, направиться на выяснение столь ярко отмеченного Рикардо загадочного пункта – явления различий в употреблении капиталов. А открытие систем в математике должно было способствовать дальнейшему процессу познания.

Преемники Рикардо, однако, слишком упростили задачу и придали трудовой теории более закругленную форму, но вместе с тем сделали ее более плоской по сравнению с учением Рикардо. Если не считать попытки Милля («On Profits, and Interest» // Essays on Some Unsettled Questions. 1844 г.), оставшейся незамеченной и которой он сам, по-видимому, придавал мало значения.

**Выводы.** Главное открытие, сделанное Рикардо, – элементы и интуитивное понимание действия всеобщего закона пропорциональной количественной зависимости между количеством труда, эквивалента, денег, товаров, услуг и денежных суррогатов. Автор в своих работах обобщил выводы Д. Рикардо, использовал понятие «система» и сформулировал положения этого закона, представив его графически.

Рикардо считал, что именно существующая пропорциональная зависимость и определяет количественную величину цены товара в обществе и субъективные представления о количественной величине его ценности на основе того количества хозяйственного труда, по отношению к которому выстраивается эта пропорциональная зависимость.

Рикардо сформулировал основные положения сделанного им открытия в разных работах, что, по-видимому, не позволило его оценить, в частности, в главе XXVIII «О сравнительной ценности золота, хлеба и труда в богатых и бедных странах» [1. Т. I. С. 306–311, Т. II. С. 19–24, 190–199].

Д. Рикардо отмечает, что «Г-н Мальтус ...ошибочно понимает меня. Я не говорю, что часть издержек производства товара измеряет его меновую ценность, но говорю, что вся его ценность будет пропорциональна части его издержек производства, и при этом делаю скидку на изменения и исключения, хотя и не считаю их большими» [1. Т. III. С. 133].

Также в дискуссии с Мальтусом Рикардо отмечает: «...Я вполне соглашаюсь со всеми замечаниями г-на Мальтуса по этому вопросу. Я сам констатировал, что общий принцип ценности товаров — регулирование ее количеством труда, необходимого для производства товара, — изменяется пропорционально тому времени, которое должно пройти, прежде чем товары могут быть доставлены на рынок; но я думал, и теперь еще держусь того мнения, что в изменении относительно ценности товаров всякая другая причина, кроме количества труда, требующегося для производства, оказывает сравнитель-

но очень значительное влияние. Замечание г-на Мальтуса, что эта причина оказывает свое действие на всех ступенях общественного развития, очень справедливо» [1. Т. III. С. 111].

Собрав и соединив высказывания, отражающие идеи, сформулированные Д. Рикардо в разных статьях и работах, и современные знания в области математики, особенно то, что касается систем можно сформулировать *Всеобщий Закон экономической пропорциональности*:

**Хозяйственный человеческий труд человека по Закону сохранения энергии и вещества всегда естественным образом количественно пропорционален (объективно):**

– эквиваленту, выбранному в обществе (серебру, или золоту, или бумажным деньгам (материальным предметам, используемым для измерения количества труда)),

– количеству товаров и услуг,

**и искусственным образом (субъективно) должен быть пропорционален:**

– количеству денег (в любой материальной оболочке);

– количеству денежных суррогатов.

Тогда система измерения количества труда (денежно-ценовая) – это саморегулируемая и самонастраивающаяся динамическая система счета.

Естественным образом количество хозяйственного человеческого труда всегда пропорционально эквиваленту и количеству товаров и услуг, даже если человеку нет необходимости в измерении и он производит продукты труда для своего потребления.

Тогда количество человеческого труда всегда пропорционально количеству продуктов труда и услуг естественным образом.

То, что касается второй части закона, то здесь следует отметить, что только искусственное поддержание постоянной (**const**) пропорциональности позволяет иметь человеческому обществу саморегулируемую и самонастраивающуюся систему счета и измерения количества труда (денежно-ценовую), в которой оценка (измерение) – цена однозначна, стабильна и не меняется.

В случае же, когда искусственно не поддерживается постоянство – **const** в пропорции: труд, эквивалент и деньги, денежные суррогаты.

Система счета действует как саморегулируемая, самонастраивающаяся, однако оценка количества труда – цена – меняется в зависимости от субъективных воздействий – увеличения или уменьшения количества денег или денежных суррогатов.

Следует отметить, что эта количественная оценка при измерении всегда объективна. Но если она в первом случае, когда пользуемся серебром-золотом как эталоном, выступает как гиря на механических весах, и оценка почти совпадает с точным измерением материального предмета (количества труда), который лежит на другой чашке весов, в товаре, который нужно измерить – определить количество труда, и имеет ту же природу и единицы измерения – является эквивалентом количества труда, то во втором случае (при использовании денег и суррогатов) можно сравнить результат работы по измерению количества труда, заключенного в товаре или услуге, с более сложным процессом, происходящим, например, в электронных весах. В этом случае природа материального предмета или явления скрыта, а вес как эталон и аналог уходит на второй план вместе с единицами счета (кг, граммы).

В электронных весах эталон веса преобразуется в электрическую энергию (заряд), новый носитель – в другой эталон. Материальная природа процесса или явления в этом случае трансформируется и измеряется уже в других единицах счета. Эти единицы естественно пропорциональны с единицами веса, но затем они еще раз трансформируются

в электрическую, затем световую энергию – новый эталон с новыми единицами счета – световое табло весов с системой знаков-символов. Эти единицы и эталон так же пропорциональны количественно с гирей механических весов, но происходит многократное усложнение в процессе измерения, происходит изменение наименований единиц измерения.

Весы электронные и механические так или иначе измеряют вес, точно так же произойдет измерение в денежно-ценовой системе. Но сложившиеся постоянные (**const**) пропорции не будут выдержаны – они изменятся. Однако результат измерения в этой системе, так же как и в электронных весах, пройдя через систему изменившихся (пересчитавшихся) пропорций, станет еще более далек от природы первого измерителя и меры, более оторван от материального предмета или явления, которые измеряли.

Произойдет следующее: человек, пользующийся механическими весами, сделает вывод, что материального предмета у него килограммы, а пользующийся электронными весами – всего несколько цифр-знаков. Их оценки разойдутся и будут разными. То же произойдет с измерением труда с помощью усложненной системы денег, денежных суррогатов, не связанных с эталоном. В первом случае погрешность меньше и природа взаимосвязи – пропорции предельно проста и ясно воспринимается. Во втором – мы будем иметь знаки-цифры, которые ничего не говорят о количестве труда и количественной пропорции.

**Следует сделать вывод, что оценка (измерение) количества труда в непосредственно эквиваленте – эталоне – серебре-золоте – более точная оценка, чем в деньгах и денежных суррогатах.** Несмотря на две функциональные погрешности, описанные мною при разъяснении метода сопоставления, используемого нами при эталонном измерении количества труда и его результатов. Потому что последняя является производной от оценки по мною разработанному методу сопоставления, а следовательно, менее точной (с большей погрешностью) из-за субъективного фактора, второй субъективной составляющей в системе измерения труд–эквивалент. Если первоначально человек–общество определили субъективно эту пропорцию, то с появлением денег человек–общество переопределили ее на другой субъективной основе и превратили в систему труд–эквивалент–деньги, а далее еще субъективно усложнили до системы труд–эквивалент–деньги–суррогаты.

Сегодня, когда встает вопрос о новом экономическом укладе и новом типе воспроизводства, каждое общество, отойдя от доллара, опять для себя будет решать задачу оценки и измерения труда и его результатов, и оттого, насколько точными эталонами и методами будут они пользоваться, будут зависеть успех или поражение в глобальной конкуренции и кооперации национальных хозяйств и их союзов, их место в мировом разделении труда и в мировом хозяйстве.

Представляется, что Россия имеет уникальный шанс на лучший эталон – серебро (подробнее см. мои работы на эту тему).

## Источники

1. Рикардо Д. Сочинения. М., 1955.
2. Новичков А.В. Серебряная теория ценности: измерение методом сопоставления. М.: Союз, 1996.

## THE UNIVERSAL LAW OF ECONOMIC QUANTITATIVE PROPORTIONALITY AS THE BASIS FOR MEASURING THE AMOUNT OF WORK AND ITS RESULTS

NOVICHKOV A.V. – Doctor of Economic Sciences, Professor, Moscow Polytechnic University.  
E-mail: Nov75@list.ru

**Abstract.** The article discusses the universal law of economic quantitative proportionality as the basis for measuring the amount of work and the results articulated and modelled by the author.

**Keywords:** proportions, silver, pattern, labor, goods, services, mone.

# МЕТОД СОПОСТАВЛЕНИЯ ПРИ КОЛИЧЕСТВЕННОМ ИЗМЕРЕНИИ ТРУДА И ЕГО РЕЗУЛЬТАТОВ

Новичков А.В.

НОВИЧКОВ Андрей Викторович – доктор экономических наук, профессор, Московский политехнический университет.  
E-mail: novichkova75@list.ru

**Аннотация.** В статье рассматривается феномен, выявленный автором при естественном экономико-математическом измерении количества труда и его результатов. В ходе этого измерения автором впервые используются метод сопоставления, подстановки, позволяющие с высокой вероятностью и двумя функциональными погрешностями измерить количественно труд человека, используемый на практике человечеством. Эталоном измерения является золото или серебро, единицами измерения труда – их (золота и серебра) естественные единицы измерения.

**Ключевые слова:** функция, пропорция, погрешность, единица измерения, труд, золото, серебро.

Рассмотрим более подробно, как применяется разработанный мною метод сопоставления. Для этого обозначим неизвестное количество хозяйственного труда по добыче серебра или золота  $X$ , а известное, измеряемое физико-математическими методами количество добытого серебра или золота всем обществом (результат) –  $Y$ . Введем систему ограничений: по времени – один год, в пространстве – материальные границы данного общества. Тогда  $X$  и  $Y$  имеют одну материальную природу и существуют в материальном мире как его части. В общем виде их зависимость можно записать как уравнение

$$X = (K - П) Y,$$

где  $K$  – коэффициент, определяющий функцию зависимости между трудом и его результатом;  $П$  – коэффициент потерь. Значение  $(K - П)$  показывает функциональную зависимость между хозяйственным трудом по добыче золота или серебра и его результатом.

Предположим, что общество в его материальных границах добывало за год 150 т золота или серебра,  $(K - П) = 1$ , тогда весь хозяйственный труд общества по добыче золота или серебра будет измерен и будет равен 150 т серебра или золота. Иными словами, найдено неизвестное количество хозяйственного труда по добыче обществом золота или серебра.

Определив количество хозяйственного труда по добыче серебра или золота, можно субъективно определить долю каждого его члена в этом процессе. Это легко сделать, зная число членов общества, принимающих участие в добыче серебра или золота. При этом важно помнить, что методом сопоставления можно определить количество хозяйственного труда для всего общества и величину всех ценностей и сумму их цен за год или любой другой временной отрезок в границах данного общества. Зная, как потрудились все общество за год или другой промежуток времени, можно решить вопрос о расходах этого общества, субъективно сформировать расходную часть бюджета, используя объективную оценку – количество хозяйственного труда, выраженное в серебре или золоте. Это, с точки зрения измерения, значительно лучше, чем не иметь вообще количественной оценки результатов хозяйственной деятельности общества в целом.

Общество, направляя на материальный мир неизвестное количество хозяйственного труда с целью удовлетворить свою потребность в серебре или золоте, получает результат – продукт этого труда (материализовавшуюся потребность – золото или серебро). Хозяйственный труд в этом случае материализуется в серебро или золото. Общество выде-

ляет из материального мира его частицу – серебро или золото, а точнее сказать, видоизменяет своими усилиями материю, придавая ей нужные свойства. При этом возникают функциональная зависимость между хозяйственным трудом по добыче золота или серебра и его результатом (видоизменной материей), а также потери хозяйственного труда как сложной энергии, взаимодействующей с веществом.

Итак, имеются два материальных явления, связанных между собой: хозяйственный труд всего общества по добыче серебра или золота и его результат – серебро или золото, добытое обществом. Хозяйственная практика показывает, что для простоты расчетов значение  $(K - П)$  принимается, как правило, равным единице. Тогда легко определить количество хозяйственного труда всего общества по добыче серебра или золота. Добытое количество серебра или золота будет сопоставлено со всем количеством хозяйственного труда общества и одновременно со всеми результатами этого труда, так как добытое серебро или золото – это часть целого (с одной стороны, часть всего количества хозяйственного труда, с другой – часть всех результатов этого труда). Следовательно, неизвестное количество труда общества так же, как и его часть (часть хозяйственного труда по добыче серебра или золота), находится в функциональной зависимости от количества сопоставляемого эквивалента. Обозначим эту функцию коэффициентом  $F$ , а неизвестное количество хозяйственного труда общества –  $X$ . Тогда  $X = Fx$ , т. е. хозяйственный труд по добыче серебра или золота ( $x$ ) всего общества входит во всю совокупность – хозяйственный труд ( $X$ ), и они находятся в функциональной зависимости ( $F$ ). В то же время труд по добыче серебра или золота ( $x$ ) зависит функционально от его результатов (добытого количества золота или серебра –  $Y(K - П)$ ). При этом другие результаты хозяйственного труда – нефть, газ, уголь, металл, хлеб и т. д. – являются составными частями единого целого – результата хозяйственного труда по добыче серебра или золота – и в сумме количественно равны этому результату. В нашем примере все результаты хозяйственного труда (нефть, газ, уголь, металл, хлеб и т. д.), с одной стороны, количественно измеряются каждый в штуках, литрах, метрах, килограммах и т. д., с другой – в серебряном или золотом эквиваленте, в его единицах измерения – граммах, килограммах, тоннах. В сумме же они составляют результат в форме определенного количества добытого серебра или золота.

Зная, что  $x = (K - П)Y$ , можно записать уравнение  $X = Fx$  в виде  $X = F(K - П)Y$ .

Если  $(K - П) = 1$ , а  $Y = 150$  т золота или серебра, то уравнение примет следующий вид:

$$X = F 150.$$

Предположим, что  $F = 1$ , тогда  $X = 150$  т золота или серебра. Можно сделать вывод, что весь хозяйственный труд общества количественно равен количеству добытого серебра или золота, т. е. 150 т. Меняя коэффициенты  $F$ ,  $K$ ,  $П$  в этом уравнении, получим решение, кратное  $Y$ , т. е. 150 т золота или серебра.

Логика рассуждения здесь следующая. Неизвестна функциональная зависимость всего хозяйственного труда общества и его части – хозяйственного труда по добыче серебра или золота, но известен результат части всего хозяйственного труда, который измеряется методом сопоставления и входит в эту функциональную зависимость в виде переменной  $Y$ .

Кроме того, на данном этапе развития невозможно определить функцию  $F$ ,  $K$ ,  $P$ , да это и нецелесообразно, так как затраты могут быть значительно больше, чем результат. В этой связи можно упростить расчет, приняв  $F$  и  $(K - P)$  равными 1.

Основанием этого действия служат правила математики, позволяющие это сделать и хозяйственная практика, давно сопоставляющая и даже приравнивающая хозяйственный труд общества к количеству золота или серебра, которым оно обладает. Допускаемая при этом погрешность – незначительная величина, ей пренебрегают в этом расчете, так как основная идея этого примера – показать количественную кратность и сопоставить количество хозяйственного труда всего общества с количеством серебра или золота (эквивалента)<sup>1</sup>. Из сказанного можно сделать вывод о том, что серебро или золото, добытое обществом в течение года, измеряет количество хозяйственного труда. формирует количественно и качественно систему ценностей и цен общества за год в пространстве, которое занимает общество. Иными словами, все добытое в обществе серебро или золото количественно принимается кратным хозяйственному труду общества в целом. Одновременно оно кратно материализованным результатам хозяйственного труда. Причем, если хозяйственный труд общества можно в настоящее время измерить только в деньгах, серебре или золоте методом сопоставления и только для всего общества в целом, и пока нет другого способа его количественной оценки, то результаты хозяйственного труда могут быть измерены количественно с помощью физико-математических методов в натуральных единицах<sup>2</sup>.

Результаты хозяйственного труда могут быть измерены количественно с помощью физико-математических методов в натуральных единицах. Поэтому труд и результаты хозяйственного труда имеют две количественные оценки – в деньгах (серебре или золоте) и в натуральных единицах, а их количественная оценка в деньгах (серебре или золоте) есть не что иное, как цена материализованной потребности. Оценки используют систему измерения (счета, чисел и весов), с помощью которой уже давно точно и определенно измеряются все предметы материального мира. Общество, измерив эквивалент, сопоставляет неизвестное количество хозяйственного труда с определенным количеством денег, золота или серебра. Эквивалент, выбранный обществом, становится аналогом хозяйственного труда. При этом погрешность, допускаемая при сопоставлении, минимальная по сравнению с погрешностью, допускаемой при измерении временем или средним временем. Эти измерители (время и среднее время) не могут быть использованы, так как являются характеристиками свойств материи, а не самой материей. Чтобы выбранный эквивалент мог служить измерителем хозяйственно-

го труда, принимается положение о том, что результат хозяйственного труда и хозяйственный труд кратны. То есть хозяйственный труд кратен тому количеству материальных предметов, которое выделено из материального мира. Иными словами, труд, направленный на выделение эквивалента из материального мира, и выделенное количество эквивалента принимается кратным количеству человеческой энергии и вещества, используемых на его выделение. Здесь действует физический закон сохранения вещества и энергии: сколько энергии и вещества используется человеком, столько составит и результат его воздействия на материальный мир, таково будет и количество и качество эквивалента, плюс потери, допущенные при этом. Потери проявляются в иной форме материи, нежели эквивалент, и их величина количественно незначительна, поэтому ей можно пренебречь<sup>3</sup>.

Итак, количественной, а следовательно, и качественной основой ценности и цены является хозяйственный труд. Причем в основе цены и меновой ценности лежит не сам хозяйственный труд, а его аналог (эквивалент) – золото, или серебро, или бумажные, электронные и другие деньги. Это подтверждает выводы представителей трудовой теории – Рикардо, Смита, Маркса, Энгельса, Ленина и других исследователей.

Говоря об измерении, следует подчеркнуть, что основным измерителем цены, меновой ценности и ценности служит лишь эквивалент хозяйственного труда, в данном случае – золото, или серебро, или всевозможные виды денег. Следовательно, цены, меновая ценность и вся сумма ценностей измеряются в тех же единицах, что и золото, серебро или деньги. Хозяйственный труд в этом случае материализуется в деньги, серебро или золото, с одной стороны, в товары и услуги – с другой. Причем следует отметить, что нет существенной принципиальной разницы в том, какой стандарт применяется – бумажный, электронный, золотой или серебряный. Это объясняется тем, что эти металлы и денежные материалы в одинаковой степени достаточно трудоемки и редки. Поэтому их стоимостное соотношение может быть определено и носит характер пропорции. Так, например, на Древнем Востоке в XV–VI вв. до н. э. эта пропорция между золотом и серебром составляла 1 : 6; в рыночной экономике XIX в. – 1 : 15, а в настоящее время – 1 : 50. Эту пропорциональную зависимость отмечает Р.М. Нуреев в своей работе «Деньги, банки и денежно-кредитная политика» [2. С. 19].

### Источники

1. Рикардо Д. Собрание сочинений. М., 1955.
2. Нуреев Р.М. Деньги, банки и денежно-кредитная политика: Учебное пособие. М., 1995.

## THE MATCHING METHOD IN THE QUANTITATIVE MEASUREMENT OF LABOR AND ITS RESULTS

NOVICHKOV A.V. – Doctor of Economic Sciences, Professor, Moscow Polytechnic University.  
E-mail: novichkova75@list.ru

**Abstract.** The article considers the phenomenon identified by the author in a natural mathematical measure of the amount of labor and its results. During this measurement the author first used the method of matching, substitution, allowing with a high probability and two functional errors to quantify human labor used in practice by mankind. The standard of measurement is the gold or silver, the units of labor (gold and silver) natural unit of measurement.

**Keywords:** function, proportion, accuracy, unit of measure, work, gold, silver.

<sup>1</sup> На возможность пренебрежения погрешностью указывал и Д. Рикардо [1. Т. II. С. 118].

<sup>2</sup> В этом смысле живой сегодняшней и прошлый труд, результаты труда – товары и услуги – это все количество труда в обществе, выступает как ВВП (валовой национальный продукт), когда измерение ведется в натуральных единицах, и как ВНД (валовой национальный доход), когда измерение идет методом сопоставления в деньгах, золоте или серебре.

<sup>3</sup> Это положение также подтверждается законом количественной пропорциональности, открытым Д. Рикардо [1. Т. II. С. 111].

# МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТРУДА, СОБСТВЕННОСТИ И ГОСУДАРСТВА В ПРОЦЕССЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО ВЫСОКОГО УРОВНЯ ЖИЗНИ

Ехлакова Е.А.

ЕХЛАКОВА Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Казанский государственный энергетический университет».

**Аннотация.** Подробно рассмотрен механизм взаимодействия труда, собственности и государства в процессе обеспечения высокого уровня жизни населения.

**Ключевые слова:** государство, общество, труд, потребности, личность, собственность.

При рассмотрении механизма взаимодействия труда, собственности и государства в процессе обеспечения устойчивого высокого уровня жизни автором разработан ряд схем и таблиц, которые наглядно конкретизируют модель социальной защиты личности за счет ее труда, собственности, социальной поддержки государства, а также благотворительности.

На рис. 1 представлен механизм обеспечения социальной защиты личности на основе ее труда в государственном и частном секторах экономики. В основу данной схемы положены следующие положения.

1. Обеспечение социальной защиты личности имеет существенные особенности в зависимости от того, занят ли работник в государственном или частном секторе.

2. При занятости личности в государственном секторе и оплата ее труда, и ее социальное обеспечение осуществляются государством. Однако, кроме этого, личность накапливает собственность в том или ином виде, что обеспечивает ей определенный уровень социальной защиты. При этом данная собственность накапливается не только за счет доходов от труда в государственном секторе (на госслужбе), но и в результате льгот и привилегий, предоставляемых государством определенным работникам. Например, государство может предоставлять в пользование работнику квартиру, разрешив ее приватизировать по льготной цене. Более того, государство может как бесплатно предоставить квартиру в собственность (номенклатура после распада СССР получила дорогостоящие квартиры в собственность бесплатно), так и выкупить квартиру за счет средств государственной организации, а затем бесплатно передать ее работнику в собственность.

3. Помимо заработной платы, государство предоставляет нанятым им работникам разного рода льготы и привилегии (часть из них, как уже отмечалось, используется для накопления частной собственности), а также непосредственно осуществляет в их адрес определенные выплаты.

4. Эти льготы, привилегии и выплаты дифференцированы в зависимости от условий (включая должность) и уровня оплаты труда в государственном секторе, включая и госслужбу.

5. Занятые в системе государственного найма работники при выходе на пенсию пользуются обеспечением на основе накопительной системы при взносах в нее по двум каналам:

- обязательным взносам со стороны госструктур по государственному нормативам;
- добровольным взносам работников по их усмотрению в величине, которую они считают целесообразной.

6. Лица, занятые в частном секторе, в зависимости от того, являются ли они нанимателями, наемными работниками или индивидуальными предпринимателями, получают в одних случаях оплату труда со стороны частной структуры, а в других – предпринимательский доход.

7. Накопление частной собственности лицами, занятыми в частном секторе, в качестве фактора социальной защиты личности осуществляется как за счет оплаты их труда, так и за счет их предпринимательского дохода.

8. При этом государство не предоставляет никаких льгот и привилегий, за исключением случаев коррупции, когда государственные чиновники за личную выгоду предоставляют льготы и привилегии частным структурам (особенно ярко это выражается в разрешениях на экспорт, отводе земельных участков, размещении госзаказов, в процессе приватизации государственного имущества).

9. Частные структуры могут предоставлять своим работникам дополнительное социальное обеспечение в разных формах – дополнительные пенсии, бесплатное или льготное предоставление жилья или лечения, пользование социальными объектами фирмы (клубы, стадионы и т. п.).

Однако в большой экономике частные структуры, выплачивая работникам подавляющую часть их зарплаты «черным налом», или через проценты по банковскому депозиту, или другим подобным способом, значительно сокращают уровень социальной защиты работника, поскольку его реальные повышенные заработки никак не скажутся на величине его пенсии.

10. В отношении лиц, занятых в частном секторе, также действует накопительная пенсионная система, предполагающая обязательные взносы со стороны частных нанимателей и добровольные взносы со стороны работников.

11. Государство обеспечивает всем занятым в частном секторе минимальный уровень социальной защиты, а кроме того – повышенный уровень в соответствии с уровнем налогооблагаемых доходов.

Уровень социальной защиты личности в частном секторе может быть значительно повышен в результате государственного регулирования трудовых отношений в частном секторе экономики.

В табл. 1 представлена разработанная автором классификация форм и объектов собственности с позиции их роли в обеспечении социальной защиты личности.

Данная классификация помогает уяснить основные направления социальной защиты качества жизни личности за счет факторов собственности, причем в разделе частной, групповой и государственной форм собственности.

В предложенной классификации все основные виды объектов собственности, могущие служить факторами социальной защиты личности, сгруппированы в восемь основных групп:

- предметы личного потребления;
- денежные накопления;
- ценные бумаги, приносящие доход;
- материально-технические средства производства;
- недвижимость, приносящая доход;
- тезаврационные ценности;
- интеллектуальная собственность;
- природные ресурсы.



Рис. 1. Механизм обеспечения социальной защиты личности на основе ее труда в государственном и частном секторах экономики

Таблица 1

Классификация форм и объектов с позиции их роли в обеспечении социальной защиты личности

| Формы собственности          |  | Частная собственность | Групповая собственность | Государственная собственность |
|------------------------------|--|-----------------------|-------------------------|-------------------------------|
|                              |  | 1                     | 2                       | 3                             |
| <b>Объекты собственности</b> |  |                       |                         |                               |
| 1.                           | <i>Предметы личного потребления</i>                  |                       |                         |                               |
| 1.1                          | Жилье  | +                     | +                       | -                             |
| 1.2                          | Предметы длительного пользования (помимо жилья)      | +                     | -                       | -                             |
| 1.3                          | Предметы текущего потребления                        | +                     | -                       | -                             |
| 2.                           | <i>Денежные накопления</i>                           |                       |                         |                               |
| 2.2                          | Вклады на банковских депозитах                       | +                     | -                       | -                             |
| 2.3                          | Деньги, выведенные из оборота                        | +                     | -                       | -                             |
| 3.                           | <i>Ценные бумаги, приносящие доход</i>               | +                     | +                       | -                             |
| 4.                           | <i>Материально-технические средства производства</i> | +                     | +                       | -                             |
| 5.                           | <i>Недвижимость, приносящая доход</i>                | +                     | +                       | -                             |
| 6.                           | <i>Тезаврационные ценности</i>                       |                       |                         |                               |
| 6.1                          | Драгоценные камни                                    | +                     | -                       | -                             |
| 6.2                          | Произведения искусства                               | +                     | -                       | -                             |
| 6.3                          | Антиквариат  | +                     | -                       | -                             |
| 6.4                          | Коллекционные, в т.ч. виртуальные ценности           | +                     | -                       | -                             |
| 7.                           | <i>Интеллектуальная собственность</i>                | +                     | +                       | -                             |
| 8.                           | <i>Природные ресурсы</i>                             | +                     | +                       | +                             |

На рис. 2 представлен механизм воздействия государства на основные факторы социальной защиты личности. Функционирование этого механизма осуществляется следующим образом.

1. Объективно выделяются наиболее значимые факторы социальной защиты личности.

2. В соответствии с этими факторами выделяются виды воздействия государства на них (правая половина рис. 2).

3. Развивая сферы науки, образования и культуры, государство способствует усилению принципиально важного фактора социальной защиты личности – уровня ее образования и квалификации.

4. Проведением экономической политики в национально-государственных интересах, с использованием всего спектра мер государственного планирования, регулирования и программирования экономики, государство способствует формированию, укреплению и развитию следующих факторов социальной защиты личности:

- создание хорошо оплачиваемых рабочих мест;
- формирование благоприятных условий развития предпринимательства в производственной сфере (ее материальном и интеллектуальном сегментах);

– создание предпосылок для накопления гражданами объектов собственности, обеспечивающих социальную защиту личности;

– сохранение высокой покупательной способности национальной денежной единицы;

– оптимизация пропорций между ценами на товары и услуги отраслей экономики и ценами на труд разной степени сложности.

5. Формируя и развивая сферы социальной защиты совместно с проведением эффективной социальной политики, государство обеспечивает со своей стороны действенную социальную защиту личности.

6. Общество, способствуя развитию в народе духовности, гуманизма, со своей стороны укрепляет социальную защиту личности в стране.



Рис. 2. Механизм воздействия государства на основные факторы социальной защиты личности

В табл. 2 конкретизированы условия социальной защиты в разрезе всех выделенных профессиональных и социальных статусов личности. Данная конкретизация осуществлена по трем категориям:

1) работа или служба в рамках определенной профессии, пребывание в определенном социальном статусе;

2) пожизненное обеспечение без передачи по наследству;

3) пожизненное обеспечение с передачей по наследству только в отношении лиц, имеющих особые заслуги перед государством.

**Классификация видов профессионального и социального статусов личности, дающих ей право на особые виды социальной защиты**

| Профессиональные и социальные статусы |  | Условия социальной защиты   |  |   |
|---------------------------------------|--|---|--|---|
|                                       |  | Работа или служба в рамках определенной профессии, пребывание в определенном социальном статусе | Пожизненное обеспечение без передачи по наследству | Пожизненное обеспечение с передачей по наследству |
|                                       |  | 1   | 2  | 3   |
| 1.                                    | Научные степени и звания   | +   | -  | -   |
| 2.                                    | Воинские звания  | +   | -  | -   |
| 3.                                    | Профессиональные звания и статусы  | +   | +  | -   |
| 4.                                    | Занимаемые должности   | +   | -  | -   |
| 5.                                    | Особые заслуги перед государством  | +   | +  | +   |
| 6.                                    | Рождение и воспитание детей до достижения ими совершеннолетия              | +   | -  | -   |
| 7.                                    | Пенсионный возраст с учетом характера работы, стажа и заработка            | -   | +  | -   |
| 8.                                    | Инвалидность по степеням потери трудоспособности                           | +   | +  | -   |
| 9.                                    | Попадание в бедственную ситуацию, признаваемую государством                | +   | -  | -   |
| 10.                                   | Нанесение ущерба здоровью или имуществу по вине работодателя и государства | +   | -  | -   |

На рис. 3 представлен разработанный автором механизм совместной оптимизации структуры денежного дохода в реальном секторе экономики и структуры источников социальной защиты личности.



**Рис. 3.** Механизм совместной оптимизации структуры денежного дохода в реальном секторе экономики и структуры источников социальной защиты личности

При рассмотрении этого рисунка нужно иметь в виду следующее:

1. В структуре распределения денежного дохода в реальном секторе экономики объективно выделяются следующие элементы:

- а) возмещение затрат на производство и реализацию продукции;
- б) инвестиции в возобновление и развитие;
- в) рента – доход на собственность;
- г) предпринимательский доход;
- д) налоги.

2. В структуре источников социальной защиты личности объективно выделяются также элементы:

- а) труд;
- б) частная собственность;
- в) государственная собственность;
- г) государственная поддержка;
- д) благотворительность.

При этом работник, будучи носителем труда, обеспечивает жизнеустройство и социальную защиту своей семье, являя тем самым личный элемент благотворительности, а общественные и религиозные организации, частные меценаты являют собой общественный элемент благотворительности.

3. Совместная оптимизация двух рядов элементов, обозначенных на рис. 3, требует специального исследования. В данной работе автор ограничился лишь постановкой проблемы, констатацией объективной необходимости совместной, системной оптимизации всех этих элементов. Например, выделение инвестиций в возобновление и развитие воспроизводственного процесса, с одной стороны, и определение затрат на оплату труда, с другой, отражают соотношение между фондом накопления и фондом потребления.

Это соотношение косвенно отражается на соотношении оплаты труда и лично потребляемым предпринимательским доходом, с одной стороны, и частной и государственной собственностью, объекты которой создаются за счет инвестиций в возобновление и развитие, – с другой.

### Источники

1. *Ехлакова Е.А.* Собственность и труд – оптимизация воздействия государства по критерию повышения качества жизни: Монография. – М.: ИТК «Дашков и К<sup>о</sup>», 2009. 256 с.
2. *Ехлакова Е.А.* Закономерности формирования системы социальных гарантий высокого уровня жизни личности // Экономические системы. 2016. № 4. С. 44–47.
3. Собственность в системе социально-экономических отношений / Под ред. В.И. Жукова. М.: РГСУ, 2004.
4. Защита интеллектуальной собственности: Учебник / Под ред. И.К. Ларионова, В.В. Овчинникова. М.: ИТК «Дашков и К<sup>о</sup>», 2015.

## MECHANISM OF INTERACTION OF LABOR, PROPERTY AND THE STATE IN SUSTAINABLE HIGH QUALITY OF LIFE

EKHLAKOVA E.A. – Candidate of Economics, Associate Professor, FSBEI HPE «Kazan state power engineering university».

**Abstract.** Considered in detail the mechanism of interaction of labor, property and the state in the process of ensuring a high standard of living.

**Keywords:** state, society, work, needs, personality property.

# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Рудакова Е.Н., Степанов А.А.

РУДАКОВА Елена Николаевна – доктор политических наук, профессор, проректор по научной работе Российского университета кооперации.

E-mail: erudakova@rucoop.ru

СТЕПАНОВ Александр Аннэарович – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Научно-исследовательского центра Российского университета кооперации.

E-mail: step-916@yandex.ru

**Аннотация.** В статье рассмотрены актуальные вопросы подготовки управленческих кадров для потребительских обществ и их союзов в системе кооперативного образования. Выявлены ключевые факторы и проблемы отставания и несоответствия уровня и качества подготовки менеджеров требованиям и тенденциям современной управленческой науки и передовой практики потребительской кооперации в условиях информационной экономики. Определены и раскрыты приоритетные пути решения проблем на основе совершенствования контента образовательных программ, направленных на формирование компетенций стратегического мышления, видения перспектив развития, особого места и роли потребительской кооперации в условиях информационного общества. Обоснована необходимость перехода от репродуктивной модели подготовки управленческих кадров к креативно-авторизованной модели образования.

**Ключевые слова:** потребительская кооперация; кооперативное образование; подготовка управленческих кадров; креативно-авторизованное образование; инновационные технологии обучения; методики креативно-авторизованного обучения.

Проблема подготовки высококвалифицированных кадров для потребительской кооперации является одной из ключевых проблем ее возрождения в XXI веке.

Этой проблеме посвящен целый ряд научных публикаций. В них рассмотрены вопросы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для потребительской кооперации. При этом особое внимание уделено вопросам низкого уровня использования потенциала образовательных учреждений, отсутствия согласованности их деятельности с потребительскими обществами и их союзами, в том числе недостаточного финансирования процессов инноватизации [1. С. 200].

Высказывается мнение о том, что необходимо активизировать сотрудничество организаций потребительской кооперации с органами государственной власти на основе поиска новых путей, инструментов и методов управления таким сотрудничеством [2. С. 171–172].

Динамика инновационных процессов в сфере образования в значительной степени определяется динамикой и интенсивностью развития процессов инноватизации в различных сферах экономики страны.

Проблемы инновационного развития образовательной сферы и влияния инноваций на процессы подготовки высококвалифицированных кадров для потребительской кооперации неоднократно рассматривались на различных, в том числе международных, научно-практических конференциях. В центре внимания участников конференций находились вопросы, связанные с особенностями интеграции образования и науки, внедрения инноваций в современном образовании, развития инфраструктуры учреждений образования,

совершенствования правовой базы и специфики закономерностей внедрения новаций в кооперативное образование [3].

Вместе с тем многие вопросы, связанные с особенностями совершенствования содержания и форм организации образовательного процесса в условиях инновационного развития, пока еще не получили должного внимания.

Хорошо известно, что современная потребительская кооперация создавалась и возглавлялась выдающимися деятелями кооперативного движения XIX и XX веков. Они сумели найти уникальную нишу для данной формы организации общественного производства, создать эффективные модели кооперативных обществ, обеспечившие конкурентные преимущества, устойчивый рост потребительских кооперативов в течение длительного времени.

Сегодня человечество благодаря научно-техническому прогрессу вступает в принципиально новую фазу своего развития – информационное общество, где принципиальным образом изменяется не только технический и технологический базис общественного производства, но и коренным образом видоизменяются организация и способы потребления.

В результате внедрения достижений научно-технического прогресса, новой техники, технологий, освоения производства новых видов информационных продуктов сформировались новые интересы и потребности людей, что не могло не сказаться на изменениях в направлениях, формах и масштабах деятельности потребительской кооперации.

Развитие потребительской кооперации в постсоветский период (1991–2000 гг.) на этапе перехода к рыночной экономике характеризовалось заметным ростом потребительских кооперативов. Это был период, когда сформировались условия для реализации интересов наиболее социально активной части населения страны по созданию предприятий новых организационно-правовых форм, соответствующих их интересам в условиях свободного рынка.

Однако в последующее десятилетие, 2001–2010 гг., несмотря на относительную стабильность, в развитии потребительской кооперации все же проявлялась тенденция к снижению числа вновь создаваемых кооперативов. Это явилось прямым следствием снижения заинтересованности потенциальных участников кооперативного движения в его дальнейшем развитии. Такая тенденция отмечалась и в последующие годы.

Сложившееся положение дел в известной степени стало реакцией участников кооперативного движения на ряд обострившихся проблем.

Экспресс-опрос ряда руководителей, менеджеров и членов-пайщиков потребительских обществ, проведенный в 2015 г., показал, что среди опрошенных 64,2% высказали неудовлетворение деятельностью потребительских обществ по реализации их уставных целей; 42,0% объясняли негативные тенденции и проблемы развития потребительской кооперации отсутствием профессионализма управленческих кадров; 65,8% не устраивала существующая процедура приня-

тия управленческих решений по ключевым вопросам. По мнению же 46,0% опрошенных, следовало бы скорректировать стратегии деятельности кооперативов в направлении решения социальных проблем, связанных с образованием, медициной, культурой, необходимостью создания и использования информационно-ресурсной базы и др.

Практически речь идет о сботах в системе управления развитием потребительских обществ и их союзов, в чем немалая «заслуга» принадлежит системе подготовки управленческих кадров учебными заведениями потребительской кооперации.

Очевидно, что решение проблемы повышения уровня и качества подготовки менеджеров для современной потребительской кооперации является стратегической задачей высших учебных заведений. Именно такие кадры менеджеров будут способны решать сложные управленческие задачи в соответствии с вызовами и требованиями новой технологической эпохи.

Однако сегодня подготовка менеджеров, способных эффективно руководить потребительскими обществами и союзами, далеко не в полной мере соответствует современным требованиям обучения в университетах, высших и средних учебных заведениях потребительской кооперации. Вместе с тем эффективное управление развитием предприятий и организаций может реализоваться лишь на основе применения новых теорий инновационного и креативного менеджмента [4].

Именно решению этой актуальнейшей проблемы – реформированию кооперативного образования и науки в России, в том числе и в сфере управления, был посвящен форум будущих лидеров кооперации и кооперативного образования «Предпринимательский кампус российской кооперации», проведенный 14–17 февраля 2017 г. Центросоюзом РФ на базе Российского университета кооперации.

Основная идея форума – переход потребительской кооперации к новой модели в условиях информационной экономики – требует совершенствования системы кооперативного образования, совершенствования содержания, направлений и форм организации подготовки управленческих кадров.

Возникает вопрос: почему же современное кооперативное образование, в том числе и в области менеджмента, не отвечает требованиям времени, новым реалиями и задачами развития потребительской кооперации в информационном обществе?

Первая причина – отставание и, как следствие, несоответствие контента образовательных программ задачам потребительской кооперации на современном этапе общественного развития. Такие программы в подавляющем большинстве случаев не учитывают новейшие достижения, тенденции современной управленческой науки и передовой практики.

Многие образовательные программы магистратуры, бакалавриата, ДПО зачастую носят формальный характер и не отражают новейших тенденций развития потребительской кооперации. Значительная часть таких программ не скорректирована в направлении подготовки менеджеров-кооператоров, способных эффективно работать в новых условиях и, как результат, проигрывают зарубежным аналогам.

Причиной тому является тот факт, что в основе этих образовательных программ лежат архаичные представления о целях, задачах и содержании потребительской кооперации, когда главными направлениями ее деятельности продолжают считаться торговля или производство продуктов питания. Хотя очевидно, что на современном этапе потребительская кооперация не может ограничиваться этими узкими рамками, а должна охватывать направления, связанные прежде всего с новейшими информационными продуктами и технологиями.

Такое положение дел стало следствием перехода высших и средних учебных заведений, в том числе и потреби-

тельской кооперации, к рыночным отношениям, что предопределило их ориентацию не столько на инновационные образовательные проекты, сколько на проекты, способные обеспечить максимизацию дохода, что не стимулировало освоение новых программ.

Образование современных менеджеров-кооператоров должно нацеливаться на решение перспективных проблем и задач, а не действовать по принципу «генералы всегда готовятся к прошедшей войне», т. е. готовить их к работе в условиях будущих проблем, а не вчерашних, помня при этом, что «сегодня – это вчерашнее завтра».

Контент новых образовательных программ, по которым должна осуществляется подготовка управленцев в учебных заведениях системы потребительской кооперации, необходимо синхронизировать с передовыми требованиями и особенностями научно-технического и общественного прогресса XXI века.

Современные информационные и компьютерные технологии позволяют в процессе управленческой деятельности эффективно находить необходимые массивы данных, систематизировать их, выявлять закономерности и даже прогнозировать развитие социально-экономических и иных процессов. Вместе с тем эти технические средства не способны самостоятельно, без вмешательства человека осуществлять какой-либо парадигмальный скачок. Только человек может заметить и выявить нелогичные связи, создать что-то принципиально новое, оригинальное, не копируемое. И это важно, поскольку в современной экономике и в управлении весьма высока доля креатива.

В информационном обществе управленческая деятельность стремительно становится менее рутинной и более творческой, креативной. Такая деятельность связана прежде всего с постоянным интеллектуальным поиском [5. С. 496–499].

Содержательным приоритетом новых образовательных программ в области менеджмента должно являться формирование у руководителей и специалистов потребительских обществ и их союзов компетенций стратегического мышления, видения перспектив развития, особого места и роли потребительской кооперации в условиях информационного общества. Программы должны быть направлены:

- на развитие управленческих навыков творческой работы, умения работать нестандартно в постоянно расширяющемся окне актуальной информации;
- владение навыками поиска нетрадиционных решений и принципиально новых путей выживания потребительской кооперации в условиях неопределенности;
- развитие у менеджеров умений и навыков быстро порождать и эффективно реализовывать принципиально новые, необычные бизнес-идеи;
- формирование у менеджеров и специалистов особого стиля мышления, развитие умений и навыков творческого подхода к решению практических задач, обеспечивающих финансовый и социально-психологический эффект [6].

Образовательные программы должны быть составлены с учетом необходимости высокой междисциплинарной конвергенции между различными областями науки и направлены на формирование у управленцев стремления к непрерывному обучению, освоению новых знаний и повышению уровня своей компетентности.

Формирование у будущих управленческих кадров названных компетенций в условиях ускорения темпов освоения и смены поколений технических, технологических, организационно-управленческих и иных новаций требует серьезного переосмысления не только содержания программ подготовки, но и трансформации современной модели и форм образовательного процесса подготовки управленческих кадров.

Речь идет о переходе от репродуктивной модели образовательного процесса подготовки управленческих кадров к креативно-авторизованной модели.

Суть приходящей на смену образовательной модели, получившей название креативно-авторизованной, состоит в целенаправленном вооружении управленцев-менеджеров умениями самостоятельного поиска и реализации нестандартных управленческих решений, основанных на системном междисциплинарном подходе, межкомпетентностном изучении комплекса дисциплин в их диалектической взаимосвязи и зависимости.

В результате внедрения в образовательный процесс креативно-авторизованного подхода осуществляется подготовка управленческих кадров, работающих на новых принципах, алгоритмах и методах, адекватных вызовам информационной эпохи.

В то же время переход на новую модель подготовки управленческих кадров для потребительской кооперации предъявляет новые требования и к профессорско-преподавательскому составу.

Деятельность профессорско-преподавательского состава в новых условиях должна быть нацелена не просто на передачу специальных знаний, умений и навыков студентам, а на эффективное управление процессом самостоятельного познания и освоения студентами новых умений, навыков и компетенций.

Особенностью методик креативно-авторизованного обучения должен являться интерактивный подход, с помощью которого преподаватель будет постоянно осуществлять активное управление включением студентов в образовательный процесс постоянного поиска и усвоения знаний в целях решения практических задач.

Внедрение креативно-авторизованной модели подготовки управленческих кадров для потребительской коопе-

рации потребует в ближайшее время усовершенствования учебно-методических материалов и прежде всего разработки инструментов и методов формирования и эффективного использования творческого потенциала будущих менеджеров.

### Источники

1. *Davydzenka L., Przychocka I.* Instytucjonalizacja rynku inwestowania w innowacje, PWSZ w Suwałkach, Suwałki 2013, ISBN 978-83-934340-2-2, s. 200.

2. *Подкутова С.Л.* Образовательная деятельность системы потребительской кооперации России // Человек и образование. 2009. №3 (20). С. 171–172.

3. Международная научно-практическая конференция профессорско-преподавательского состава «Инновации в образовательной деятельности и их влияние на развитие региона». URL: [http://saransk.ruc.su/about/today/achievements/innovatsii\\_v\\_obrazovdeyat.php](http://saransk.ruc.su/about/today/achievements/innovatsii_v_obrazovdeyat.php) (дата обращения: 19.03.2017).

4. *Elżbieta Gąsiorowska.* Inwestycje w innowacje szansą dla rozwoju polskich mikroprzedsiębiorstw XXI wieku, Instytut Ekonomiczny Ministerstwa Ekonomiki Ukrainy, Kijów 2006 r., publikacja recenzowana, wydanie pokonferencyjne.

5. *Степанов А.А., Савина М.В., Степанов И.А.* Компетентностная модель управленца XXI века: мастер креативного менеджмента // Развитие институтов инновационной экономики в условиях интеграции России в мировое экономическое пространство: Сборник трудов по материалам международной научно-практической конференции, 23 июня 2016 г., Ярославль. М.: Научный консультант, 2016. С. 496–499.

7. *Степанов А.А., Савина М.В., Степанов И.А.* Актуальные вопросы и особенности подготовки менеджеров для инновационной экономики // Управление экономическими системами. Электронный научный журнал. 2015. № 10.

## IMPROVEMENT OF PREPARATION OF ADMINISTRATIVE SHOTS FOR CONSUMER COOPERATION

RUDAKOVA Elena Nikolaevna – Doctor of Political Sciences, Professor, Vice rector for scientific work, Russian university of cooperation

STEPANOV Alexander Annayarovich – Doctor of Economics, Professor, Chief researcher, Research center, Russian university of cooperation

**Abstract.** In article topical issues of preparation of administrative frames for consumer societies and their unions in system of cooperative education are considered. Key factors and problems of lag and a mismatch of level and quality of training of managers to requirements and tendencies of the modern administrative science and the advanced practice of consumer cooperation in the conditions of information economy are revealed. Priority solutions of problems on the basis of enhancement of content of the educational programs directed to formation of competences of strategic thinking, vision of perspectives of development, the special place and a role of consumer cooperation in the conditions of information society are defined and opened. Need of transition from reproductive model of preparation of administrative frames for the creative authorized education model is justified.

**Keywords:** consumer cooperation; cooperative education; preparation of administrative frames; the creative authorized education; innovative technologies of training; techniques of the creative authorized training.

# ЭТАПЫ СОЗДАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ СИСТЕМЫ АКТУАРНОГО ОЦЕНИВАНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ, УПРАВЛЯЮЩИХ СРЕДСТВАМИ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ

Фрумина С.В.

ФРУМИНА Светлана Викторовна – кандидат экономических наук, доцент Департамента общественных финансов, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации.

E-mail: frumina@mail.ru

**Аннотация.** В статье представлена периодизация развития негосударственных пенсионных фондов в Российской Федерации. Рассмотрены отдельные вопросы законодательного регулирования системы актуарного оценивания. Сделан акцент на отсутствии стандартов актуарного оценивания для пенсионных программ и пенсионных обязательств.

**Ключевые слова:** актуарный мониторинг, законодательное регулирование, негосударственные пенсионные фонды, эволюция.

Эволюция в Российской Федерации системы пенсионного страхования осуществлялась в несколько взаимосвязанных этапов, где важная роль отводилась негосударственному пенсионному обеспечению, которое до принятия Федерального закона от 07.05.1998 № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» развивалось незначительно. Многоуровневое построение пенсионной системы было предложено в Концепции реформы системы пенсионного обеспечения в Российской Федерации, одобренной Правительством РФ 7 августа 1995 г. Дальнейшее развитие системный подход получил в Программе реформирования пенсионной системы в Российской Федерации, которая была утверждена 20 мая 1998 г. постановлением Правительства РФ № 463. В связи с этим началом зарождения системы негосударственного пенсионного обеспечения принято считать 90-е гг. XX века.

Первый этап построения системы актуарного мониторинга и регулирования деятельности негосударственных пенсионных фондов (НПФ) характеризуется функционированием Инспекции НПФ при Министерстве социальной защиты населения, которая охватывала деятельность негосударственных пенсионных фондов в части негосударственного пенсионного обеспечения. На данном этапе при расчете размера обязательств негосударственных пенсионных фондов учитывалась текущая стоимость ожидаемого потока пенсионных взносов в соответствии с приказом Инспекции НПФ № 7 от 07.02.2000 (п. 2).

Второй этап связан с регулированием деятельности негосударственных пенсионных фондов Министерством здравоохранения и социального развития РФ, Министерством финансов РФ и Федеральной службой по финансовым рынкам (ФСФР).

С 2013 г. была проведена реорганизация ФСФР (третий этап развития системы актуарного мониторинга и регулирования деятельности негосударственных пенсионных фондов) и основные функции по регулированию и контролю за их деятельностью были переданы Центральному банку РФ. В связи с проведенными трансформациями современная система регулирования деятельности НПФ начала функционировать на взаимодействии функций Центрального банка РФ, Министерства финансов РФ и Министерства труда и соцзащиты РФ (табл. 1).

Вместе с тем влияние финансового кризиса в совокупности с внутренними особенностями российской экономики спровоцировало пересмотр основ социального пенсионного обеспечения российских граждан. Смена контрольно-надзорного органа, осуществляющего государственное регулирование деятельности негосударственных пенсионных фондов, повлия-

ла на необходимость усиления ответственности негосударственных пенсионных фондов за результаты своей деятельности перед участниками, сохранность переданных фондам финансовых ресурсов. В связи с этим в конце 2013 г. основы функционирования негосударственных пенсионных фондов претерпели существенные изменения, которые прежде всего касались смены организационно-правовой формы. Началась реорганизация некоммерческой организации «негосударственный пенсионный фонд» на акционерный пенсионный фонд, что спровоцировало осуществление всех связанных с этим имущественных и правовых изменений. По состоянию на 2016 г. в Российской Федерации не осталось ни одного НПФ с некоммерческой формой организации.

Кроме того, после вступления в силу в 2013 г. ряда федеральных законов, регламентирующих возможность самостоятельного принятия решений, связанных с перенаправлением средств накопительной части трудовой пенсии гражданами в НПФ при условии обеспечения гарантии их возврата, негосударственные пенсионные фонды стали значимым сектором небанковского финансового рынка. Величина пенсионных накоплений, переданных Пенсионным фондом Российской Федерации в НПФ за 2015 г. значительно превысила отчисления в управляющие компании (табл. 2).

Однако произошедшие изменения не повлияли на усиление актуарного мониторинга, контроллинга и комплексного управления рисками добровольного пенсионного обеспечения негосударственных пенсионных фондов. Несмотря на то, что Федеральным законом № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» определена необходимость осуществления актуарной оценки НПФ (ст. 21, 1), методики такой оценки не прописаны.

В соответствии с этим же документом, с использованием актуарных расчетов негосударственными пенсионными фондами проводится только оценка обязательств. Соответствующие методики осуществления актуарных расчетов обязательств фондов прописаны в «пенсионных правилах» фондов и включают: расчет величины размера пенсионных обязательств негосударственного пенсионного фонда перед вкладчиками; расчет размера негосударственной пенсии с учетом пенсионного взноса; инвестиционного дохода; числа лет, в течение которых планируется поступление взносов, и т. д.

Ключевые аспекты актуарной оценки НПФ, составляющей основу актуарного мониторинга и контроллинга, отражены в Федеральном законе № 293-ФЗ «Об актуарной деятельности в Российской Федерации», где последняя определяется как деятельность по анализу и количественной, финансовой оценке рисков (или) обусловленных наличием рисков финансовых обязательств, а также разработке и оценке эффективности методов управления финансовыми рисками (ст. 2, 2). Обязательное актуарное оценивание распространяется на страховые организации, общества взаимного страхования, уполномоченные органы (при разработке страховых тарифов по обязательному страхованию) и негосударственные пенсионные фонды (рис. 1).

Таблица 1

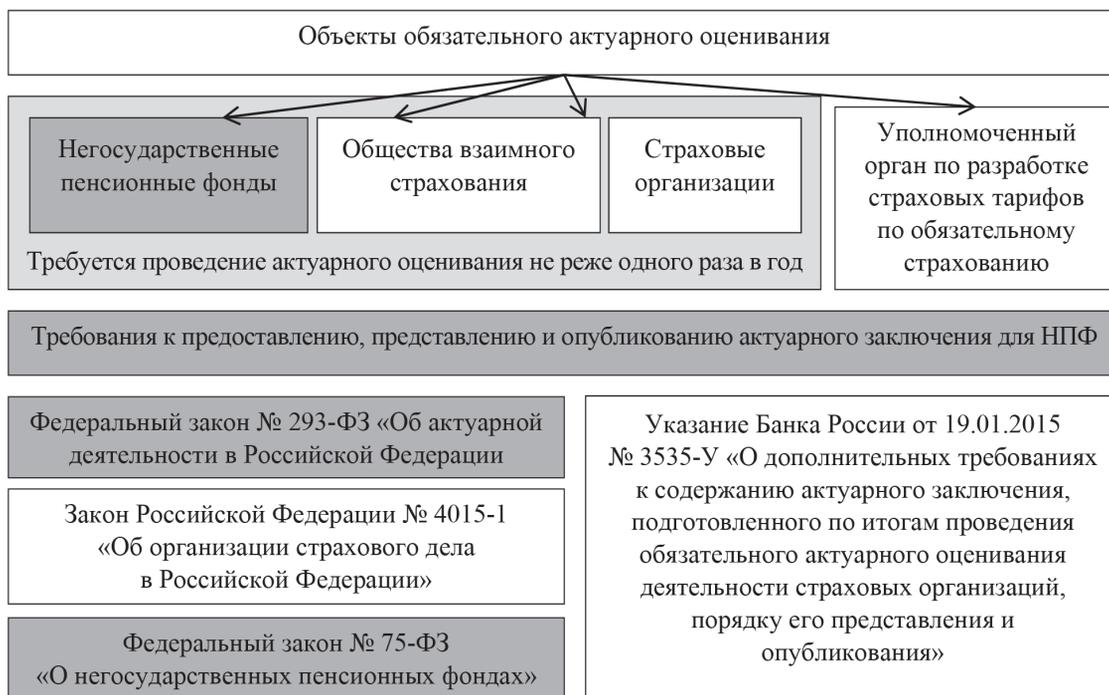
**Регулирование деятельности НПФ в Российской Федерации**

| Функции ЦБ РФ  | Функции Минфина России  | Функции Минтрудсоцзащиты РФ  |
|--|---|--|
| Регулирование, надзор, контроль                                      | Выработка государственной политики и нормативно-правовое регулирование в сфере деятельности НПФ, включая негосударственное пенсионное обеспечение | Выработка государственной политики и нормативно-правовое регулирование в сфере деятельности НПФ, включая негосударственное пенсионное обеспечение  |
| Государственная регистрация НПФ                                      | Издание актов по вопросам формирования и инвестирования средств пенсионных накоплений   | Принятие нормативно-правовых актов:<br>– правил ведения документации;<br>– правил подтверждения периодов работы;<br>– порядка расчета стажа;<br>– правил обращения за пенсией;<br>– правил выплаты страховой пенсии, фиксированной выплаты; накопительной пенсии;<br>– перечня информации для предоставления в ПФР и др. |
| Защита прав и законных интересов застрахованных лиц                  | Государственное регулирование деятельности НПФ, УК и др.  |  |
| Установление размеров обязательных нормативов                        | Согласование решений ПФР по структуре размещения средств страховых взносов  |  |
| Установление сроков и порядка составления и представления отчетности |   |  |

Таблица 2

**Средства пенсионных накоплений, переданные Пенсионным фондом Российской Федерации НПФ в 2015 году, млн рублей**

|   |            |
|---|------------|
| Средства пенсионных накоплений, переданные ПФР управляющим компаниям в доверительное управление, а также негосударственным пенсионным фондам в отчётном году, – всего | 835 695,7  |
| в том числе:<br>управляющим компаниям   | 308 663,20 |
| негосударственным пенсионным фондам   | 527 032,50 |



**Рис. 1.** Регламентация актуарной деятельности

Федеральный закон от 07.05.1998 № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» устанавливает требования к обязательной оценке НПФ (ст. 3, 21, 1), но не определяет методики расчета обязательств по разным видам пенсионных схем и программ, единых для всех участников системы

пенсионного обеспечения и страхования. Аналогичные требования, без утверждения конкретных методик, установлены положениями ст. 3 Федерального закона № 293-ФЗ «Об актуарной деятельности в Российской Федерации».

Таким образом, обобщая вышеизложенное, следует отметить, что, несмотря на необходимость актуарного оценивания, в Российской Федерации практически отсутствуют стандарты его проведения для пенсионных программ и пенсионных обязательств как работодателей, так и пенсионных фондов. Необходимость стандартизации актуарного мониторинга сохраняется, следовательно, правовое поле, регламентирующее деятельность негосударственных пенсионных фондов, нуждается с существенной доработке.

#### Источники

1. Федеральный закон от 07.05.1998 № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах».
2. Федеральный закон от 02.11.2013 № 293-ФЗ «Об актуарной деятельности в Российской Федерации».

3. Косов М.Е. Инновационный подход к развитию экономической системы // Вестник Московского университета МВД России. 2016. № 7. С. 206–211.

4. Куликова Е.И. Негосударственные пенсионные фонды в структуре коллективных инвестиций: Монография. М.: Инфра-М. 116 с.

5. Куликова Е.И. О государственном регулировании российского рынка ценных бумаг // Финансы. 2011. № 7. С. 72–75.

6. Парасоцая Н.Н., Артамонов К.А. Негосударственные пенсионные фонды и проблемы их акционирования // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2014. № 23 (235).

7. Чайковская Е.В. Обзор актуарного оценивания деятельности страховых организаций и негосударственных пенсионных фондов. М.: Банк России, 2015.

## THE STAGES OF CREATION IN THE RUSSIAN FEDERATION SYSTEM OF ACTUARIAL ASSESSMENT AND REGULATION OF PRIVATE PENSION FUNDS

FRUMINA S.V. – Candidate of Economics, Associate Professor, Department of public finance, Financial University under the Government of the Russian Federation.

E-mail: frumina@mail.ru

**Abstract.** The paper presents a periodization of the development of private pension funds in the Russian Federation. Considered the issues of legislative regulation of the actuarial evaluation. Focuses on the lack of standards of the actuarial evaluation.

**Keywords:** actuarial calculations, legal regulation, non-state pension funds, evolution.

## РАЗВИТИЕ ВОЛОНТЕРСКОГО ДВИЖЕНИЯ В РОССИИ

Козлова Н.П.

КОЗЛОВА Надежда Павловна – кандидат экономических наук, доцент, доцент Департамента менеджмента Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

**Аннотация.** В статье рассматриваются тенденции развития добровольческого движения (волонтерства) в России. Отмечается его значимость для развития современного общества, решения назревших социальных проблем. Анализируются этапы становления добровольчества в России, проводится сравнение активности граждан России с аналогичными показателями развитых стран. Автор отмечает проблемы, препятствующие развитию волонтерства в России, и пути их решения.

**Ключевые слова:** добровольческое движение, волонтерство, благотворительность, денежные пожертвования, общественно значимые задачи, эффективность.

В последние годы наблюдается активизация добровольного участия граждан в жизни общества, направленного на решение общественных проблем. Одной из форм такого участия является волонтерство. При этом под волонтерской деятельностью понимается форма социального служения, осуществляемая по свободному волеизъявлению граждан, направленная на бескорыстное оказание социально значимых услуг на местном, национальном или международном уровнях, способствующая личностному росту и развитию выполняющих эту деятельность граждан (волонтеров) [1. С. 156].

Слово «волонтер» в переводе с французского означает «доброволец, желающий». Первые упоминания о волонтерах относятся к XVII–XVIII векам, когда в Англии, Франции и ряде других европейских стран появились люди, добровольно идущие на военную службу. Но свою истинную сущность понятие «волонтер» приобрело только в XX столетии, когда волонтерами стали называть людей, добровольно занимающихся безвозмездной общественной деятельностью. В России это понятие закрепил Федеральный закон от 7 июля 1995 г. «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» [2], в котором говорится, что «добровольцы – это граждане, осуществляющие благотворительную деятельность в форме безвозмездного труда в интересах благополучателя, в том числе в интересах благотворительной организации».

Значение волонтерства трудно переоценить. Как способ, объединяющий ресурсы и усилия общества и государства в решении общественно значимых задач, волонтерство раскрывает лучшие гражданские и человеческие качества личности, способствует развитию общества. Исследования, проведенные Дэвидом Дж. Бейкером (Великобритания) в нескольких странах Европы и Северной Америке [3. С. 184], показали, что основными причинами участия граждан в волонтерской деятельности являются чувство долга, моральная обязанность, потребность принести пользу своему родному городу, делать что-то полезное и потребность получить новые навыки и опыт. Российские исследователи (Федорова Н.М., Азарова Е.С. и др.) среди причин, побуждающих людей заниматься благотворительной деятельностью в качестве волонтеров, отмечают желание быть социально полезным, способствовать развитию общества, самореализацию, чувство долга, поиск единомышленников, решение собственных проблем, связанных с возможностью обучения и получения профессионального опыта [4. С. 56]. Иногда в качестве мотива для занятия волонтерской деятельностью выступает потребность в контактах с другими людьми и преодоление чувства

одиночества. Несмотря на то что волонтерский труд не оплачивается, он иногда приносит гражданам ощутимые финансовые результаты. Приобретая определенные навыки и знания, профессиональные компетенции, волонтеры могут, зарекомендовав себя, в дальнейшем получить хорошо оплачиваемую работу.

Изначально (с XVI до середины XIX века) волонтерское движение в России было связано с христианством и существовало в виде церковно-приходского добровольчества; позднее – с некоммерческими общественными объединениями, примером которых служат земства, где учителя работали в народных школах, а врачи распространяли бесплатное медицинское обслуживание в деревнях [5]. Вторую половину XIX века можно считать этапом формирования предпосылок к возникновению добровольчества в России, когда добровольческую активность начинают проявлять широкие слои населения: купечество, предприниматели, интеллигенция. Так, во времена русско-турецкой войны участницы первого женского волонтерского движения – сестры милосердия – добровольно отправлялись на фронт для помощи раненым солдатам. Создаются общественные организации и благотворительные фонды. В 1894 году были образованы городские попечительства о бедных [6], в которых трудились волонтеры.

В советское время понятия «общественная благотворительность» и «добровольчество», популярные в царской России, в своем первоначальном смысле исчезают. Добровольцами считали тех, кто самостоятельно принял решение отправиться на Великую Отечественную войну, ездил на целину, работал на крупных коллективных стройках, участвовал в субботниках и сборах урожая. Помимо этого, волонтерское движение существовало и в виде тимуровского и пионерского движений, добровольных обществ по охране памятников и природы.

Демократические реформы в стране, начавшиеся в 90-х гг. XX столетия, привели к созданию международных и национальных общественных организаций, активно занимающихся благотворительностью и привлекающих к своей деятельности добровольцев-волонтеров. В России началась новая волна развития добровольческого движения, которое нашло государственное признание. Формируется национальная идеология российского волонтерства, отраженная в ряде официальных документов в виде концепций и нормативно-правовых актов. Среди этих документов уже упомянутый Федеральный закон от 7 июля 1995 г. «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях», Федеральный закон от 1 января 2011 г. № 27-ФЗ «О некоммерческих организациях», Распоряжение Правительства РФ от 30 июля 2009 г. № 1054-р «О Концепции содействия развитию благотворительной деятельности и добровольчества в Российской Федерации».

Основной контингент волонтерских центров в России составляют школьники, студенты и педагоги – 24,95%, 38,66 и 25,36% соответственно. Мало представлены такие категории граждан, как рабочие – 1,95%, служащие – 2,86%, то есть активные в социально-экономическом отношении группы населения. Возрастной контингент российских волонтеров соотносится с социально-экономической ситуацией и распределяется следующим образом: подавляющее большинство волонтеров – это люди в возрасте 18–29 лет – 48%, наименее

представлен возрастной диапазон группы 30–39 лет. По стажу волонтерской деятельности наблюдается превалирование людей или вообще не имеющих опыта волонтерства – 55%, или с опытом волонтерской работы около одного года – 25% от контингента волонтерских центров [1. С. 157].

Ежегодно Британский благотворительный фонд CAF публикует рейтинг мировой частной благотворительности (World Giving Index) на основании данных всемирного опроса компании Gallup (Gallup's WorldView poll). В рейтинге 2016 г. приняли участие 148 000 человек из 140 стран. Место страны в рейтинге определяется как среднее значение трех показателей:

1) денежные пожертвования в благотворительные организации;

2) участие граждан в благотворительности в качестве волонтеров;

3) оказание помощи нуждающимся незнакомым людям.

В общемировом зачете Россия занимает 126-е место, поднявшись на три пункта по сравнению с предыдущим годом. По итогам рейтинга, самой щедрой страной в мире уже третий год подряд становится Мьянма, на втором месте, как и в прошлом году, США, третье место занимает Австралия, четвертое и пятое – Новая Зеландия и Шри Ланка соответственно [7].

В 2015 г. 22% опрошенных россиян принимали участие в благотворительности с ростом данного показателя по сравнению с 2014 г. на 2%; 18% россиян жертвовали деньги НКО (9% в 2014 г.), 35% оказывали помощь нуждающимся (33% в 2014 г.). К сожалению, волонтеров в 2015 г. стало меньше, их доля сократилась с 2014 г. на 7% и составила 12% опрошенных. Отчасти эту тенденцию можно объяснить проведением в 2016 г. зимних Олимпийских игр в России, на которых было занято много волонтеров. Но в большей степени сокращение количества людей, занятых в благотворительности в качестве волонтеров, связано с нестабильной экономической ситуацией в нашей стране. Надо отметить, что во всем мире наблюдается аналогичная тенденция: граждане стали больше жертвовать денежных средств на благотворительные программы и меньше участвовать в волонтерском движении.

Конечно, в результате сложившихся социальных стереотипов волонтерская деятельность в России не получила такого широкого распространения, как во многих странах Европы, Азии и Америки, где волонтерство давно стало обыденным явлением и где добровольчество серьезно поддерживается и финансово, и юридически государством. По данным ООН на 2015 г., в Англии добровольной помощью занимаются 43% молодежи, в Германии – 39, во Франции – 35, а в России только 12% [8. С. 336]. Среди причин, по которым россияне не оказывают помощи ближним, на первом месте – наличие огромного количества собственных проблем и неверие в то, что оказанная помощь дойдет до адресата [9]. Сдерживают развитие добровольчества неразвитость инфраструктуры поддержки этого движения и недостаточная эффективность применения налоговых льгот. Кроме того, сложившееся экономическое положение в стране затрудняет использование бесплатного труда. Несмотря на определенные трудности, в последнее время в России наметились положительные тенденции в развитии волонтерства. По данным исследований Высшей школы экономики, сегодня более 40% людей выражают готовность стать волонтерами, если им будут созданы соответствующие условия и они будут уверены, что их деятельность в этом качестве принесет пользу обществу.

Разработанная Правительством РФ Концепция содействия развитию благотворительной деятельности и добровольчества в Российской Федерации [10] формирует условия, позволяющие регулировать деятельность добровольцев (волонтеров) и при необходимости обеспечивать их определенными социальными гарантиями. Распространение волон-

терства в Концепции отнесено к приоритетным направлениям социальной и молодежной политики государства. Обеспечение должной поддержки добровольческого движения со стороны государственных регулирующих органов, разработка системы поощрения добровольческого труда, популяризация и широкое освещение в СМИ добровольческой деятельности – вот те меры, которые способны поднять престиж добровольческого труда и пополнить армию российских волонтеров молодыми активными кадрами, расширить масштабы и повысить результативность благотворительности в обществе.

## Источники

1. Романова Г.М., Макарова И.Н., Шашков А.В. Теоретико-методологические основы исследования ожиданий и мотивации волонтеров // Известия Сочинского государственного университета. 2015. № 3 (21). С. 151–161.
2. Федеральный закон от 11.08.1995 № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» (действующая редакция, 2016) // СПС «Консультант Плюс». URL: [http://www.consultant.ru/document/Cons\\_doc\\_LAW\\_7495/](http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW_7495/) (дата обращения: 05.03.2017).
3. Онищенко Е.В. Перспективы развития волонтерского движения в России // Вестник МГУ. 2011. № 6. С. 183–187.
4. Федорова Н.М. Мотивация участия петербуржцев в волонтерской деятельности // Волонтер и общество. Волонтер и власть: Научно-практический сборник / Сост. С.В. Тетерский; Под ред. Л.В. Никитиной. М.: ACADEMIA, 2000. С. 54–58.
5. История волонтерства (добровольчества) [Электронный ресурс] // Союз благотворительных организаций России. URL: <http://www.sbornet.ru> (дата обращения: 05.03.2017).
6. Городские участковые попечительства о бедных [Электронный ресурс] // Москва: Энциклопедический справочник. М.: Большая Российская энциклопедия, 1992. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/moscow/756/> (дата обращения: 05.03.2017).
7. Тиханович Л., Сучилин А. Россияне стали жертвовать больше: вышел новый мировой рейтинг благотворительности CAF [Электронный ресурс] // Филантроп: Электронный журнал о благотворительности. 25.10.2010. URL: <http://philanthropy.ru/analysis/2016/10/25/42393/> (дата обращения: 05.03.2017).
8. Дурманова Т.Ю. Тенденции развития волонтерства в России // Научно-популярный журнал Novainfo.Ru. 2016. № 48. С. 336–338.
9. Рекомендации участников парламентских слушаний на тему: «Развитие волонтерского движения в России. Нормативно-правовой аспект» [Электронный ресурс] // Pandia.ru. URL: <http://pandia.ru/text/78/389/4669.php> (дата обращения: 05.03.2017).
10. Распоряжение Правительства РФ от 30.07.2009 № 1054-р «О Концепции содействия развитию благотворительной деятельности и добровольчества в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_90313/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_90313/) (дата обращения: 05.03.2017).

## THE DEVELOPMENT OF THE VOLUNTEER MOVEMENT IN RUSSIA

KOZLOVA Nadezda P. – Ph. D., associate Professor of the Department «Management», Financial University under the Government of the Russian Federation.

**Abstract.** The article considers tendencies of development of voluntary movement (volunteering) in Russia. Author notes its importance for the development of modern society, the solution of urgent social problems, analyzes the stages of development of voluntary movement in Russia, gives comparison of activity of citizens of Russia to similar indicators of the developed countries. The author notes the problems hindering the development of volunteering in Russia and ways of their solution.

**Keywords:** voluntary movement, volunteering, charity, donations, public tasks, efficiency.

# ИННОВАЦИИ, ИНВЕСТИЦИИ, ИНФРАСТРУКТУРА

## ИНСТРУМЕНТЫ АКТИВИЗАЦИИ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

Буров М.П.

БУРОВ Михаил Петрович – доктор экономических наук, профессор, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации.

E-mail: MPBurov@fa.ru

**Аннотация.** Рассмотрены инструменты активизации научно-технологических процессов в инвестиционно-строительной сфере. Обосновывается стратегический приоритет научно-технологического развития страны. Анализируется российский и зарубежный опыт, выявляются недостатки и предлагаются пути по их устранению.

**Ключевые слова:** инновации, инвестиции, строительство, технологии, развитие, нормативно-правовая база, научно-технологические процессы.

В последние столетия заметно меняется сложившийся порядок развития цивилизации. Происходят коренные изменения в науке, культуре, образовании, технологиях, да и в самих направлениях развития. Сегодня понятие «развитие» уже не отождествляется с термином «количественный рост», а наполняется новым смыслом. Появилась инновационная экономика, возникают наилучшие доступные технологии и национальные инновационные системы, возрастает роль высоких технологий в строительстве, промышленности, сельском хозяйстве, транспорте, военном деле, а также мелких фирм и отдельных специалистов в научно-технологических процессах, образовывается технологический барьер между развитыми странами и развивающимися государствами. В то же время появляются ненужные отрасли, виды продукции и услуг, радикально меняется роль образования и знаний.

В этих условиях наступившая эпоха инноваций становится серьезным экзаменом на мировых рынках для национальных экономик государств, их научных достижений, технологий, образовательных и социальных систем.

Мы возмущаемся, когда растут цены на электроэнергию, горячее, тепло. Но что делается для создания дешевых, чистых, надежных источников электроэнергии и средств ее хранения? К примеру, биогазовые установки используются по всему свету – от Германии и Финляндии до Индии и Китая. Повсеместно применяются тепловые трубы (труба Леваля с созданием вакуума), осуществляются отход от кондиционирования к рекуперации энергии, утилизация тепла из стоков, создаются системы улавливания грязи, стоков с ресурсом 50 лет и более (решетки из пищевой нержавеющей стали), создаются «чистые улицы» – козырьки вдоль прохожей части улиц, как в Шотландии. Конечно, в этой работе нужна активная поддержка проектов межрегионального взаимодействия как внутри страны, так и за ее пределами.

В американских фильмах мы часто видим сельскую местность со множеством ветряков: они качают воду, мелют муку, пилят дрова и т.д. Короче говоря, там считают деньги и на горячее их стараются не тратить! Газогенераторы, солнечные батареи используются в Швейцарии, Финляндии, Сингапуре, а в Австрии летом 90% горячей воды производится в

солнечных коллекторах. Все это можно делать и у нас. Нужны соответствующее технологическое оборудование и люди с системным мышлением! Однако мы ежегодно продолжаем сжигать невозобновляемые энергетические ресурсы, на создание которых у природы уходило примерно 2 млн лет.

Способность рабочих, специалистов и научных работников мыслить нестандартно – это одно из основных условий научно-технологического развития страны. Качественное образование также необходимо для развития личности и реализации творческого потенциала, а реализация новых технологий требует инвестиций, то есть должна существовать инфраструктура для поддержки инноваций. В результате новый стратегический приоритет научно-технологического развития как ключевой вопрос для перспектив развития нашей страны – это интеграция, слияние наук и технологическое освоение результатов междисциплинарных исследований. Нам нужно создать принципиально новую технологическую базу природоподобных технологий, то есть фактически включить научно-технологические процессы в цепь замкнутого ресурсооборота, который существует в природе [1].

Сегодня функционирует Ассоциация инновационных регионов, возникло такое понятие, как «индекс инновационного потенциала» городов, областей, краев и других административно-территориальных образований. В течение 2016 г. исследователи Финансового университета при Правительстве РФ проводили опросы в 79 городах России с населением свыше 250 тыс. чел. После обработки данных был рассчитан индекс инновационного потенциала городов Российской Федерации. Лучшим местом для инноваций в России оказались Казань, Краснодар, Нижний Новгород, Екатеринбург и Ростов-на-Дону. Москва заняла 23-е, а Санкт-Петербург – 16-е место [2].

Указом Президента РФ В.В. Путина от 16 января 2017 г. № 13 «Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года» и Стратегией научно-технологического развития Российской Федерации, принятой в ноябре 2016 г., определены новые механизмы реализации государственной политики регионального развития, новые принципы в отношениях между центром и субъектами Федерации, а также одной из целей ставится максимальное привлечение населения к решению региональных и местных задач. Делается упор: на инфраструктурные проекты и ускоренное пространственное развитие российской инновационной экономики, совершенствование внешней и внутренней миграционной политики, раскрытие потенциала саморазвития регионов, совершенствование межбюджетных отношений.

Инновации – это объективно необходимая составляющая экономического развития. Конкретными источниками инноваций могут выступать ученые, потребители, конкуренты, посредники, информационные агентства. Для любого инновационного продукта необходимо создавать новый рынок, а в капитальном строительстве также требуется разрабатывать нормативную документацию, к сожалению, как правило, без мотивации к техническому и технологическому прорыву, в условиях отсутствия механизма эффективных экономических стимулов, которые бы поощряли внедрение инноваций, в том числе и через процедуру торгов. Согласно Концепции социально-экономического развития страны на период до 2020 г., принятой в 2008 г., у нас доля инновационной продукции должна была вырасти до 40%. В 2007 г. она была в районе 7%, а в настоящее время всего лишь 9% [3].

Инвестиционно-строительная сфера играет важнейшую роль в научно-технологическом развитии страны. Зачастую внедрение новейших технологий на предприятии для того, чтобы осуществить выпуск новой продукции, либо для усовершенствования качества уже выпускаемой продукции связано в первую очередь со строительством [8]. Да и сами строительные-монтажные работы представляют собой множество различных инновационных видов работ, научно-технологических процессов, поэтому именно в инвестиционно-строительной сфере большое количество возможностей для разработки и применения новшеств и нововведений.

На основе изучения зарубежных и отечественных классификаций можно определить такие основные виды инноваций в инвестиционно-строительной сфере, как эксплуатационные, производственного назначения, пользовательские, а также инновации, возникающие в результате неравенства государств в научно-технологическом развитии.

Инновационное развитие в строительстве заключается в использовании наиболее эффективной высокопроизводительной техники, современных новейших технологий и в применении новых прогрессивных материалов, конструкций, деталей, технических решений и методов строительства, обеспечивающих экономичность, долговечность и надежность сооружений. А это требует регулярного пересмотра норм и правил, которые очень быстро теряют свою актуальность, на что необходимы и время, и финансовые средства.

В Российской Федерации уже более двадцати пяти лет обсуждается вопрос возможного применения еврокодов наравне с российскими строительными нормами и правилами, при этом нормативная база проектирования с 1985 г. практически не обновлялась, а в большинстве стран обновление норм проектирования происходит практически ежегодно. Хотя еще в 1993 г. ЮНЕСКО признало российскую систему СНиПов лучшей в мире и источником для евро норм служили наши отечественные нормативные документы и наша структура норм. Если привести опыт Республики Беларусь, то там в быстром порядке были введены еврокоды, но до сего времени осуществление градостроительной деятельности, инженерных изысканий, архитектурно-строительного проектирования и строительства ведется преимущественно по своим существующим стандартам. Также надо учитывать, что в России требования к безопасности конструкций выше, чем в Европе, и мы имеем множество новейших разработок, которые могли бы быть реализованы в нормативных документах и позволили бы нашим нормам конкурировать с еврокодами, содержать инновационные решения и продвигать отечественную строительную науку на передовые позиции.

Актуализация СНиПов, и в частности таких, как «Градостроительство», «Планировка и застройка городских и сельских поселений», «Автомобильные дороги», практически полностью повторяет документы более тридцатилетней давности.

Современные схемы территориального планирования, разработанные под руководством бывшего Министерства регионального развития РФ, практически не отвечают ни на один вопрос организации рационального землепользования, не определяют направления развития территорий. Нормы и правила в градостроительстве и сельских поселениях не могут быть одинаковыми.

Выполняя задачи создания единой системы науки в строительстве, гармонизации нормативной базы Российской Федерации с еврокодами, формирования библиотек типологических схем проектов и строительных материалов, а также работ по превращению специальных технических условий в стандарты, необходимо привлекать так называемых «экспертов-переводчиков», которые уже занимаются гармонизацией российских стандартов и еврокодов в сфере строительства с учетом природно-климатических и исторических условий.

В то же время внедрение еврокодов может вызвать затруднения в работе российских проектировщиков, что лишит их конкурентного преимущества перед иностранными специалистами, также это снизит востребованность наших материалов, а европейским архитекторам и проектировщикам будет дан зеленый свет и они будут применять понятные и привычные для себя технологии и материалы. Именно от их проектного решения зависит, станет ли распространенной инновация, заложенная в эти проекты.

В помощь этой работе целесообразно разработать нормативно-правовую основу для развития торгово-экономических связей между субъектами РФ, внедрить универсальные механизмы формирования межрегиональных экономических связей, закрепить в законодательных актах понятие «межрегиональное сотрудничество» [4, 9].

Также имеет смысл в рамках государственно-частного партнерства определить права и обязанности застройщика, органов государственной власти и органов местного самоуправления, ресурсоснабжающих организаций в рамках проектов комплексного освоения территорий в целях строительства жилья экономического класса, возводимого на земельных участках, принадлежащих застройщику.

Для изменения ситуации нам необходима национальная система стандартизации и сертификации. В рамках плана законопроектной работы необходимо сформировать раздел «Нормативно-техническое регулирование на среднесрочную перспективу», для того чтобы новые СНиПы, уточненные ГОСТы и технические регламенты формировались федеральными органами исполнительной власти: нормирование, сертификация, стандартизация, испытание, применение в рамках проектно-изыскательских и строительномонтажных работ.

К сожалению, следует отметить, что большая часть затрат преимущественно идет не на разработку новых технологий и инноваций, как это делается в развитых странах, а на закупку уже готового высокотехнологичного оборудования и технологий за рубежом, которые используются на их производствах уже многие годы, что способствует технологической зависимости от стран-экспортеров, ослаблению позиций страны на мировых рынках и не стимулирует предприятия к созданию новых технологий.

Кроме того, высокая доля «теневой экономики» создает значительное дополнительное давление на законопослушный частный бизнес и тоже не стимулирует создание новых, высокотехнологичных хозяйствующих субъектов и является препятствием инновационного развития страны. Также в современных условиях законодательно не сформирован механизм «акселерации», то есть стимулирования предприятий к дальнейшему развитию и укрупнению, переходу в более высокий разряд – от мелкого до среднего предприниматель-

ства, в нормативно-правовых документах не закреплено понятие «молодежное предпринимательство».

В России за годы рыночных трансформаций происходил процесс становления и развития государственного регулирования научно-технологических процессов в строительстве. За это время органы государственной власти, опираясь на опыт развитых и развивающихся стран, а также на опыт Советского Союза, выработали комплекс прямых и косвенных методов регулирования научно-технологических процессов в инвестиционно-строительной сфере, однако их результативность пока еще остается низкой [5, 7]. Примером прямых методов регулирования являются различные стратегии и целевые комплексные программы. В качестве косвенных методов в России активно используются налоговые льготы и инициативы по созданию и продвижению особых экономических зон и территорий опережающего развития. Также в России ведется работа по поддержке малых инновационных компаний (бизнес-инкубаторы, технопарки). На наш взгляд, необходимо создание не просто малых инновационных компаний для среднего и мелкого бизнеса, с которых будут брать арендную плату, а бизнес-инкубаторов, технопарков, промышленных парков и т.п., на которых малые предприятия при развитии межрегиональной кооперации будут творить и внедрять новые технологии [5].

Система определения объемов инвестиций на строительство любого объекта основывается на описании затрат необходимых для осуществления строительного производства. В то же время существует проблема разбалансированности региональных бюджетов, несоответствия доходных источников и расходных обязательств. В регионах наблюдается опережающий рост социальных расходов, доля которых в общих расходах выросла с 39% в 2000 г. до почти 62% в 2015 г., а доля инвестиционных расходов существенно снизилась, что ограничивает возможности развития регионов. Также продолжает расти государственный долг регионов [8]. За последние 9 лет уровень долговой нагрузки вырос в 5 раз и приблизился к отметке 2,4 трлн руб., при общем объеме годовых расходов регионов 10 трлн руб. [6].

В этих условиях необходимо обеспечить сбалансированность региональных бюджетов, повысить финансовую обеспеченность социальных расходов и укрепить экономическую базу территорий, создать специальные нормативно закреплённые механизмы ответственности органов исполнительной власти за состояние работы по созданию условий для социально-экономического развития регионов.

Отсутствие нормативно-технического обеспечения, точнее своевременности и точности разработки нормативного обеспечения, обуславливающего использование новой техники и технологий, тормозит процесс их внедрения в строительное производство и повсеместного распространения [10].

На сегодняшний день основным критерием оценки строительных материалов или технологий становится их соответствие требованиям технических регламентов, а до их принятия – другим

действующим нормативным документам. Все острее встает вопрос о необходимости разработки самой расценки, которую можно было бы использовать при составлении сметной документации. Возможно, стоит сделать норму понятнее обязательным, а расценку – рекомендованной. Это позволит высвободить время у разработчиков сметно-нормативной базы на актуализацию нормативов, разработку норм на новую технику и технологию, что в свою очередь дало бы возможность инвесторам более грамотно планировать свои финансовые ресурсы, а подрядчикам полноценно покрывать свои расходы.

Совершенствование нормативно-правовой базы, безусловно, даст толчок к использованию инноваций и в настоящее время остается одним из приоритетных направлений работы. И во всей этой работе нужна инициатива, нужны инновационные подходы по устранению недостатков, а это, несомненно, позволит эффективно решать задачи, поставленные государством по реализации принятой Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации (ноябрь 2016 г.) и решений Российского инвестиционного форума (февраль 2017 г., г. Сочи).

### Источники

1. Буров М.П. Интеграция образования, науки и бизнеса как условие эффективного научно-технологического развития России // Промышленное и гражданское строительство. 2016. № 11. С. 60–66.
2. Идеальные места для инноваций в России: рейтинг [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fa.ru/news/Pages/2017-02-03-innov.aspx> (дата обращения: 15.02.2017).
3. Инвестфорум в Сочи [Электронный ресурс] // ТАСС. 27.02.2017. URL: <http://tass.ru/ekonomika/4052621> (дата обращения: 15.02.2017).
4. Буров М.П., Чистяков Е.Г. Основы национальной экономики: Учебник. М., 2013.
5. Буров М.П., Чистяков Е.Г. Основы национальной экономики: Учебник. 2-е изд. М., 2016.
6. Татьяна Голикова предложила способ модернизации государственных программ [Электронный ресурс] // Счетная палата Российской Федерации. 18.04.2016. URL: [www.audit.gov.ru/press\\_center/news/26496](http://www.audit.gov.ru/press_center/news/26496).
7. Москва – наш общий дом / Под общ. ред. М.П. Бурова. М., 2005.
8. Буров М.П., Маргалитадзе О.Н. Улучшать инвестиционный климат в России и форсировать привлечение инвестиций в научно-технологическое развитие страны // Экономические системы. 2016. № 4. С. 54–56.
9. Буров М.П. Межрегиональные экономические связи: состояние, проблемы, перспективы // Научные труды Вольного экономического общества России. 2006. Т. 64. С. 29–36.
10. Инновации в строительстве и строительной индустрии: Сборник научных трудов ГУП НИИМосстрой / Под ред. М.П. Бурова. М., 2013.

## TOOLS TO INTENSIFY SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL PROCESSES IN THE INVESTMENT AND CONSTRUCTION SPHERE

BUROV M.P. – Doctor of Economic Sciences, Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation.

**Abstract.** The tools to enhance scientific and technological processes in construction investment activities. Substantiated strategic priority scientific-technological development of the country. Analyzed Russian and foreign experience, identifies weaknesses and suggests ways for their elimination.

**Keywords:** innovation, investment, construction, technology, development, regulatory framework, scientific and technological processes.

# СИНЕРГЕТИКО-ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОДХОД К ИНВЕСТИЦИЯМ В РАЗВИТИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Плеханов С.В.

ПЛЕХАНОВ Сергей Вячеславович – кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Центра системных исследований, заместитель генерального директора ООО «ГенСтройПроект».

E-mail: svmari@list.ru

**Аннотация.** Представлена оригинальная, не имеющая аналогов концепция синергетико-воспроизводственного подхода к инвестициям в развитие производственной инфраструктуры, выведена универсальная формула этого подхода, определены альтернативы целевых установок к выбору инвестиционных проектов в сфере производственной инфраструктуры.

**Ключевые слова:** синергия, воспроизводство, инвестиции, развитие, инфраструктура, уровни, сферы, целевые установки, оптимальность.

Каждый частный инвестор, преследующий цель максимизации прибыли на инвестиционный проект, озабочен исключительно финансовой стороной инвестиционного проекта, в котором он принимает участие, игнорируя весь тот комплекс натуральных и денежно-финансовых воздействий, которые данный инвестиционный проект оказывает на всю систему многоуровневого общественного воспроизводства, причем в одних случаях и аспектах тот или иной проект оказывает на это воспроизводство благоприятное воздействие, а в других – негативное. Соответственно, общество и государство должны как минимум контролировать каждый инвестиционный проект в сфере производственной инфраструктуры и как максимум сами осуществлять наиболее значимые инвестиционные проекты, имея в виду целевую установку максимизации положительных воздействий на многоуровневую систему общественного воспроизводства и минимизации негативных воздействий на нее.

Процесс многоуровневого общественного воспроизводства в целом, инвестиции в развитие производственной инфраструктуры в качестве составной части данного процесса – это совокупность реальных действий и их результатов, проникаемая организационно-управленческими воздействиями со стороны как государства, так и частного предпринимательства (в том числе и в форме чисто коммерческого, в частности спекулятивно-посреднического, бизнеса), с принятием соответствующих решений, контролем за их исполнением, разработкой планов, проектов, программ и т. п. Все эти организационно-управленческие воздействия: а) исходят из разных мотивов, преследуя различные цели, которые могут как соответствовать интересам общества, так и носить антиобщественный характер; б) материализуются в ходе осуществления реального воспроизводственного процесса; в) как положительные, так и отрицательные целевые установки с позиций общественно-государственного или частного-корыстного интереса, в зависимости от уровня и качества организационно-управленческого процесса, осуществляются с разной степенью эффективности.

Исходя из вышеизложенного, в модели (мы ее представляем в виде развернутой формулы структурного порядка) инвестиционного процесса в сфере производственной инфраструктуры, развертываемого в системе многоуровневого общественного воспроизводства, необходимо отразить соответствующие процессы организационно-управленческих воздействий с учетом альтернатив их мотивации и целевых установок, эффективности осуществления, измеряемой в русле синергии взаимодействий как с положительным, так и отрицательным знаком.

$$\begin{aligned}
 & \text{УФИППИ} = \text{СМуОВ} \rightarrow \\
 & \rightarrow \{(\text{СфППр} \leftrightarrow \text{СфПОб} \leftrightarrow \text{СфПРС} \leftrightarrow \text{СфППот}) \leftrightarrow \\
 & \quad \leftrightarrow (\text{ВН} \leftrightarrow \text{ВИЭП} \leftrightarrow \text{ВСОП} \leftrightarrow \text{ВСОО}) \leftrightarrow \\
 & \quad \leftrightarrow [(\text{МикУ} \leftrightarrow \text{МезУ} \leftrightarrow \text{МакУ} \leftrightarrow \text{МегаУ}) \leftrightarrow \\
 & \quad \leftrightarrow (\text{СМикУ} \leftrightarrow \text{СМезУ} \leftrightarrow \text{СМакУ})]\} \leftrightarrow \text{ИПСФПИ} \rightarrow \\
 & \rightarrow \{[(\text{МИП} \leftrightarrow \text{ДЦИП} \leftrightarrow \text{КОУВ} \leftrightarrow \text{ПлПрПреТУ}) \leftrightarrow \\
 & \quad \leftrightarrow (\text{ГВ} \leftrightarrow \text{ЧВ}) \leftrightarrow (\text{ГФ} \leftrightarrow \text{ЧФ}) \leftrightarrow (\text{БПлП} \leftrightarrow \text{ПлП}) \leftrightarrow \\
 & \quad \leftrightarrow (\text{ГЛУО} \leftrightarrow \text{НГУО})] \leftrightarrow \text{СИП} \rightarrow (\text{СЭЛИПпз} \leftrightarrow \text{СЭЛИПоз}) \leftrightarrow \\
 & \quad \leftrightarrow (\text{СГЧПпз} \leftrightarrow \text{СГЧПоз})\} \rightarrow \text{ИСИП} \leftrightarrow \text{ИССМуОВ},
 \end{aligned}$$

где УФИППИ – универсальная формула инвестиционного процесса в сфере производственной инфраструктуры в многоуровневой системе общественного воспроизводства;

СМуОВ – система многоуровневого общественного воспроизводства;

СфППр – сфера=процесс производства;

СфПОб – сфера=процесс обмена;

СфПРС – сфера=процесс распределения;

СфППот – сфера=процесс потребления;

ВН – воспроизводство народонаселения;

ВИЭП – воспроизводство интегрированного экономического потенциала общества;

ВСОП – воспроизводство совокупного общественного продукта;

МикУ – микроуровень системы общественного воспроизводства;

МезУ – мезоуровень системы общественного воспроизводства;

МакУ – макроуровень общественного воспроизводства;

МегаУ – мегауровень системы общественного воспроизводства;

СМикУ – субмикроуровень системы общественного воспроизводства в виде единичного работника=потребителя;

СМезУ – субмезоуровень системы общественного воспроизводства в виде структурного подразделения организации (предприятия);

СМакУ – субмакроуровень системы общественного воспроизводства в виде организации (предприятия) с углом, что на шкале уровней соответствует микроуровню;

ИПСФПИ – инвестиционный процесс в сфере производственной инфраструктуры;

МИП – миссия инвестиционного процесса в сфере производственной инфраструктуры;

ДЦИП – дерево целей инвестиционного процесса в сфере производственной инфраструктуры;

КОУВ – контроль и оперативное управленческое воздействие;

ПлПрПреТУ – планирование, программирование, проектирование, оперативное текущее управление инвестиционным процессом;

ГВ – государственное воздействие;

ЧВ – частное воздействие;

ГФ – государственное финансирование;

ЧФ – частное финансирование;

БПлП – бесплатное пользование объектами инфраструктуры;

ПлП – платное пользование объектами инфраструктуры;

ГЛУО – глобальное управление оптимизацией инвестиционного процесса, исходя из интересов глобального бизнеса;

НГУО – национально-государственное управление оптимизацией инвестиционного процесса, исходя из жизненно важных интересов суверенной страны;

СИП – синергия инвестиционного процесса в сфере производственной инфраструктуры;

СЭЛИПз – синергия взаимодействия элементов (составных частей) инвестиционного процесса с положительным знаком;

СЭЛИПоз – синергия взаимодействия элементов (составных частей) инвестиционного процесса с отрицательным знаком;

СГЧПз – синергия государственно-частного партнерства с положительным знаком;

СГЧПоз – синергия государственно-частного партнерства с отрицательным знаком;

ИСПП – итоговая синергия инвестиционного процесса в сфере производственной инфраструктуры;

ИССМуОВ – итоговая синергия системы многоуровневого общественного воспроизводства.

Выведенная автором универсальная формула инвестиционного подхода в сфере производственной инфраструктуры в многоуровневой системе общественного воспроизводства позволяет formalизовать в виде единого взаимосвязанного цельного комплекса прямых и обратных связей (взаимодействий), имеющих место в данном процессе, с выделением его реальной составляющей и организационно-управленческих воздействий на ее формирование, развитие, конечные результаты, причем с учетом синергии с положительным и отрицательным знаком.

Ниже остановимся на отдельных моментах нашей формулы-модели.

1. В многоуровневой системе общественного воспроизводства инвестиционные проекты в сфере производственной инфраструктуры по своей значимости и масштабности структурируются на уровни, соответствующие уровням общественного воспроизводства. При этом: а) на каждом уровне воспроизводства происходит соответствующее суммирование инвестиционных проектов=процессов, с учетом образования синергии их взаимодействия; б) отдельные, особо значимые инвестиционные проекты могут сами по себе относиться к макро- и мегауровням общественного воспроизводства.

2. Система общественного воспроизводства структурируется на четыре сферы=процесса: а) производство; б) обмен; в) распределение; г) потребление. Причем все эти сферы=процессы взаимопересекаются, переходят друг в друга. Например, потребление рабочей силы и средств производства относится не только к сфере потребления, но и к сфере производства.

3. Система многоуровневого общественного воспроизводства подразделяется, помимо уровней, на субуровни, начиная с отдельно взятого человека, выступающего в роли как работника, так и потребителя. Это необходимо для того, чтобы увязать систему общественного воспроизводства с человеком. Это принципиально важно. Ведь наполнение содержанием этой системы на всех ее уровнях определяется качественными характеристиками человека в его индивидуальном многообразии. Сказанное относится в полной мере также и к инвестиционному процессу в сфере производственной инфраструктуры.

4. По своему содержанию система общественного воспроизводства структурируется на такие составные части, как: а) воспроизводство народонаселения; б) воспроизводство интегрированного экономического потенциала общества; в) воспроизводство совокупного общественного продукта; г) воспроизводство системы общественных отношений, включая воспроизводство институтов общества. Все вышеназванные части проникают по принципу прямой и об-

ратной связи как инвестиционным процессом в сфере производственной инфраструктуры, так и этой инфраструктурой, создаваемой в результате данного процесса.

5. Инвестиционный процесс в сфере производственной инфраструктуры определяется его миссией, которая конкретизируется деревом целей, осуществляется под контролем и оперативным управленческим воздействием, с использованием планирования, программирования, проектирования, в сочетании с текущим управлением.

6. Сфера производственной инфраструктуры и инвестиционный процесс в ее рамках, в силу сущности и природы этой сферы, поляризована на два начала – государства и частного предпринимательства. Такая поляризация четко выражена в смешанной (интегрированной) системе хозяйствования, сочетающей государственную планомерность с самоактивностью рыночных механизмов.

В планово-распределительной системе в сфере инфраструктуры доминирует государственное начало, но и здесь частное начало присутствует в виде производственно-хозяйственной оперативной самостоятельности предприятий (организаций). В рыночно-капиталистической системе хозяйствования, с минимальным государственным воздействием на экономику, в инвестиционном процессе в сфере производственной инфраструктуры доминирует частное начало. Однако и здесь государственное начало присутствует в виде принятия административных разрешений на строительство того или иного объекта инфраструктуры, требований безопасности эксплуатации, соблюдения экологических норм и др.

7. Объекты производственной инфраструктуры в одной своей части бесплатны для пользования, в другой – предоставляются за плату. Соотношение этих двух частей определяется типом социально-экономической системы, политикой государства, хозяйственным механизмом.

8. Государственному и частному организационно-управленческому воздействию на инвестиционный процесс в сфере производственной инфраструктуры соответствует государственное и частное финансирование данного процесса.

9. В условиях однополярного мира, в соответствии с «Вашингтонским консенсусом», осуществляется глобальное управление оптимизацией инвестиционным процессом в сфере производственной инфраструктуры по критерию максимизации выгоды глобального бизнеса, при игнорировании национально-государственных интересов конкретно взятой страны. Напротив, в условиях многополярного мира (а судя по всему, дальнейшее развитие глобализации пойдет в русле многополярного мира) доминирует оптимизация инвестиционного процесса в сфере производственной инфраструктуры на основе национально-государственных интересов каждой суверенной страны.

9. Соединение в государственно-частном партнерстве (ГЧП) положительных свойств государства и частной инициативы в их воздействии на воспроизводственный процесс, при нейтрализации их негативных свойств, дает в результате синергию ГЧП с положительным знаком (СГЧПз). Напротив, соединение в ГЧП негативных свойств государства и частной инициативы, при нейтрализации их положительных свойств, порождает синергию с отрицательным знаком (СГЧПоз).

10. СГЧПз и СГЧПоз относятся к организационно-управленческому воздействию на инвестиционный процесс в сфере производственной инфраструктуры, а также к финансированию этого процесса. Помимо этого, нужно различать синергию самого инвестиционного процесса и его результата, которая может быть как с положительным, так и с отрицательным знаком (см. элементы формулы, обозначенные СЭЛИПз и СЭЛИПоз). Здесь синергия определяется рациональностью (или, наоборот, нерациональностью) сочета-

ния, соединения, комбинирования, взаимодействия элементов (составных частей) инвестиционного процесса в сфере производственной инфраструктуры.

11. Синергия ГЧП и синергия элементов (частей) инвестиционного процесса в сфере производственной инфраструктуры, во взаимопереплетении всех синергий с положительным и отрицательным знаками, дает в итоге ИСИП, т.е. итоговую синергию данного инвестиционного процесса.

12. ИСИП по принципу прямой и обратной связи взаимодействует с ИССМуОВ (итоговой синергией системы многоуровневого общественного воспроизводства).

### Источники

1. Экономическая теория, экономические системы: формирование и развитие / Под ред. И.К. Ларионова, С.Н. Сильвестрова. М.: ИТК «Дашков и К<sup>о</sup>», 2017.
2. Антикризисное управление / Под ред. И.К. Ларионова. М.: ИТК «Дашков и К<sup>о</sup>», 2017.
3. Институциональная экономика / Под ред. И.К. Ларионова. М.: ИТК «Дашков и К<sup>о</sup>», 2017.
4. Плеханов С.В. Государственное регулирование инвестиций в инфраструктуре. М.: ИТК «Дашков и К<sup>о</sup>», 2008.
5. Плеханов С.В. Инвестиционный процесс в сфере инфраструктуры: проблемы госрегулирования в условиях глобализации. М.: ИТК «Дашков и К<sup>о</sup>», 2016.

## SINERGETIKA-REPRODUCTIVE APPROACH TO INVESTING IN THE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL INFRASTRUCTURE

PLEKHANOV S.V. – Ph.D., a leading researcher at the Center for System Studies, Deputy General Director of LLC «GenStroyProekt». E-mail: svmari@list.ru

**Abstract.** The paper presents original, not an unprecedented concept, Sinergetika-reproductive approach to investing in the development of industrial infrastructure, derived a universal formula for this approach, identified alternative targets to the selection of investment projects in production infrastructure.

**Key words:** synergy, reproduction, investment, development, infrastructure, levels, spheres, target setting, optimality.

# МЕТОДИКА ФОРМАЛИЗАЦИИ СТАТУСА ГРАДООБРАЗУЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Кунанбаева К.Б.

КУНАНБАЕВА Кымбат Бакыткереевна – аспирант кафедры «Экономика организации» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

E-mail: kunanbaeva\_kymbat@mail.ru

**Аннотация.** В статье проанализированы федеральные и региональные нормативно-правовые документы, определяющие статус градообразующей организации. Проведен анализ соответствия действующих градообразующих организаций установленному федеральными нормативными документами критерию. Автором предлагается методика формализации расчетов единого индикатора, подтверждающих статус градообразующих организаций.

**Ключевые слова:** градообразующая организация, моногород, статус градообразующей организации, единый индикатор, статусность, единый индикатора статусности градообразующей организации.

Современный этап управления национальной экономикой Российской Федерации сопровождается повышенным вниманием к проблеме моногородов, что подтверждается наличием ряда институциональных изменений, в частности, созданием Фонда развития моногородов (далее ФРМ), вступлением в силу указов Президента Российской Федерации [1, 2], направленных на совершенствование системы оценки результативности функционирования органов государственного и муниципального управления.

Актуальные вопросы развития отечественной промышленности, в том числе и вопросы развития градообразующих организаций и моногородов, исследованы отечественными учеными [17–24 и др.].

В настоящее время в Российской Федерации функционируют 319 монопрофильных муниципальных образований, отраслевую структуру которых формируют функционирующие на их территории градообразующие организации таких отраслей промышленности, как машиностроение, металлургия, горнодобывающая, лесная, целлюлозно-бумажная и деревообрабатывающая, а также производство строительных материалов (рис. 1). Поскольку основу экономики любого моногорода определяют градообразующие организации, что вытекает из сущности понятия монопрофильного муниципального образования [3], представляется целесообразным предложить методику формализации их статуса, прежде всего в целях подтверждения права на получение поддержки со стороны государства.

В настоящее время статус градообразующих организаций в Российской Федерации определяется рядом действующих нормативно-правовых документов федерального уровня, в которых определен единый (но несколько различный в количественном выражении) критерий – доля работающего персонала в соотношении с численностью занятого населения города. Так, согласно ст. 169 Федерального закона от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» «...градообразующими организациями признаются юридические лица, численность работников которых составляет не менее 25% численности работающего населения соответствующего населенного пункта» [4].

Постановлением Правительства Российской Федерации от 29 июля 2014 г. № 709 «Критерии отнесения муниципальных образований Российской Федерации к монопрофильным (моногородам)» [3] определено, что муниципальное образование признается монопрофильным в случае, если «...численность

работников одной из организаций (одного из филиалов юридического лица в муниципальном образовании или нескольких организаций), осуществляющих на территории муниципального образования один и тот же вид основной экономической деятельности или деятельность которых осуществляется в рамках единого производственно-технологического процесса) достигала в период 5 лет, предшествующих дате утверждения перечня монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов), предусмотренного пунктом 1 настоящего документа, 20 процентов среднесписочной численности работников всех организаций, осуществляющих деятельность на территории муниципального образования».

И, наконец, Федеральным законом от 29 декабря 2014 г. № 73-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» определено, что под градообразующей организацией понимается юридическое лицо или его филиал, «...среднесписочная численность работников которого составляет не менее 20 процентов среднесписочной численности работников всех организаций, осуществляющих деятельность на территории муниципального образования» [5].

Одной из проблем российских моногородов, как и в целом промышленности, является сокращение численности занятого, в том числе и на градообразующих предприятиях, населения, что объясняется не только внедрением современных технологических процессов, позволяющих отказываться от малопроизводительного ручного труда, но и совершенствованием организационных и производственных структур управления, обусловленным протекающими в промышленности процессами слияния и поглощения хозяйствующих субъектов, не выдерживающих достаточно жесткой конкуренции, связанной со сложившимся характером как территориального, так и международного разделения труда. Безусловно, на уровень занятости в моногородах и их градообразующих организаций влияют и кризисные явления в экономике в целом, что приводит к сжатию как национальных, так и международных отраслевых рынков промышленной продукции, а также неизбежному сокращению объемов производства и оптимизации штатного расписания хозяйствующих субъектов.

В этой связи установленный на общегосударственном уровне норматив по среднесписочной численности персонала в соотношении с занятым населением моногорода, в настоящее время не обеспечивает большинство градообразующих организаций (табл. 1).

Таким образом, при формальном подходе монопрофильными образованиями с реально действующими градообразующими организациями могут быть признаны немногим более 30% ныне официально признанных Правительством Российской Федерации моногородов.

Следует подчеркнуть, что наряду с федеральными законами в ряде субъектов Российской Федерации приняты собственные нормативно-правовые акты, определяющие статус градообразующей организации, с применением не только иных значений вышеназванного критерия, принятого федеральным законодательством, но и дополнительных оценочных показателей (табл. 2).

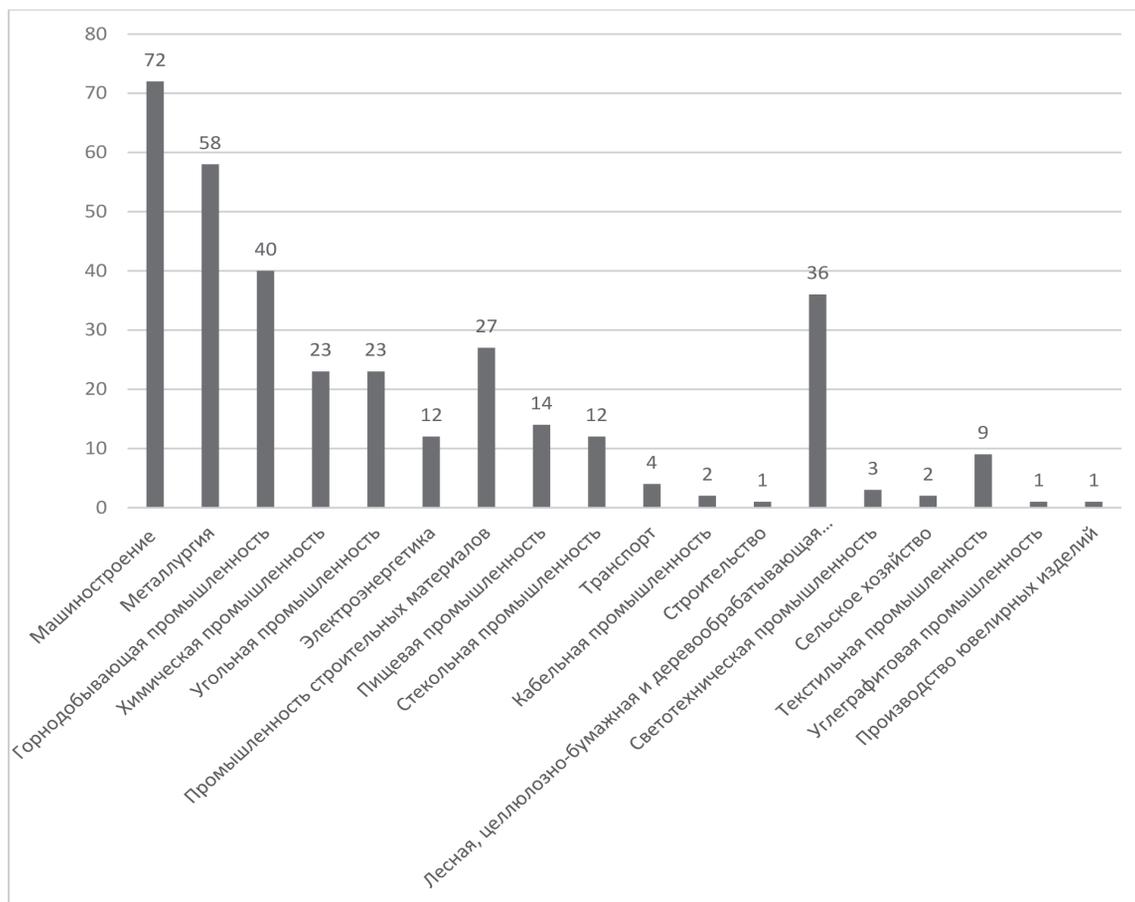


Рис. 1. Отраслевая структура градообразующих организаций, расположенных в 319 моногородах [10]

Таблица 1

**Структуризация градообразующих организаций по доле численности их персонала в общем количестве занятого населения муниципального образования**

| №  | Отрасль промышленности   | Доля численности работников градообразующей организации в общей численности занятого населения |               |               |           | Количество градообразующих организаций |
|----|--|--|---------------|---------------|-----------|--|
|    |  | от 0% до 10%   | от 10% до 20% | от 20% до 25% | свыше 25% |  |
| 1  | Авиастроение   | 0  | 1             | 1             | 1         | 3                                      |
| 2  | Автомобилестроение   | 6  | 7             | 1             | 1         | 15                                     |
| 3  | Боеприпасы и спецхимия   | 0  | 0             | 0             | 1         | 1                                      |
| 4  | Деревообрабатывающая промышленность                            | 8  | 5             | 1             | 4         | 18                                     |
| 5  | Добыча алюминий содержащего сырья                              | 0  | 1             | 0             | 0         | 1                                      |
| 6  | Добыча металлических руд                                       | 1  | 4             | 1             | 3         | 9                                      |
| 7  | Железнодорожное машиностроение                                 | 2  | 5             | 1             | 2         | 10                                     |
| 8  | Лесозаготовительная промышленность                             | 3  | 0             | 0             | 0         | 3                                      |
| 9  | Лесопильное производство и деревообрабатывающая промышленность | 1  | 0             | 0             | 0         | 1                                      |
| 10 | Машиностроение (краностроение)                                 | 1  | 0             | 0             | 0         | 1                                      |
| 11 | Машиностроение и металлообработка                              | 8  | 4             | 1             | 0         | 13                                     |
| 12 | Машиностроение (нефтепромысловое оборудование)                 | 1  | 0             | 0             | 0         | 1                                      |
| 13 | Медно-никелевое производство                                   | 1  | 3             | 3             | 4         | 11                                     |
| 14 | Металлообработка   | 0  | 0             | 1             | 0         | 1                                      |
| 15 | Металлургическое производство                                  | 2  | 1             | 0             | 0         | 3                                      |
| 16 | Приборостроение и электротехническая промышленность            | 1  | 6             | 0             | 0         | 7                                      |
| 17 | Производство алюминия  | 2  | 1             | 0             | 0         | 3                                      |

| №  | Отрасль промышленности  | Доля численности работников градообразующей организации в общей численности занятого населения |               |               |            | Количество градообразующих организаций |
|----|---|--|---------------|---------------|------------|--|
|    |   | от 0% до 10%   | от 10% до 20% | от 20% до 25% | свыше 25%  |  |
| 18 | Производство машин и оборудования                               | 4  | 0             | 0             | 0          | 4                                      |
| 19 | Производство медицинской техники                                | 1  | 0             | 0             | 1          | 2                                      |
| 20 | Производство редких и драгоценных металлов и алмазов            | 1  | 0             | 1             | 1          | 3                                      |
| 21 | Производство строительных материалов                            | 1  | 0             | 0             | 0          | 1                                      |
| 22 | Производство стройматериалов                                    | 8  | 4             | 4             | 7          | 23                                     |
| 23 | Производство строительных металлических конструкций             | 1  | 0             | 0             | 0          | 1                                      |
| 24 | Стекольная и керамическая промышленность                        | 1  | 0             | 0             | 0          | 1                                      |
| 25 | Стекольная промышленность                                       | 1  | 1             | 0             | 1          | 3                                      |
| 26 | Судостроение и судоремонт                                       | 1  | 0             | 1             | 1          | 3                                      |
| 27 | Текстильная и швейная промышленность                            | 6  | 1             | 1             | 2          | 10                                     |
| 28 | Химическая промышленность                                       | 4  | 7             | 1             | 5          | 17                                     |
| 29 | Химическое производство   | 2  | 1             | 0             | 0          | 3                                      |
| 30 | Хлопчатобумажное и текстильное производство                     | 1  | 0             | 0             | 0          | 1                                      |
| 31 | Цветная металлургия   | 2  | 2             |               | 3          | 7                                      |
| 32 | Целлюлозно-бумажная промышленность                              | 4  | 7             | 4             | 1          | 16                                     |
| 33 | Черная металлургия  | 9  | 12            | 4             | 6          | 31                                     |
|    | Итого, в том числе в процентах от общего количества организаций | 84 (37%)   | 73 (32,2%)    | 26 (11,4%)    | 44 (19,4%) | 227 (100%)                             |

*Примечание.* Анализ проведен по 227 градообразующим организациям, деятельность которых наблюдается специалистами Министерства промышленности и торговли Российской Федерации [6].

Таблица 2

**Критерии определения градообразующих организаций, указанные в некоторых нормативных актах регионального уровня [10]**

| Закон Волгоградской области [7]  | Закон Забайкальского края [8]  | Закон Ивановской области [9]            |
|--|--|---|
| <i>1. Численность работающих относительно численности населения соответствующего населенного пункта*</i>   |  |   |
| 1) Средняя численность работников с учетом членов их семей составляет не менее половины численности населения соответствующего населенного пункта.<br>2) Не менее 30% от общего числа работающих | 1) Не менее одной трети численности населения (с учетом членов семей работников).<br>2) Более 25% экономически активного населения** | Не менее 25% работоспособного населения |
| <i>2. Численность работающих (в абсолютном выражении)</i>  |  |   |
| -  | Превышает 300 чел.   | -                                       |
| <i>3. Удельный вес налоговых поступлений</i>   |  |   |
| <i>3.1. В бюджет муниципального образования</i>  |  |   |
| Не менее 15%   | Не менее 30%   | Не менее 25%                            |
| <i>3.2. В областной и районный бюджеты (соответственно)</i>  |  |   |
| Не менее 10% и 30%   | -  | -                                       |
| <i>4. Обеспечение коммунальными услугами жилищного фонда соответствующего населенного пункта (т.е. наличие на балансе объектов социальной инфраструктуры)</i>                                    |  |   |
| Не менее 30%   | Не менее 30% жилищного фонда   | -                                       |
| <i>5. Обеспечение производственными мощностями организации определенного уровня занятости трудоспособного населения соответствующего населенного пункта</i>                                      |  |   |
| -  | Не менее 25%   | -                                       |
| <i>6. Доля в общем объеме промышленного производства по соответствующему населенному пункту</i>  |  |   |
| -  | Более 50%***   | -                                       |

\* Под соответствующим населенным пунктом понимается то муниципальное образование, в котором расположено градообразующая организация.

\*\* Второе условие предусмотрено для случая, когда организация осуществляет промышленную деятельность в монопрофильном населенном пункте, включенном в перечень, определяемый в соответствии с федеральным законодательством [9] (далее – Перечень моногородов).

\*\*\* Данный критерий предусмотрен для случая, когда организация осуществляет промышленную деятельность в монопрофильном населенном пункте, включенном в Перечень моногородов.

По мнению автора, использование нескольких критериев расширяет возможность организации в части подтверждения статуса градообразующей, но требует уточнения их состава, предельного значения величины устанавливаемого критерия, а также методики перехода от разрозненных показателей к единому индикатору.

Автором предлагается рассчитывать единый индикатор (формула 1) по сумме четырех равнозначных для статуса градообразующей организации показателей, каждый из которых определяется в долях единиц от установленного норматива:

— доля объема производимой продукции в общем объеме промышленного производства по соответствующему населенному пункту;

— доля налоговых поступлений в местный бюджет;

— доля численности персонала в общем количестве занятого населения монопрофильного муниципального образования;

— доля стоимости объектов социальной инфраструктуры в составе основных средств градообразующей организации.

$$I_{LC} = I_{VP} + I_T + I_{NS} + I_{SI}, \quad (1)$$

где  $I_{LC}$  — индикатор, отражающий степень соответствия статусу градообразующей организации;

$I_{VP}$  — соотношение доли объема произведенных товаров или услуг производственного характера организации в общем объеме по муниципальному образованию в целом к установленному нормативу;

$I_T$  — соотношение доли налоговых поступлений организации в местный бюджет к установленному нормативу;

$I_{NS}$  — соотношение доли численности персонала организации в общем количестве занятого населения к установленному нормативу;

$I_{SI}$  — соотношение доли стоимости объектов социальной инфраструктуры в составе основных средств градообразующей организации к установленному нормативу.

При расчете индикатора статусности градообразующей организации предлагается использовать следующие нормативные значения используемых показателей, учитывая практику нормативно-правового регулирования на федеральном и региональном уровнях:

— доля произведенной продукции (услуг производственного характера) организации в общем объеме промышленного производства по соответствующему населенному пункту — не менее 50% [8];

— доля налоговых поступлений градообразующей организации — не менее 15% суммарных по городу отчислений в местный бюджет [7];

— доля численности персонала организации в составе занятого населения муниципального образования — более 20% [4, 5];

— доля в стоимостном выражении объектов социальной инфраструктуры в составе основных средств, которые удовлетворяют социально-экономические потребности населения монопрофильного муниципального образования — не менее 10% (предложение автора).

Расчет составляющих индикатора осуществляется по следующим формулам (2) – (5):

$$I_{VP} = \frac{Q_{VPLC} / Q_{VPC}}{K_1} \quad (2)$$

$$I_T = \frac{Q_{TLC} / Q_{TC}}{K_2} \quad (3)$$

$$I_{NS} = \frac{Q_{NSLC} / Q_{NSC}}{K_3} \quad (4)$$

$$I_{SI} = \frac{Q_{CSILC} / Q_{CFCLC}}{K_4} \quad (5)$$

где  $Q_{VPLC}$  — объем произведенной продукции (услуг) организации;

$Q_{VPC}$  — общий объем промышленного производства по городу;

$K_1$  — предлагаемый норматив по доле объема отгруженной продукции, равный 0,5;

$Q_{TLC}$  — размер налоговых отчислений организацией в местный бюджет;

$Q_{TC}$  — доходы городского бюджета;

$K_2$  — предлагаемый норматив по налоговым поступлениям, равный 0,15;

$Q_{NSLC}$  — среднесписочная численность персонала организации;

$Q_{NSC}$  — среднесписочная численность персонала всех организаций, осуществляющих деятельность на территории муниципального образования;

$K_3$  — предлагаемый норматив по среднесписочной численности, равен 0,2;

$Q_{CSILC}$  — среднегодовая стоимость объектов социальной инфраструктуры находящихся на балансе организации;

$Q_{CFCLC}$  — среднегодовая стоимость основных средств организации;

$K_4$  — установленный норматив по социальной инфраструктуре; равный 0,1.

Расчет индикатора позволяет определить степень соответствия организации статусу градообразующей (максимальная оценка – 4 единицы (балла) при условии достижения 100% от уровня предлагаемых нормативных значений оценочных показателей).

Учитывая подвижность значений показателей, участвующих в формировании индикатора, а также субъективный характер установленных нормативов, целесообразно рекомендовать пороговое значение статусности градообразующей организации, введя поправочный коэффициент 0,75. Таким образом, если  $I_{LC} \geq 3$ , исследуемая организация соответствует статусу градообразующей; если  $I_{LC} < 3$ , исследуемая градообразующая организация не соответствует своему статусу по комбинации значений предложенных показателей и рекомендованных для расчетной оценки нормативов.

Использование индикатора при определении статуса градообразующей организации позволяет хозяйствующему субъекту компенсировать снижение значения любого из показателей или нескольких из них, против действующего норматива, возможным увеличением оставшихся. Например, при сокращении численности персонала, если хозяйствующий субъект может обеспечить высокий уровень налоговых поступлений в местный бюджет, благодаря более результативному хозяйствованию, она имеет право на привилегии, предоставляемые со стороны государственных и муниципальных органов управления градообразующим организациям.

Также одним из важных методических аспектов формализации статуса градообразующей организации является принадлежность градообразующей организации к холдин-

гу, группе компаний или осуществление деятельности в любой правой форме (ОАО, АО и др.). Градообразующие организации, принадлежащие холдингу, управляющая компания, владельцы которой находятся за пределами страны, должны быть на пристальном внимании у администрации муниципалитета. Напротив, расположение на территории одного моногорода всей группы компаний повышает социальную ответственность градообразующей организации, так как совпадение территориального расположения производственной базы и управляющих структур повышает лояльность к окружающему сообществу со стороны собственников бизнеса.

Автором проведен расчет величины индикатора, отражающего статус градообразующей организации, на примере следующих организаций:

— группа компаний ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (далее – группа ОАО «ММК») (третья категория моногородов);

— АО «Чусовской металлургический завод» (далее – АО «ЧМЗ») (первая категория моногородов);

— системообразующая организация — ПАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (Липецкая площадка, далее — ПАО «НЛМК») (областной центр<sup>1</sup>).

Группа ОАО «ММК» (г. Магнитогорск) — совокупность объединенных единой системой управления и контроля организаций, деятельность которых направлена на достижение единой стратегической цели — сохранение долговременной конкурентоспособности и устойчивое развитие [11]. В состав Группы компаний ОАО «ММК» входят ряд юридических лиц, ориентированных на следующие направления

производственно-хозяйственной деятельности: производство металлопродукции, реализация металлопродукции, обеспечение группы материальными ресурсами, сервис, Mintha Holding Limited, финансы, курорт.

АО «ЧМЗ» (г. Чусовой) — один из старейших металлургических заводов Урала (год основания – 1879). В настоящее время завод терпит убытки, имеется тенденция сокращения объема производства (в 2015 г. по сравнению с 2011 г. производство сократилось на 35%). Завод в настоящее время концентрирует свое внимание на рынок рессор — доля на российском рынке рессор у АО «ЧМЗ» составляет 68%.

ПАО «НЛМК» — основная производственная площадка международной Группы НЛМК, одной из самых эффективных металлургических компаний мира с активами в России, ЕС и США. НЛМК — предприятие с полным металлургическим циклом: от производства сырья для выплавки чугуна и стали до конечной продукции — плоского металлопроката с высокой добавленной стоимостью. Высококачественная металлопродукция НЛМК применяется в различных стратегически важных отраслях экономики, от строительства и машиностроения до производства энергетического оборудования и труб большого диаметра [13].

Рассчитанный единый индикатор на примере вышеуказанных организаций черной металлургии позволил установить, что интеграция ряда показателей в единый индикатор в наиболее полном объеме отражает значимость выполняемых хозяйствующими субъектами градообразующих функций (табл. 3).

Таблица 3

Расчет единого индикатора, отражающий статус градообразующей организации

| Наименование градообразующей организации                                     | $I_{VP}$ | $I_T$ | $I_{NS}$ | $I_{SI}$ | $I_{LC}$ – единый индикатор |
|--|----------|-------|----------|----------|-----------------------------|
| ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (моногород 3-й категории)     | 1,48     | 1,66  | 1,6      | 1        | 5,74                        |
| АО «Чусовской металлургический завод» (моногород 1-й категории)              | 1,36     | 0,3   | 0,55     | 0        | 2,21                        |
| ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (системообразующая организация) | 1,1      | 2,66  | 0,54     | 0        | 4,3                         |

Источник: рассчитано автором на основе данных [11–16].

Анализ соответствия рассматриваемых организаций статусу градообразующих свидетельствует о том, что предложенная методика позволяет оценивать степень влияния хозяйствующего субъекта на экономику муниципального образования, ориентируясь на численность занятого в их составе персонала, учитывая вклад в производственный потенциал территории, ее финансовое обеспечение и социальную ответственность перед окружающим сообществом.

Интересными представляются полученные результаты по оценке статуса ПАО «НЛМК», которое как системообразующая организация выполняет и градообразующие функции. Учитывая, что ПАО «НЛМК» расположено в административном центре, при расчете доли налоговых поступлений организации был взят консолидированный бюджет области. Так, доля платежей комбината в консолидированный бюджет Липецкой области в 2015 г. составила 17,6 млрд рублей (40%), что свидетельствует об очень высоком уровне его бюджето-

образующей функции [15]. В совокупности значение единого индикатора превысило даже нормативное значение, равное 4.

И, наконец, следует подчеркнуть, что подтверждение статуса градообразующей организации для конкретного хозяйствующего субъекта должно являться основанием для предоставления собственникам бизнеса, которые не только развивают промышленный потенциал России, но и ведут социально ответственную деятельность, определенной поддержки со стороны Правительства Российской Федерации, что может быть реализовано только при наличии механизма управления развитием градообразующих организаций как современного инструмента управления национальной экономикой.

### Источники

1. Указ Президента РФ от 28.04.2008 № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов».

2. Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» (с изменениями на 06.02.2017).

3. Постановление Правительства РФ от 29.07.2014 № 709 «Критерии отнесения муниципальных образований Российской Федерации к монопрофильным (моногородам)».

<sup>1</sup> Согласно Постановлению Правительства РФ от 29 июля 2014 г. № 709 муниципальные образования, в которых в соответствии с законом субъекта Российской Федерации находится законодательный (представительный) орган власти субъекта Российской Федерации, не может быть муниципальным образованием.

4. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».
5. Федеральный закон от 29.12.2014 № 473-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017).
6. Моногорода и градообразующие предприятия сферы деятельности Минпромторга России [Электронный ресурс]. URL: [http://minpromtorg.gov.ru/common/upload/files/docs/monog\\_list.pdf](http://minpromtorg.gov.ru/common/upload/files/docs/monog_list.pdf) (дата обращения: 30.01.2017).
7. Закон Волгоградской области от 04.05.2001 № 534-ОД «О градообразующих организациях Волгоградской области» (с изм. на 15.10.2009).
8. Закон Забайкальского края от 18.02.2009 № 136-ЗЗК «О государственной поддержке градообразующих организаций промышленности» (с изм. на 21.09.2011).
9. Закон Ивановской области от 14.12.2000 № 89-ОЗ «О поддержке градообразующих предприятий (организаций), расположенных на территории Ивановской области».
10. Харитоновна Н.А. Стратегия развития градообразующих организаций // Труды Вольного экономического общества. 2016. Т. 197. С. 214.
11. Официальный сайт Группы ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» [Электронный ресурс]. URL: <http://mmk.ru> (дата обращения: 28.02.2017).
12. Официальный сайт АО «Чусовской металлургический завод» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.omk.ru/chmz> (дата обращения: 28.02.2017).
13. Официальный сайт ПАО «Новолипецкий металлургический комбинат» [Электронный ресурс]. URL: <http://lipetsk.nlmk.com/ru> (дата обращения: 22.02.2017).
14. Исполнение бюджета Пермского края за 2015 год. [Электронный ресурс]. URL: [http://budget.permkrai.ru/approved\\_budgets/incomes2015](http://budget.permkrai.ru/approved_budgets/incomes2015) (дата обращения: 24.02.2017).
15. Развитие региона. Экономическая стабильность региона [Электронный ресурс]. URL: <http://lipetsk.nlmk.com/ru> responsibility/social-responsibility/economic-contribution (дата обращения: 26.02.2017).
16. Социальная ответственность Группы ОАО «ММК» [Электронный ресурс]. URL: <http://mmk.ru/about/responsibility/> (дата обращения: 25.02.2017).
17. Клейнер Г.Б. Стратегия системной модернизации отечественных предприятий // Управленческие науки. 2015. № 1. С. 18–29.
18. Ряховская А.Н. Предотвращение банкротства градообразующих организаций монопрофильных городов: Монография. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2012. 192 с.
19. Ряховская А.Н. Совершенствование методов антикризисной реструктуризации градообразующих организаций в муниципальных образованиях: Монография. М.: ИНФРА-М, 2016. 187 с.
20. Тургель И.Д. Проблемы развития моногородов Урала со специализацией в сфере черной металлургии в условиях кризиса // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 26(119). С. 23–27.
21. Федосова Р.Н., Якубанис Н.В., Крюкова О.Г., Арсенова Е.В., Метов А.О., Чемеринский В.Б. Диверсификация в промышленных вертикально интегрированных компаниях. М.: Экономика, 2012. 229 с.
22. Чалдаева Л.А., Скиданова Ю.В. Модель информационного обеспечения инвестиционного процесса градообразующих предприятий машиностроительного профиля // Региональная экономика: теория и практика. 2016. № 2. С. 4–24.
23. Чернышев Б.Н., Перминов В.Л. Решение проблем управления и корпоративного контроля в российских промышленных корпорациях на основе методологии имитационного моделирования // Российский научный журнал. 2012. № 29. С. 290–300.
24. Шаркова А.В., Харитоновна Т.В. Пути повышения эффективности малых и средних организаций промышленности в новых экономических условиях // Економічний розвиток: теорія, методологія, управління Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції. 2016. С. 268–275.

## METHODOLOGY FOR THE FORMALIZATION OF THE STATUS OF TOWN FORMING ORGANIZATIONS

KUNANBAEVA Kymbat Bakytkeerevna — post-graduate student of the Department of Economics of Organization of the Financial University under the Government of the Russian Federation.  
E-mail: [kunanbaeva\\_kymbat@mail.ru](mailto:kunanbaeva_kymbat@mail.ru)

**Abstract.** The article analyzes federal and regional normative legal documents defining the status of the city-forming organization. It also analyzes if the existing city-forming organizations are established in compliance with federal regulations criteria. The author offers the method of formalizing settlements for single integrated indicator confirming the status of the city-forming organizations.

**Keywords:** city-forming organization, single-industry town, the status of city-forming organizations, an integrated indicator, status, an integrated indicator of city-forming organization status.

# НАЛОГИ, ФИНАНСЫ, КРЕДИТОВАНИЕ

## МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ БЮДЖЕТОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Федорова И.Ю., Радостева М.В., Калашникова О.В.

ФЕДОРОВА Ирина Юрьевна – доктор экономических наук, профессор Департамента общественных финансов ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации».

E-mail: fedorovaiu1@gmail.com

РАДОСТЕВА Марина Витальевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и финансов АНО ВО «Московский гуманитарный университет».

E-mail: Radomira.m@mail.ru

КАЛАШНИКОВА Ольга Валерьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Государственные и муниципальные финансы» ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации».

E-mail: Olga19644@yandex.ru

**Аннотация.** В статье освещаются вопросы, связанные с развитием методологии оценки налоговой нагрузки на бизнес. Рассматриваются официально применяемые на данном этапе методы оценки налоговой нагрузки, отмечаются их недостатки. Вносятся предложения по совершенствованию методологии. Особое внимание уделяется оценке степени налоговой нагрузки в отношении субъектов малого бизнеса. Механизм оценки налоговой нагрузки рассматривается как инструмент управления доходами в бюджетном секторе экономики, обеспечивающий развитие финансовых отношений хозяйствующих субъектов.

**Ключевые слова:** бюджетный сектор экономики, налоговые доходы, налоговая нагрузка, методы оценки, инструменты управления доходами бюджетов.

Налоговая нагрузка оказывает прямое воздействие на экономическую эффективность хозяйственной деятельности любой организации. Многие компании стараются минимизировать налоговую нагрузку [1]. Для этого организации используют различные методы оценки, выявления динамики, влияние на конечные результаты деятельности налоговой нагрузки.

Оценка налоговой нагрузки весьма актуальна, но при этом отсутствует общепринятая методика ее оценки. В специальной литературе описываются разные подходы к оценке налоговой нагрузки на финансовые результаты деятельности хозяйствующих субъектов [2]. В качестве причин такой ситуации можно назвать следующие факторы, которые возникают перед специалистами: сложность определения состава налогов, включаемого в расчет налоговой нагрузки; сложность определения интегрального показателя, с которым соотносится сумма налогов [3]. На сегодняшний день используются несколько методик оценки налоговой нагрузки.

1. Департаментом налоговой политики Министерства финансов РФ разработана методика, в соответствии с которой доля налоговой нагрузки оценивается отношением всех уплачиваемых налогов к выручке от реализации, включая выручку

от прочей реализации (в процентах). Этот показатель является совокупную долю налогов в выручке от реализации.

2. Каждая группа налогов в зависимости от источника, за счет которого она уплачивается, имеет свой показатель тяжести налоговой нагрузки.

В этом случае налоговая нагрузка рассчитывается по следующим формулам:

$$(B - Cp - Pf) / (B - Cp) \times 100\% \\ \text{или } (B - Cp - Pf) / Pf \times 100\%,$$

где B – выручка от реализации (себестоимость + прибыль);

Cp – затраты на производство реализованной продукции без учета налогов;

Pf – фактическая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия за вычетом налогов, уплачиваемых за счет нее.

Данные показатели отражают, во сколько раз суммарная величина уплаченных налогов отличается от прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

3. Налог сравнивается с источником уплаты. Этот показатель позволяет привести к некоей средней величине оценку налоговой нагрузки для различных типов производства, т. е. обеспечивает сопоставимость налоговой нагрузки для различных экономических структур. За базу берется добавленная стоимость и определяется ее часть, которая идет на покрытие налоговых обязательств.

4. В рамках данного подхода различаются абсолютная и относительная налоговые нагрузки.

Абсолютная налоговая нагрузка – налоговые платежи и совокупные страховые взносы, подлежащие перечислению в бюджет и во внебюджетные фонды, иначе, абсолютная денежная величина налоговых обязательств хозяйствующих субъектов.

Относительная налоговая нагрузка – отношение абсолютной налоговой нагрузки к вновь созданной стоимости, т. е. доля налогов и страховых взносов, включая недоимку во вновь созданной стоимости.

Основным источником уплаты налоговых платежей также признается добавленная стоимость. Под этим понимается стоимость товаров и услуг за вычетом промежуточного

потребления, т. е. за вычетом потребления ради последующего производства.

Вновь созданную стоимость рассчитывают по следующим формулам:

$$BCC = B - MЗ - A + ВД - ВР$$

или  $BCC = OT + CO + П + НП,$

где BCC – вновь созданная стоимость;

B – выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг;

MЗ – материальные затраты;

A – амортизация;

ВД – внереализационные доходы;

ВР – внереализационные расходы (без учета налоговых платежей);

OT – оплата труда;

CO – отчисления на социальные нужды;

П – прибыль предприятия;

НП – налоговые платежи.

Для большей точности расчетов на уровне экономического субъекта используют не одну методику определения налоговой нагрузки, а их совокупность, поскольку полученные результаты позволяют более полно описать текущую и ретроспективную ситуацию по налоговым платежам предприятия.

Следует отметить, что ФНС России (приложение № 3 к приказу ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@) определены среднеотраслевые значения налоговой нагрузки, с актуализированными значениями среднеотраслевых показателей. Данная методика представлена на сайте ФНС России. Формула, используемая для расчета налоговой нагрузки в этом случае, следующая:

$$НН = (Нобщ / Вобщ) \times 100\%,$$

где НН – налоговая нагрузка;

Н общ – общая сумма налогов;

В общ – общая сумма выручки от реализации.

Следует отметить, что при всем многообразии методик определения налоговой нагрузки большинство из них несовершенны [4]. Так, показатель налоговой нагрузки, рассчитанный в соответствии с методикой Департамента налоговой политики Минфина России, не характеризует влияния налогов на финансовое состояние экономического субъекта, поскольку не учитывает долю каждого налога в выручке от реализации.

При этом следует отметить, что налоговая нагрузка может рассчитываться на разных экономических уровнях:

- для государства в целом или по его регионам;
- по отраслям хозяйства страны или регионов;
- по группе сходных предприятий;
- по отдельным хозяйствующим субъектам;
- на конкретного человека.

В зависимости от экономического уровня и целей расчета этого показателя его базой может являться, например:

- выручка (с НДС или без него);
- доходы;
- источник уплаты налога (прибыль или затраты);
- вновь созданная стоимость;
- ожидаемый доход или планируемая прибыль.

Важно рассмотреть использование специальных режимов налогообложения при расчете налоговой нагрузки отдельными категориями налогоплательщиков.

Так, для ИП это будет следующая формула:

$$ННндфл = Нндфл / Дндфл,$$

где ННндфл — налоговая нагрузка по НДС;

Нндфл — НДС, начисленный к уплате по декларации;

Дндфл — доход по декларации 3-НДФЛ.

Для организаций, применяющих УСН:

$$ННусн = Нусн / Дусн,$$

где ННусн — налоговая нагрузка по УСН;

Нусн — УСН-налог, начисленный к уплате по декларации;

Дусн — доход по УСН-декларации.

Для организаций, использующих ЕСХН:

$$ННесхн = Несхн / Десхн,$$

где ННесхн — налоговая нагрузка по ЕСХН;

Несхн — ЕСХН-налог, начисленный к уплате по декларации;

Десхн — доход по ЕСХН-декларации.

Для организаций с ОСНО:

$$ННосно = (Нндс + Нп) / В,$$

где ННосно — налоговая нагрузка по ОСНО;

Нндс — НДС, начисленный к уплате по декларации по НДС;

Нп — налог на прибыль, начисленный к уплате по декларации по прибыли;

В — выручка, определенная по отчету о прибылях и убытках (т. е. без НДС).

К формулам расчета для ИП, УСН, ЕСХН и ОСНО имеется примечание, в котором отмечается, что в случае, если налогоплательщик также платит иные налоги (на землю, воду, транспорт, имущество, НДС, акцизы, природные ресурсы), то начисления по этим налогам учитываются в расчете. НДС в этом перечне отсутствует, а значит, в отличие от формулы, определенной для расчета совокупной налоговой нагрузки, не участвует в формировании аналогичного результата по отдельным налоговым режимам.

Как расчетный показатель налоговая нагрузка перекликается с понятием эффективной ставки налога, которая представляет собой процентное содержание фактически начисленного налога в налоговой базе по этому налогу.

Применение специальных налоговых режимов само по себе является процессом оптимизации налоговой нагрузки [5]. При этом налоговая нагрузка зависит не только от налогового режима, но и от организационно-правовой структуры бизнеса [6] – выгоднее индивидуальное предпринимательство, так как индивидуальные предприниматели не платят НДС при специальных режимах (кроме НДС с зарплаты наемного персонала), а при общем режиме они освобождены от уплаты налога на прибыль.

Кроме того, с 1 января 2013 г. индивидуальные предприниматели, не имеющие наемных работников, могут уменьшить сумму ЕНВД и 6%-ного налога при УСНО на сумму фиксированных страховых взносов в полном объеме, при факте оплаты данных взносов. Поэтому целесообразно оплачивать страховые взносы ежеквартально. Предприниматели, имеющие работников, могут уменьшить ЕНВД и 6%-ный УСН только на страховые взносы, уплаченные с заработка сотрудников, и больничные за счет средств работодателя – в сумме, не превышающей 50% от суммы налога, так же как и организации. При применении патентной системы, из стоимости патента уплаченные страховые взносы не вычитаются. Таким образом, индивидуальным предпринимателям на 6%-ном налоге при УСНО и ЕНВД выгоднее работать без работников или заключать договоры с другими предпринимателями.

ЕНВД является самым выгодным вариантом для розничной торговли с позиции налоговой экономии. Тем не менее нельзя однозначно утверждать, что всегда выгодна та или иная система. Например, при упрощенной системе налогообложения объект «доходы» применяют в основном, когда бизнес не предусматривает большую долю затрат – это в первую очередь услуги и аренда. Специальные режимы в виде ЕНВД и патента, в отличие от УСНО, применимы к ограниченному

перечню видов деятельности. Величина налогов при применении патента и ЕНВД не связана с фактическими показателями деятельности предпринимателя – при ЕНВД исчисляется налог по ставке 15% от вмененного дохода, который зависит от физических показателей (площадь торгового зала, количество работников, количество торговых мест и др.), при патенте – 6% от суммы потенциально возможного дохода, который варьируется от 100 тыс. руб. до 1 млн руб. в год в зависимости от вида деятельности, при максимально возможной выручке для сохранения права на патент в размере 60 млн руб. Таким образом, минимальная стоимость патента составляет 6000 руб. за год. При ПСН не нужно подавать налоговую декларацию, но необходимо вести Книгу учета доходов, для контроля лимита выручки. Таким образом, при выборе налогового режима предпринимателю или организации необходимо рассчитать совокупную налоговую нагрузку при разных режимах налогообложения, с учетом всех нюансов и перспектив развития своей деятельности [7].

Налоговая нагрузка, рассчитываемая на разных экономических уровнях, представляет интерес для пользователей соответствующего уровня [8] в отношении:

- анализа, планирования и прогноза экономических ситуаций в стране или ее регионе — для Минфина России, госструктур, отвечающих за экономические вопросы в РФ и субъектах РФ;
- планирования проверочных налоговых мероприятий и совершенствования системы налогового контроля — для Минфина России, ФНС России, ИФНС;

- анализа результатов своей работы, оценки рисков проведения налоговых проверок и прогнозов дальнейшей деятельности — непосредственно для налогоплательщиков.

Анализ собственной финансово-хозяйственной деятельности организации позволяет обнаружить аспекты, изменение или оптимизация которых может:

- привести к снижению налоговой нагрузки;
- помочь в выборе иного режима налогообложения или вида деятельности;
- спрогнозировать результаты работы на перспективу.

Налоговая нагрузка зависит не только от налогового режима, но и от организационно-правовой структуры бизнеса – выгоднее индивидуальное предпринимательство, так как индивидуальные предприниматели не платят НДФЛ при специальных режимах (кроме НДФЛ с зарплаты наемного персонала), а при общем режиме они освобождены от уплаты налога на прибыль.

Отметим еще одно преимущество индивидуального предпринимательства – это необязательность ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности [4], что снижает административные расходы, упрощает налоговое администрирование со стороны контролирующих государственных структур, усиливая тем самым степень доверия к бизнесу, однако все же с позиции управленческого учета этот фактор нельзя назвать выгодным [9], так как уходит от внимания мониторинговая составляющая за эффективностью финансовой деятельности и устойчивости бизнес-структуры.

Таким образом, при выборе налогового режима предпринимателю или организации необходимо рассчитать совокупную налоговую нагрузку при разных режимах налогообложения с учетом всех нюансов и перспектив развития своей деятельности [10].

В одной статье нет возможности перечислить все преимущества инструментария, применяемого в налогообложении, ведении бухгалтерского учета и системе финансового контроля, предоставляемые в том числе для оценки налоговой нагрузки субъектов среднего и малого предпринимательства в России на современном этапе. Однако несомненно, что комплексное воздействие этих финансовых инструментов должно привести к существенному увеличению налоговых поступлений в бюджеты, в том числе региональных и муниципальных образований, что особо актуально для увеличения доходной части бюджета и обеспечивает развитие экономических систем [11].

## Источники

1. *Островенко Т.К.* Налоговая нагрузка на предприятие: обобщающие и частные показатели системы // Аудиторские ведомости. 2001. № 9.
2. *Дрожжина И.А.* Практическая реализация методики расчета налоговой нагрузки экономического субъекта // Управленческий учет. 2009. № 11.
3. *Буздалина О.Б.* Некоторые направления бюджетного реформирования // Аудит и финансовый анализ. 2014. № 3. С. 324–327.
4. *Цыгичко А.Н.* Нормализация налоговой нагрузки. М.: ИТРК, 2002.
5. *Прокофьев М.Н.* Современные направления налоговой политики // Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Экономика. 2012. № 4 (16). С. 108–113.
6. *Федорова И.Ю., Калашникова О.В., Синицына Е.В.* Финансовый механизм реализации инновационных проектов на основе взаимодействия государства, бизнеса и науки // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2015. № 45. С. 139–149.
7. *Васильева Т.Ю., Васильев П.А.* Выработка налогового режима как оптимизация налоговой нагрузки // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 5. URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=14716> (дата обращения: 31.12.2016).
8. *Федорова И.Ю.* Новые организационно-правовые формы (типы) организаций в бюджетном секторе экономики // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Вып. XVII. М.: Российская академия предпринимательства, 2013. С. 267–281.
9. *Федорова И.Ю.* Финансовый менеджмент: проблемы становления и направления развития в бюджетном секторе экономики России // Экономика и предпринимательство. 2015. С. 250–253.
10. *Крылова Е.Б., Буздалина О.Б.* Совершенствование администрирования и перспективы развития имущественного налогообложения как финансовой основы формирования доходов муниципальных бюджетов // Ученые записки Российской академии предпринимательства. 2015. № 3. С. 204–208.
11. *Dudin M.N., Kutsuri G.N., Fedorova I.J., Dzusova S.S., Namitulina A.Z.* The Innovative Business Model Canvas in the System of Effective Budgeting // Asian Social Science; Vol. 11, No. 7; 2015.

## METHODOLOGY OF ASSESSING THE TAX BURDEN AS AN EFFECTIVE TOOL FOR MANAGING BUDGET REVENUES IN MODERN CONDITIONS

FEDOROVA Irina Yurievna – Doctor of Economics, Professor of the Department of Public Finance of the Financial University under the Government of the Russian Federation.

E-mail: fedorovaiu1@gmail.com

RADOSTEVA Marina Vitalyevna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economics and Finance, ANO Moscow Humanitarian University.

E-mail: Radomira.m@mail.ru

KALASHNIKOVA Olga Valeryevna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department «State and Municipal Finance» of the Federal State Educational Institution of Higher Education «Financial University under the Government of the Russian Federation».

E-mail: Olga19644@yandex.ru

**Abstract.** The article covers issues related to the development of the methodology for assessing the tax burden on business. The method of estimating the tax burden, officially used at this stage, is considered, its shortcomings are noted. Suggestions are made to improve the methodology. Particular attention is paid to assessing the degree of tax burden in relation to small businesses. The mechanism of assessing the tax burden is considered as an instrument of revenue management in the budgetary sector of the economy, ensuring the development of financial relations of economic entities.

**Keywords:** budgetary sector of the economy, tax revenues, tax burden, methods of assessment, tools for managing budget revenues.

# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

Косов М.Е.

КОСОВ Михаил Евгеньевич – кандидат экономических наук, доцент Департамента общественных финансов Финансового университета при Правительстве Российской Федерации; доцент кафедры финансов и цен Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова.

**Аннотация.** Рассмотрены основные теоретические аспекты формирования трансфертного ценообразования, а также рассмотрены подходы к определению понятия «трансфертное ценообразование» и опыт зарубежных стран по его регламентации; сформулированы критерии риск-отбора для выявления рисков сделок. Изучены вопросы современного состояния налогового регулирования трансфертного ценообразования в России.

**Ключевые слова:** трансфертное ценообразование, рискованные сделки, налоговое регулирование, налоговый кодекс.

Трансфертное ценообразование – это разновидность ценообразования, которое, в свою очередь, представляет собой процесс формирования цены на товары и услуги. В экономической литературе выделяют две основные системы ценообразования: рыночное и централизованное государственное. Рыночное ценообразование складывается при взаимодействии спроса и предложения, централизованное – формируется государственными органами посредством анализа издержек производства и обращения. Трансфертное ценообразование относится к рыночному.

Многие авторы изучали исторически сложившиеся модели трансфертного ценообразования. Так, выделяют экономическую интерпретацию проблемы трансфертного ценообразования, сделанную Дж. Хиршлейфером, который рассмотрел независимую от спроса и технологии двухпродуктовую фирму. Дж. Хиршлейфером определялась оптимальная трансфертная цена при максимальном выпуске. Данная задача предполагала решение при помощи классических методов оптимизации, которое заключалось в установлении значения цены, равного предельным издержкам. Среди недостатков данного подхода выделяют отсутствие автономии у подразделений фирмы и возможность нефункционального поведения со стороны менеджеров (например, манипулирование информацией об издержках своего подразделения), а также игнорирование риска и неопределенности.

Данную модель пытались усовершенствовать, но анализу по-прежнему подлежали предельные издержки. Основной целью являлась максимизация прибыли фирмы, без концентрации внимания на автономии подразделений.

Методы линейного и целевого программирования позволили усложнить экономические модели посредством учета внешних факторов (зависимости подразделений друг от друга) и ограничений.

Контроль ценообразования осуществляется посредством следующих мероприятий: регулирование сделок исключительно с взаимозависимыми лицами за рубежом; контроль методов определения соответствия цен (метод сопоставимых рыночных цен, метод последующей реализации, затратный метод); анализ суммы сделок между взаимозависимыми лицами с целью дифференциации субъектов малого бизнеса (сумма сделок с взаимозависимыми контрагентами не превышает 5 млн евро в год по товарам и 500 тыс. евро в год – по работам и услугам); определение взаимозависимости

лиц (прямое или косвенное участие более 25%; лица, способные оказывать влияние на условия соглашения сделки, совершаемых другим лицом, наличие собственного интереса в сделках); определение цены «трансфертного пакета» осуществляется на трех ступенях сопоставимости: полной сопоставимости данных, ограниченной сопоставимости данных, гипотетичной соразмерности.

В зарубежных странах контроль трансфертного ценообразования для операций внутри страны практически не применяется. Необходимо отметить, что неправомерное непредставление уведомления о контролируемых сделках, представление недостоверных сведений в уведомлении о контролируемых сделках налогоплательщиками только вызовет дополнительный интерес налоговых органов и не освободит от возможности контроля данных сделок. (Право территориальных налоговых органов проверять сведения, отраженные налогоплательщиками в уведомлениях о контролируемых сделках на достоверность, выявлять контролируемые сделки в рамках выездных и камеральных проверок и привлекать к ответственности.)

Предложено сформулировать критерии риск-отбора для выявления рисков сделок из всей совокупности контролируемых сделок в рамках группировки сделок по двум направлениям:

1. Сделки между взаимозависимыми лицами, местом регистрации, либо местом жительства, либо местом налогового резидентства сторон и выгодоприобретателей, по которым являются различные юрисдикции, то есть трансграничные контролируемые сделки. Критерии риска данной группы имеют большое значение, так как в случае применения трансфертных цен возможен ущерб для всего бюджета Российской Федерации и вывод денежных средств за рубеж:

1.1. Сделки, одной из сторон которых является лицо, местом регистрации, либо местом жительства, либо местом налогового резидентства которого являются государство или территория, включенные в перечень государств и территорий, утверждаемый Министерством финансов Российской Федерации в соответствии с пп. 1 п. 3 ст. 284 НК РФ.

1.2. Сделки с неклассическими офшорными зонами. Подлежат анализу на предмет наличия рисков трансфертного ценообразования в связи с тем, что на таких территориях могут быть предусмотрены низкие налоги, различные льготы и освобождения либо налогообложение по территориальному принципу (например, Кипр, Нидерланды, Швейцарский Цуг и др.).

1.3. Сделки с товарами мировой биржевой торговли или в случае, если цены на идентичные (однородные) товары (работы, услуги) публикуются информационно-ценовыми агентствами или в иных общедоступных источниках информации.

1.4. Сделки с нематериальными активами. Значительные платежи за роялти или другие платежи за использование НМА/интеллектуальной собственности, и наоборот — их передача (и (или) использование) взаимозависимым лицам без уплаты роялти и т. д., подлежат детальному анализу на наличие рисков, так как велика вероятность расхождения условий документально закрепленных сделок с фактическими обстоятельствами совершения сделок.

1.5. Сделки по привлечению и предоставлению денежных средств (займы). В соответствии с действующими правилами НК РФ (ст. 269) предусмотрены «безопасные гавани» – интервалы предельных значений процентных ставок по долговым обязательствам, сравнение с которыми позволит выявить рискованные сделки.

1.6. Сделки, одной из сторон которых является российская организация с убытками на протяжении нескольких лет, с незначительной прибылью или низкой прибылью инвестиций в течение длительного времени, со значительными и (или) длительными расходами без предположения получения в дальнейшем прибыли.

2. Сделки между взаимозависимыми лицами, местом регистрации, либо местом жительства, либо местом налогового резидентства всех сторон и выгодоприобретателей по которым является Российская Федерация. При анализе данных сделок основной риск заключается в недопоступлении налогов в консолидированный бюджет Российской Федерации, факт перераспределения сумм уплаченных налогов между бюджетами субъектов Российской Федерации не рассматривается в качестве риска трансфертного ценообразования:

2.1. Сделки, одна из сторон которых имеет убытки, включая убытки прошлых периодов, переносимые на будущие налоговые периоды.

2.2. Сделки, сторонами которых являются лица, у которых разные эффективные ставки налога на прибыль (отношение суммы начисленного налога, с учетом всех обособленных подразделений, к сумме налоговой базы, определенной с учетом всех обособленных подразделений).

2.3. Сделки, признаваемые контролируруемыми в соответствии с пп. 2–7 п. 2 ст. 105.14 НК РФ.

В «Основных направлениях налоговой политики на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов» определено, что в Российской Федерации, с учетом ее федеративного устройства, налоговый контроль за трансфертным ценообразованием предусмотрен не только для внешнеэкономических сделок, но и сделок между российскими налоговыми резидентами. Иногда этот контроль излишне обременителен, но до тех пор, пока налог на прибыль организаций формирует доходную базу бюджетов субъектов Российской Федерации, он представляется необходимым. Вместе с тем контроль за трансфертным ценообразованием по внутрироссийским сделкам предлагается сохранить лишь в тех случаях, когда возможный ущерб для бюджетной системы, и в особенности для бюджетов субъектов Федерации, является значительным.

С учетом этого предполагается, что ряд мер позволит снизить издержки налогоплательщиков, связанные с таким контролем, что особенно важно в период кризиса. В числе первоочередных мер необходимо:

– увеличение суммового порога, при превышении которого внутрироссийские сделки будут признаваться контролируемыми, с 1 млрд руб. до 2–3 млрд руб. с последующей периодической индексацией в зависимости от уровня инфляции;

– введение суммового критерия или иного критерия существенности в целях представления документации или в целях проведения (непроведения) контроля (например, если сумма доходов по сделке (группе сделок) составляет менее 5% от суммы доходов по совершенным за соответствующий календарный год сделкам между сторонами этой сделки (группы сделок), но не превышает 10 млн руб.);

– корректировка условий, при соблюдении которых сделки не признаются контролируемыми с целью учета степени значимости обособленных подразделений: предлагается не признавать контролируемыми внутрироссийские сделки налогоплательщиков, у которых есть обособленные подразделения, не оказывающие существенного влияния на деятельность налогоплательщика.

В качестве меры, направленной на снижение бремени налогоплательщиков в части исполнения правил трансфертного ценообразования, предлагается увеличение суммового порога по сделкам между российскими взаимозависимыми лицами в соответствии с пп. 1 п. 2 ст. НК РФ до 3 млрд руб. для целей признания указанных сделок контролируемыми.

### Источники

1. *Kosov M.E., Akhmadeev R.G.* Improving tax management – real way of raising budget income of Russia // *Мировая экономика: проблемы безопасности.* 2016. № 2. С. 68–72.

2. *Kosov M.E., Akhmadeev R.G.* State control in cooperation of Russian business with offshore jurisdictions // *Мировая экономика: проблемы безопасности.* 2016. № 1. С. 23–25.

3. *Ахмадеев Р.Г., Короткова Е.М.* Трансфертные операции в системе аффилированных компаний // *European Social Science Journal.* 2015. № 5. С. 13–19.

4. *Горина Г.А., Ахмадеев Р.Г.* Трансфертное ценообразование и новации налогового контроля // *Справочник экономиста.* 2013. № 3 (117). С. 14–25.

5. *Фрумина С.В.* Дискуссионные вопросы содержательного аспекта государственной финансовой политики // *Вестник ВСГУТУ.* 2014. № 4 (49). С. 49–52.

## TAX REGULATION IMPROVEMENT OF TRANSFER PRICING IN RUSSIA

KOSOV M.E. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Public Finance of the Financial University under the Government of the Russian Federation.

**Annotation.** In this article shown and examined the main theoretical aspects of transfer pricing formation, the essence of evolution and the procedure for determining transfer prices and pricing and identification of their problematic issues as well as consideration of approaches to the definition of transfer pricing concept, experience of foreign countries in regulation of transfer pricing and the criteria of risk-selection for revealing risk transactions.

**Keywords:** transfer pricing, risk transactions, tax regulation, tax code.

# МЕРЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Дятлова О.В.

ДЯТЛОВА Ольга Викторовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и статистика» ФГБОУ ВО «Российский государственный социальный университет».  
E-mail: diatlova-60@mail.ru

**Аннотация.** Рассматривается значение финансового контроля при государственном управлении экономикой. Поднимается вопрос о необходимости совершенствования форм и методов финансового контроля. Также затронуты вопросы о мерах принуждения по результатам проведенного финансового контроля, о принятых мерах к нарушителям бюджетного законодательства и мер совершенствования финансового контроля.

**Ключевые слова:** финансовый контроль, ревизия, проверка, обследование, экспертиза, Бюджетный кодекс, бюджетные средства, аудит, анализ эффективности, государственные средства, экономика, внутрихозяйственный финансовый контроль.

Россия как ни одно крупное государство в мире (за исключением Германии и Китая) прошла через судьбоносные вехи: революции, многочисленные большие и малые войны, глобальные изменения в своем экономическом, политическом и территориальном устройстве, которые приводили к ее взлетам и падениям [1].

Человечество всегда проявляло большой интерес к основам управления экономическими процессами, а также к роли контроля в управлении. Историки утверждают, что человечество знакомо с определенными видами отчетности уже не менее 6000 лет. Учет и отчетность (равно как и контроль их содержания) в начале прямо были связаны с потребностями содержания двора, а также больших постоянно действующих армий, с развитием производства и коммерции, удержанием в покорности многонационального населения обширных территорий первых цивилизаций. Еще в древних цивилизациях Ближнего Востока использовались те или иные формы финансового контроля, дабы уличить в обмане нечестных чиновников [2].

Продолжалось развитие форм финансового контроля и в средние века, и дошло до сегодняшнего дня.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что финансовый контроль охватывает область финансовых, экономических отношений в Российской Федерации и выступает связующим звеном между обществом и государством, а также является постоянно развивающимся направлением.

Финансовый контроль – это законодательно регламентированная деятельность специально созданных учреждений контроля или контролеров (аудиторов) за соблюдением всеми экономическими субъектами финансового законодательства РФ и финансовой дисциплины, а также целесообразности и эффективности их финансовых операций.

Целью финансового контроля считается своевременное выявление отклонений от параметров финансовых планов и финансовой политики на макро- и микроуровне, а также выявление финансовых правонарушений и, соответственно, принятие своевременных мер по их устранению или предотвращению либо недопущению впредь. В современных условиях, когда непрерывно меняется бюджетное законодательство РФ, также происходит и совершенствование методов, способов и процедур проведения контрольных мероприятий органами финансового контроля. Меняется структура выявляемых нарушений, а также формируется соответствующая практика применения принудительных мер.

Понятие «финансовый контроль» отличается многоплановостью его целей и многогранностью поставленных задач. В настоящее время финансовый контроль – это проверка правильности ведения финансовой документации, соблюдения финансово-хозяйственного законодательства Российской Федерации, а также выявление нарушений финансовой дисциплины.

Для проведения контрольных мероприятий используются определенные методы финансового контроля. Под методами финансового контроля понимается совокупность обоснованных и адаптированных конкретно-определенных приемов, средств или способов, применяемых при осуществлении контрольных функций.

Ревизия – это проверка первичных документов, учетных регистров, бухгалтерской и статистической отчетности, а также фактического наличия денежных средств и товарно-материальных ценностей. Результаты проведения ревизии оформляются актом, который имеет юридическую силу источника доказательств как в следственной, так и в судебной практике.

Проверка – это разновидность контрольных действий субъектов контроля, которая затрагивает отдельные участки в деятельности проверяемого субъекта. С правовой точки зрения финансовая проверка – это процессуальное действие по осуществлению контроля за финансово-хозяйственной деятельностью, которое выражается в проведении сопоставления фактических данных проведенного контроля с данными, которые отражены в документах (например, налоговых, отчетных, балансовых или расходных). В процессе проведения проверки определяется законность и, в случае необходимости, эффективность использования финансовых ресурсов, а также выявляются существующие нарушения финансовой дисциплины. Обычно проверки происходят по отдельным вопросам финансово-хозяйственной деятельности. По результатам проведенных проверок, как правило, намечаются мероприятия по устранению выявленных недостатков [3].

Проверки подразделяются в зависимости от места проведения на камеральные и выездные.

Обследование – это оперативное выявление положения дел по определенным вопросам финансово-хозяйственной деятельности для определения необходимости либо документальной возможности осуществления ревизии либо проверки, которое заключается в осуществлении предварительного изучения документов, изъятых либо имеющихся в организации, где намечается проведение ревизии.

Экспертиза – это метод предварительной оценки принятия финансовых решений для определения их экономической эффективности и, соответственно, юридических последствий. Примером данного метода контроля можно считать проводимую Счетной палатой РФ экспертизу проекта федерального бюджета с дальнейшим составлением заключения, которое должно быть в обязательном порядке рассмотрено Государственной думой Российской Федерации.

Итак, финансовый контроль направлен на проверку соблюдения финансового законодательства страны и целесообразности деятельности как органов власти, так и учреждений и организаций.

Неисполнение либо ненадлежащее исполнение всеми участниками процесса осуществления финансового контроля своих прав и обязанностей приводит к применению определенных мер принуждения, главными из которых считаются: предупреждение; наложение штрафов, начисление пени, а также запрещение либо ограничение деятельности; запрещение на осуществление определенных операций (к примеру, замораживание расходов или приостановка операций по банковским счетам); изъятие материальных или денежных средств (к примеру, бюджетных средств); выплата компенсаций; осуществление конфискации.

Используемые меры принуждения, которые выражены в денежной форме, называются финансовыми санкциями. К финансовым санкциям можно отнести наложение денежных штрафов, пени и неустоек, проведение приостановки операций по банковским счетам, изъятие бюджетных средств, проведение распродажи активов для погашения долгов, восстановление и дальнейшее принудительное взыскание налогов, денежные компенсации убытков, которые были нанесены другим лицам, и т. п.

Главной целью применения финансовых санкций считается сокращение нарушений со стороны субъектов финансовых отношений установленных государством норм права, а также предупреждение аналогичных нарушений.

Основанием для мер принуждения считаются: неисполнение закона (или решения) о бюджете; использование бюджетных средств в нецелевом порядке, несвоевременное или неполное перечисление бюджетных средств их получателям; непредоставление бухгалтерской (или финансовой) налоговой отчетности; уклонение от уплаты налогов и сборов и пр. Данные нарушения должны быть отражены в итоговом документе (акте о проведении ревизии либо проверки и др.), на основе которого и накладываются меры принуждения.

Бюджетным кодексом Российской Федерации установлены основания для применения мер принуждения к нарушителям бюджетного законодательства РФ. К числу данных оснований относятся: неисполнение закона (или решения) о бюджете; использование бюджетных средств не по целевому назначению; неперечисление, неполное либо несвоевременное перечисление бюджетных средств получателям. Предоставление отчетов и иных сведений, которые связаны с исполнением бюджета не в срок; несоблюдение обязанности при зачислении доходов бюджетов и иных поступлений в бюджетную систему РФ. Отказ в подтверждении принятых бюджетных обязательств; осуществление финансирования расходов, которые не включены в бюджетную роспись; несоблюдение предельного размера дефицита бюджета; иные основания согласно Бюджетному кодексу Российской Федерации и федеральным законам [4].

Органами государственного контроля к нарушителям бюджетного законодательства могут применяться следующие меры:

- сокращение лимитов бюджетных обязательств в сравнении с бюджетными ассигнованиями или отказ в подтверждении уже принятых бюджетных обязательств;
- изъятие бюджетных средств, которые используются не по целевому назначению. Данную меру можно рассматривать и как специфическую охранительную, порядок изъятия детально урегулирован Бюджетным кодексом Российской Федерации;
- приостановление операций по банковским счетам. Данная мера считается предупредительно-защитной и направлена на сохранение бюджетных средств от растраты либо нецелевого использования. Эта мера также является административно-правовой;
- наложение штрафа на руководителей, а также в беспорядочном порядке изъятие бюджетных средств, которые получены

на возвратной основе, в том числе сумм процентов за пользование данными средствами. Установление и применение этого вида юридической ответственности осуществляется на основании специального законодательства;

– вынесение предупреждений о ненадлежащем исполнении бюджетного процесса. По своей сущности предупреждение – это юридическая санкция. Однако прежде чем налагать на правонарушителя это административное наказание, правоприменитель обязан установить факт правонарушения и затем в процессуальной форме установить вину конкретного лица и юридическую возможность для его привлечения к административной ответственности. Применение санкции в виде предупреждения возможно только лишь тогда, когда следствием правонарушения, за совершение которого наступает данная санкция, не является имущественный ущерб;

– начисление пени в случае несвоевременного возврата бюджетных средств, которые были предоставлены на возвратной основе, в размере 1/300 действующей ставки рефинансирования Банка России за каждый просроченный день.

В настоящее время довольно трудно переоценить роль финансового контроля в создании современных экономических условий в системе управления финансами. Поэтому довольно большое значение и приобретает необходимость проведения совершенствования финансового контроля для повышения его эффективности и действенности, то есть приумножения положительных результатов, которые уже были достигнуты в процессе осуществления финансового контроля.

В сложившихся условиях финансовый контроль в России требует определенной доработки методологических основ, совершенствования структуры контрольных органов, взаимодействия и взаимоконтроля, закрытия пробелов в финансовом законодательстве страны и др.

Для того чтобы повысить эффективность расходования государственных средств, по нашему мнению, наиболее перспективным направлением при совершенствовании контроля является переход к осуществлению аудита государственных расходов, что является одним из направлений деятельности контрольных органов, предполагающий анализ эффективности и целесообразности расходования государственных средств, а также выявление резервов и обоснование их расходования. В настоящее время не существует единой методики проведения аудита государственных расходов, в том числе не определены критерии и показатели эффективности использования средств из государственной казны.

Требуются также конкретизация и законодательное закрепление критериев неэффективного использования средств из бюджета, государственной (или муниципальной) собственности, в том числе и ответственности в случаях их неэффективного использования.

Особого внимания заслуживает и проблема повышения качества аудиторских услуг. Разработка дополнительных критериев, которые характеризуют деятельность аудиторских организаций, кроме соблюдения ныне действующих правил и стандартов, является важной и вполне достижимой задачей. В том числе повышению качества проведения аудита может способствовать, к примеру, создание методик проведения оценки ущерба от некачественного аудита, поскольку качество аудита тесным образом связано с уровнем квалификации аудиторов, повышению которого и должны способствовать более эффективные системы их профессиональной подготовки. Аудиторская палата России, являясь профессиональным аудиторским объединением, должна помогать в реализации данного направления.

Довольно значительную часть в общем объеме всех совершенных финансовых правонарушений, которые выявляются в ходе проведения финансового контроля, составляет именно нецелевое использование бюджетных средств. Но при этом в

законодательстве нет четко определенных оснований, по которым их использование может классифицироваться как нецелевое. А также отсутствуют правовые механизмы, которые должны быть направлены на усиление мер ответственности за нецелевое или неэффективное их расходование.

Следует также отметить, что важным вопросом в совершенствовании контроля является исключение дублирования действий со стороны контрольных органов, которое заключается в совершении разными органами своих функций в отношении одних и тех же объектов контроля.

Говоря о проведении внутрихозяйственного финансового контроля, можно отметить, что его состояние в настоящее время пока не свидетельствует о его развитии, а лишь только о его зарождении, что в обязательном порядке требует законодательного обеспечения. Например, следует законодательно закрепить основы функционирования службы внутреннего контроля, а также установить основы их взаимодействия с иными органами финансового контроля. Следует также разработать и реализовать более рациональные формы и методы осуществления внутреннего контроля, способствующие уменьшению правонарушений со стороны должностных лиц, сохранности и целенаправленности при использовании финансовых ресурсов и пр.

Существует и проблема в законодательном закреплении размещения результатов проведенных проверок в средствах массовой информации, хотя она не столь ярко выражена по отношению к государственным или муниципальным учреждениям. Остро данная проблема встает при осуществлении проверок среди коммерческих и некоммерческих организаций.

Финансовый контроль – это проверка правильности ведения финансовой документации, соблюдения финансово-хозяйственного законодательства Российской Федерации, а также выявление нарушений финансовой дисциплины.

Результатом осуществления финансового контроля считаются документальные материалы (акты, отчеты, справки, заключения), отражающие достоверность представленной информации о финансово-хозяйственном состоянии объекта проведения контроля, а также вскрытые в результате осуществления контроля отклонения от принятых стандартов и нарушения установленных норм и правил.

Принятие решения по результатам осуществления финансового контроля проводится субъектами управления и имеет целью устранение выявленных недостатков.

По результатам проведения финансового контроля в случае выявленных нарушений налагаются определенные меры принуждения, главными из которых считаются: предупреждение; наложение штрафов, начисление пени; запрещение либо ограничение деятельности; запрещение на осуществление определенных операций (к примеру, замораживание расходов или приостановка операций по банковским счетам); изъятие материальных или денежных средств (к примеру, бюджетных средств); выплата компенсаций; осуществление конфискации [5].

Устранение выявленных нарушений и недостатков, в том числе и проведение мероприятий по предотвращению либо сокращению нарушений или недостатков, является конечной целью осуществления финансового контроля и основным фактором, определяющим его эффективность. Поэтому большое значение и приобретает необходимость проведения совершенствования финансового контроля для повышения его эффективности и действенности.

### Источники

1. Дятлова О.В. Влияние глобализации на процессы реструктуризации в России // Глобальная стратегия социального развития России: социологический анализ и прогноз: Сборник материалов работы секции «Экономический потенциал России и глобализация» на III Международном социальном конгрессе. М.: Российский государственный социальный университет, 2003. С. 41–45.
2. Дятлова О.В. Этапы развития аудиторского контроля // Ученые записки Российского государственного социального университета. 2006. № 3 (51). С. 83–87.
3. Конюхова Т.В. Проблемы совершенствования законодательства о финансовом контроле в РФ // Журнал российского права. 2013. № 2. С. 48.
4. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 28.12.2016) // Собрание законодательства РФ. 03.08.1998. № 31, ст. 3823.
5. Павлова Я.В. Пути совершенствования финансового контроля в России // Молодой ученый. 2016. № 21. С. 439–443.

## ACCOUNTABILITY MEASURES BASED ON THE RESULTS OF FINANCIAL CONTROL

DIATLOVA O.V. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of «Accounting and Statistics» FGOBU VPO «Russian State Social University».

E-mail: diatlova-60@mail.ru

**Abstract.** Discusses the importance of financial control under the State management of the economy. The question is raised of the need to improve the forms and methods of financial supervision. Also raised the issue of coercive measures based on the results of financial control. Consider measures taken against violators of budgetary legislation and measures to improve financial control.

**Keywords:** financial control, audit, inspection, survey, appraisal, budget code, budget, audit, analysis of efficiency, public funds, economy, vnutrihozjajstvennyj financial control.

## ФАКТОРЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ

Стоянова Р.А.

СТОЯНОВА Р.А. – аспирант третьего года обучения кафедры финансов и бухгалтерского учета ГБОУ ВО Московской области «Технологический университет», г. Королев, Московская область.

**Аннотация.** Формирование реального сектора экономики Российской Федерации невозможно без доступных и недорогих кредитных ресурсов. Однако высокие риски банковского сектора, государственная политика в целом и Центрального банка в частности не стимулируют развитие сектора корпоративного кредитования. Проведенные исследования показали, что важнейшим механизмом стимулирования корпоративного кредитования в России может стать, с одной стороны, государственное стимулирование банковской системы, а с другой стороны, трансформация структуры самой банковской системы.

**Ключевые слова:** корпоративное кредитование, кредитная система, банковская система, государственное стимулирование кредитования.

Развитие экономики Российской Федерации предполагает формирование ресурсов для финансирования бизнеса. Одним из приоритетных видов финансирования экономики являются кредиты для юридических лиц [1].

Сегодня кредитование юридических лиц в России связано с определенными рисками для банковского сектора. В целях снижения рисков предоставления кредитных средств юридическим лицам российские коммерческие банки определяют следующие условия:

- возможность предоставления залога заемщиком;
- эффективность бизнес-плана;
- кредито- и платежеспособность заемщика, оцениваемая по предоставляемой финансовой отчетности организации;
- состояние кредитной истории заемщика;
- соответствие целевого займа кредитной политике коммерческого банка.

Проблемами российских коммерческих банков в системе предоставления ссудного капитала корпоративным заемщикам являются:

1. Дифференцированность клиентов-заемщиков. Организации-заемщики имеют существенные различия. Поэтому сформировать кредитный коридор (или границы кредита) в кредитной политике коммерческого банка бывает достаточно сложно [2].

Определяя дифференцированность корпоративных заемщиков, приоритетно можно выделить следующие особенности и факторы:

- сфера деятельности (определяющая риск и доходность корпорации-заемщика);
- состояние и структура активов (отличающаяся по формам собственности, динамике, ликвидности, периоду использования и др.);
- эффективность бизнес-плана (зависящая от макроэкономических факторов, конкуренции в секторе, качества продукции, инновации деятельности и др.);
- системы финансовой и учетной политики (формы и виды отчетности; корпоративные цели и принципы; эффективность финансового менеджмента);

- источники и виды финансовых ресурсов (их цена, ликвидность, маневренность);
- ценовая политика и норма рентабельности;
- деловая репутация организации, ее рыночная стоимость и др.

2. Высокий динамизм кредитной политики российских коммерческих банков, что обусловлено нестабильностью макроэкономических факторов (денежно-кредитной политики и, в частности, ключевой ставки); изменением требований к институтам банковской системы; повышением концентрации капитала в банковском секторе и снижением кредитной политики; изменением государственных инструментов стимулирования кредитного рынка и др. [3].

3. Трансформация кадровой политики и стратегии развития банков. Объективный переход банковской системы на электронные системы обслуживания – интернет-банкинг, мобильный банкинг, формирование электронных кабинетов клиентов и другие формы онлайн-обслуживания, предполагают, с одной стороны, высокие затраты банков на внедрение новых систем электронного обслуживания, а с другой стороны, сокращение кадров, сокращение затрат на оплату труда, с целью обеспечения рентабельной деятельности банка. Поэтому зачастую в кредитном секторе работают непрофессионалы, согласные на невысокую оплату.

4. Несовершенство государственных инструментов стимулирования долгосрочного кредитования реального сектора экономики России, сопровождающихся повышением кредитных рисков и дискриминирующих отдельные банки, за счет госпрограмм кредитования и вливания дополнительной ликвидности.

5. Немаловажным фактором, влияющим на активность кредитования юридических лиц, являются риски, формируемые на основе интеграции российского финансового рынка в международный финансовый и кредитный рынок. Мегариски, неуправляемые и сложно прогнозируемые, приводят к сокращению и без того суженного кредитного сектора. Санкции и участвовавшие глобальные финансово-экономические кризисы обуславливают замедление посткризисного восстановления банковской системы и российского кредитного рынка [4].

Как показал анализ статистических данных по итогам корпоративного кредитования в Российской Федерации, объем кредитования корпоративных заемщиков в 2016 г. упал до уровня посткризисного лета 2009 г. (рис. 1).

В 2017 г. объемы кредитования корпоративных заемщиков составили в январе 32 395 606 и в феврале – 1 976 490 млн руб., что соответствует уровню января-февраля 2016 г. Однако показатель февраля в два раза ниже, чем в докризисный период 2014 г.

Как видно из рис. 2, отрасли-лидеры: торговля, недвижимость, строительство – резко сократили банковские заимствования в связи с удорожанием ссудного капитала и падением спроса населения.

Продолжающаяся стагнация экономики деформирует кредитный рынок корпоративных заемщиков (рис. 3).



Рис. 1. Корпоративные кредиты российских коммерческих банков, % г/г

Источник: ЦБ РФ, Альфа-Банк.

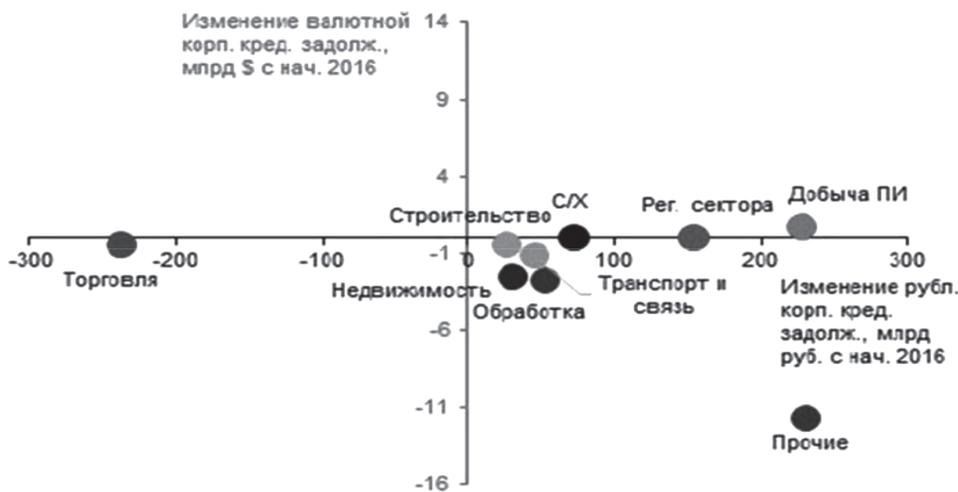


Рис. 2. Отраслевая структура рублевого и валютного корпоративного кредитного портфеля

Источник: ЦБ РФ, Альфа-Банк.

**Доля просроченных кредитов в общем количестве активных кредитов (%)**

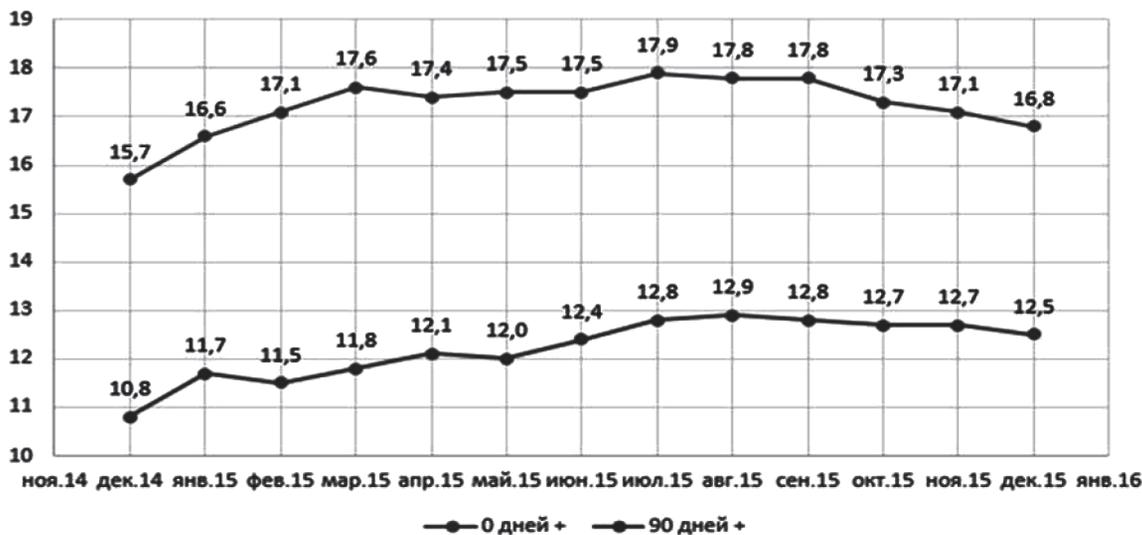


Рис. 3. Динамика просроченных корпоративных кредитов в РФ, %

Источник: ЦБ РФ, Альфа-Банк.

Высокая доля невозврата корпоративных кредитов – около 30% от совокупной массы кредитного портфеля, свидетельствует о низкой кредитоспособности российских организаций и высоких рисках кредитования реального сектора экономики со стороны коммерческих банков.

Может быть два направления выхода из сложившейся ситуации:

1. Активное государственное участие и стимулирование кредитования реального сектора экономики.

2. Трансформирование банковской системы в Российской Федерации: создание трехуровневой модели, с выделением на второй уровень системообразующих банков, а на третий уровень – малых и средних региональных банков.

#### Источники

1. Бунич Г.А. Стратегические аспекты финансирования экономики Российской Федерации // Современная эконо-

мика: концепции и модели инновационного развития: Материалы VIII Международной научно-практической конференции. М.: РЭУ им В.Г. Плеханова, 2016. С. 197–200.

2. Ровенский Ю.А., Бунич Г.А. Деньги, кредит, банки: Учебник для бакалавров, магистров, специалистов / Под ред. д.э.н., проф. Ю.А. Ровенского и д.э.н., проф. Г.А. Бунич. М.: Проспект, 2016. 273 с.

3. Бунич Г.А. Стратегические инновации в механизме управления финансовой безопасностью российских коммерческих банков // Вопросы региональной экономики. 2016. № 4 (28). С. 25–30.

4. Бунич Г.А. Банкострахование в России: состояние и перспективы развития // Экономика и предпринимательство. 2016. № 11 (ч. 2). С. 487–490.

## FACTORS AND TRENDS OF DEVELOPMENT OF THE CREDIT MARKET OF LEGAL ENTITIES IN THE RUSSIAN FEDERATION

STOYANOVA R.A. – graduate third year of the Department of Finance and accounting State Educational Institution of Higher Education Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region.

**Abstract.** The formation of the real sector of the economy of the Russian Federation is impossible without affordable and inexpensive credit resources. However, high risks of the banking sector, state policy in general and the Central Bank, in particular, do not stimulate the development of the corporate lending sector. The conducted researches showed that the most important mechanism for stimulating corporate lending in Russia can be, on the one hand, state stimulation of the banking system, and, on the other hand, transformation of the structure of the banking system itself.

**Keywords:** corporate lending, credit system, banking system, state lending stimulation.

# АНАЛИЗ, ДИАГНОСТИКА, УПРАВЛЕНИЕ

## РАЗРАБОТКА И ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ ПРОВЕДЕНИЯ ПОЛНОГО SWOT-АНАЛИЗА

Нахратова Е.Е., Зотова А.И.

НАХРАТОВА Евгения Евгеньевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента и административного управления, Российский государственный социальный университет.

E-mail: njinae@yandex.ru

ЗОТОВА Александра Ивановна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры рекламы, маркетинга и связей с общественностью, Российский государственный социальный университет.

E-mail: sektor23-43@rambler.ru

**Аннотация.** Статья посвящена детальному рассмотрению процесса проведения полного SWOT-анализа, включающего исследование факторов внешней и внутренней среды, влияющих на деятельность компании. Отдельное внимание уделяется анализу конкурентов и организационной культуры. Авторами подробно описываются этапы проведения и составления SWOT-анализа по усложненной форме. Практическая значимость статьи определяется ее применением в деятельности российских компаний по информационному обеспечению процесса принятия управленческих решений стратегического развития.

**Ключевые слова:** принятие управленческих решений, SWOT-анализ, разработка стратегических решений, анализ внешней среды непрямого влияния, PEST-анализ, анализ внешней среды непосредственного влияния, исследование внутренней среды, этапы проведения SWOT-анализа.

Цель данной статьи заключается в комплексном описании всех аспектов, факторов и этапов проведения исследования внешней и внутренней среды на основе изучения работ отечественных и зарубежных ученых, и учета практической деятельности российских компаний, проводящих SWOT-анализ в усеченном варианте, который не несет информативности и конкурентных преимуществ. В настоящее время не существует полного методического руководства по проведению многофакторного SWOT-анализа с учетом специфики российских условий.

Разработка вариантов управленческих решений – это важный процесс, который базируется на основных функциях управления: исследование, анализ, планирование, организация, контроль, мотивация и регулирование [2].

Российские предприятия функционируют в постоянно изменяющихся условиях внешней и внутренней среды, которые сопровождаются высоким уровнем неопределенности и риска [9]. Такие условия объясняются действием факторов социально-политического, финансового, коммерческого и производственного порядка, воздействующих на организацию. Таким образом, проблема разработки альтернативных вариантов управленческих решений в условиях неопределенности и риска является актуальной, так как деятельность компании зависит от воздействия факторов внешней и внутренней среды, влияние которых необходимо учитывать и оценивать для снижения уровня принимаемого риска при принятии управленческих решений [1].

Процесс принятия управленческих решений в изменяющихся условиях внешней среды представляет собой выбор

самой оптимальной стратегической альтернативы, которая направлена на достижение долгосрочных целей компании и повышение конкурентоспособности [8].

Главным инструментом при разработке и принятии управленческих решений является SWOT-анализ. Данный анализ является основой планирования всех направлений деятельности компании по распределению и использованию ресурсов с целью достижения поставленных результатов [7].

В практике многих российских компаний проводится SWOT-анализ в усеченном варианте по стандартному набору элементов данного анализа. Процессу проведения SWOT-анализа не уделяется должного внимания [17]. Управленческий аппарат любой компании должен обладать навыками составления прогнозов деятельности организации в будущем. Руководители компании должны уметь не только оценивать финансово-экономическую деятельность своей организации, но и исследовать направления деятельности своих конкурентов.

SWOT-анализ – один из самых распространенных и эффективных видов анализа при принятии управленческих решений, проведении маркетинговых исследований [20].

Для проведения SWOT-анализа необходимо заполнить матрицу, предварительно определив сильные (*Strengths*) и слабые (*Weaknesses*) стороны компании, а также рыночные возможности (*Opportunities*) и угрозы (*Threats*) [18].

Перед проведением SWOT-анализа должен быть сделан анализ внешней среды с использованием метода PEST-анализа [19] и пятифакторной модели Портера [20]. Анализ внешней среды подразделяется на анализ внешней среды непрямого влияния (дальняя внешняя среда) и анализ внешней среды непосредственного влияния (ближняя внешняя среда).

**Для анализа внешней среды непрямого влияния** целесообразно проводить PEST-анализ (по начальным буквам полного наименования Policy – Economy – Society – Technology) [19].

*Политические факторы* внешней среды оказывают значимое воздействие на деятельность организации. Необходимо проанализировать те политические факторы, которые влияют на деятельность компании. В состав этих факторов могут входить: изменение положения России на международном рынке; изменение в политической структуре государства; взаимодействие с органами власти; изменение законодательства; формы и методы государственного регулирования предпринимательской деятельности.

*Экономическая ситуация* в стране оказывает влияние на все организации [10]. Поэтому анализу экономических пока-

зателей следует уделить особое внимание. В рамках анализа экономических факторов изучаются: динамика изменений в экономике; изменение ключевой ставки ЦБ РФ; динамика инфляционных процессов; уровень ВВП; курс рубля; отток иностранного капитала; реальные располагаемые доходы населения [3]; безработица и др.

Анализ *социокультурных факторов* позволяет увидеть изменения, происходящие в сфере потребления, так как они в значительной степени связаны с изменениями базовых параметров целевой аудитории (изменение потребительских предпочтений; изменение уровня и качества жизни, классовой структуры населения; экологические изменения; демографические изменения; изменение структуры доходов и расходов населения).

При оценке влияния *технологических факторов* на деятельность компании необходимо отметить, что оно проявляется в стремлении предприятия добиться конкурентного преимущества за счет своевременного внедрения результатов научно-технического прогресса в свою деятельность. Анализируются следующие факторы: государственная поддержка промышленности; последние достижения в сфере НИОКР; инновационные технические решения, материалы технологии; эффективность внедрения НТП в производственную деятельность.

Для проведения PEST-анализа организация должна разработать подробный перечень ключевых факторов внешней среды, которые оказывают заметное влияние на деятельность компании, содержат потенциальные угрозы или новые возможности для развития предприятия. Самые доступные источники информации для PEST-анализа – это мониторинг СМИ и интернет-ресурсов [5].

**Анализ внешней среды непосредственного влияния** подразумевает исследование ближнего окружения компании, которое оказывает непосредственное воздействие на предприятие: поставщиков, потребителей, конкурентов и местного окружения.

При *анализе влияния поставщиков* необходимо определить: количество основных поставщиков в отрасли, перспективных поставщиков и альтернативных партнеров; прогноз изменения цен на сырье, материалы и продукцию; как изменение цен может отразиться на экономическом состоянии компании; конъюнктуру рынка поставщиков.

*Анализ потребителей* является важнейшим при определении стратегии маркетинга и сбыта продукции [16]. Источником информации для анализа могут быть базы данных покупателей, опрос целевой аудитории, форумы на официальных сайтах компании и др. Исследуя влияние потребителей, необходимо определить: количество покупателей, силу их влияния на рынке; характеристику целевой аудитории; лояльность потребителей к ассортименту; требования покупателей к качеству продукции; чувствительность к уровню цен; факторы, оказывающие влияние на принятие решения о покупке; возможность влиять на покупательское поведение.

Одним из важнейших направлений анализа внешней среды непосредственного влияния является *анализ влияния конкурентов*. Изучение рыночной позиции и возможностей компании на рынке основывается на анализе отрасли и ситуации на рынке, оценке уровня конкуренции и структуре конкурентных сил и предполагает исследование производственного, научно-технического, кадрового, организационного и маркетингового потенциала конкурентов (основные цели и стратегии конкурентов; финансово-экономическое положение конкурента; уровень диверсификации производственно-хозяйственной деятельности; имидж конкурента, профессиональный уровень кадрового состава; мощность научно-исследовательской и

опытно-конструкторской деятельности с оценкой возможности разработки новой продукции; производственная мощность; оценка возможности переориентации на выпуск новых товаров и увеличения объемов производства; стратегии ценообразования конкурентов; эффективность каналов сбыта и товародвижения конкурентов, оценка системы дистрибуции; частота, глубина маркетинговых исследований и бюджет маркетинговых мероприятий; способность конкурентов привлекать и удерживать клиентов, полнее удовлетворяя их потребности, оценка лояльности потребителей).

Перечисленные выше факторы анализа влияния конкурентов являются только важнейшими направлениями. Каждая компания в зависимости от специфики своей деятельности может детализировать и дополнить перечень информации о конкурентоспособности продукции и оценке эффективности маркетинговой деятельности. Информацию о конкурентах можно представить в виде таблицы с рейтинговой оценкой соответствующих показателей. Затем проводится сравнительный анализ конкурентов по отдельным показателям [7].

Анализ влияния *местного окружения* заключается в исследовании: степени организованности местного сообщества; влияния на изменение экологической обстановки; репутации компании среди населения; социальной ориентации организации.

**Изучение внутренней среды** организации направлено на выявление сильных и слабых сторон компании [4]. Сильные стороны служат основой, которую организация может использовать в качестве преимуществ в конкурентной борьбе. Слабые стороны – это уязвимые бизнес-процессы компании, которые нуждаются в активных действиях со стороны предприятия по их устранению.

В зарубежной литературе [12] выделяется перечень внутренних факторов, которые при разном влиянии могут оказывать разнонаправленное действие, то есть быть источником силы или слабости организации: кадры; организация общего управления; производство; маркетинг; финансы и учет. Анализ этих факторов позволяет составить комплексное представление о внутренней среде организации, ее слабых и сильных сторонах.

При анализе первой сферы (*кадры*) исследуется управленческий персонал организации, квалификация, опыт и образование сотрудников, уровень оплаты труда работников организации в сравнении с заработной платой в конкурирующих организациях и среднеотраслевой оплатой, методы стимулирования и мотивации персонала, кадровая политика, трудовая дисциплина, текучесть персонала, условия найма сотрудников.

Следующая группа факторов внутренней среды (*организация общего управления*) предусматривает изучение организационной структуры, взаимосвязи и коммуникаций между подразделениями компании, имиджа и престижа фирмы, организационной культуры и климата, организации системы контроля на предприятии, организации внутрифирменного планирования и системы контроля достижения поставленных целей. При этом необходимо исследовать практику оптимизации управленческих расходов, распределение функциональных обязанностей между исполнителями, эффективность взаимодействия структурных подразделений организации, использование эффекта синергии.

Далее необходимо проанализировать *производственный процесс* (операционную деятельность) по ряду направлений: эффективность отношений с поставщиками; оценка оборачиваемости запасов сырья и материалов с учетом частоты поставок и сроков хранения на складе; ис-

пользование производственных, складских и управленческих помещений; техническая оснащенность и полнота загрузки оборудования; производительность; эффективность использования ресурсов; контроль качества выпускаемой продукции (оказываемых услуг); калькуляция себестоимости продукции в сопоставлении с конкурентами; наличие патентов и иных форм правовой защиты торговой марки; технологии производства; наличие эксклюзивных контрактов и т. д. Исследуя операционную (производственную) деятельность, необходимо выявить соответствие производственных мощностей требованиям современных реалий производства и выпуска продукции, степень морально устаревшей техники и технологии, определить эффективность использования производственных мощностей с целью выявления резервов повышения масштабов производства и расширения производственно-технической базы, установить целесообразность и окупаемость применяемых научно-исследовательских работ по созданию новой продукции и применению новых технологий.

Затем проводится анализ *маркетинговой деятельности* компании, в рамках которого собирается информация о рынке; исследуются продукты, производимые компанией, включая жизненный цикл, имидж, репутацию и качество продукта, каналы распределения с определением доли и структуры, организация сбыта продукции с учетом мероприятий по продвижению товаров на рынке, ценовая политика, в том числе система скидок и периодов распродаж, анализ взаимоотношений с клиентами, получение обратной связи и послепродажное обслуживание [6].

Дальше проводится анализ *финансово-экономической деятельности* компании, в том числе рассматриваются возможности привлечения краткосрочного и долгосрочного капитала, стоимость его привлечения из различных источников, показатели ликвидности и платежеспособности, налоговая нагрузка, дивидендная политика организации, уровень издержек, прибыли, рентабельности. На данном этапе необходимо выявить тенденции в изменении финансовых показателей, уровень рентабельности по различным центрам ответственности, прибыльность отдельных направлений деятельности, эффективность инвестиционной деятельности.

При изучении указанных аспектов внутренней среды организации следует обратить особое внимание на анализ *организационной культуры*. Каждая компания имеет организационную культуру, которая пронизывает любую организацию насквозь и проявляется в работоспособности сотрудников, их взаимодействии друг с другом и в отношении к стратегическим целям предприятия. Организационная культура может способствовать достижению конкурентных преимуществ, поскольку сотрудники организации будут работать как единая и сильная команда. И наоборот, имея высокий финансово-экономический потенциал, организационная культура может помешать компании успешно развиваться.

Сложность изучения организационной культуры заключается в том, что она не имеет явных факторов. Однако есть несколько критериев, по которым можно определить слабые и сильные стороны, проявляющиеся в компании под влиянием организационной культуры.

Изучая публикации в различных источниках об организации, нужно обратить внимание на то, что говорится о сотрудниках и ценностях компании. Имея сильную организационную культуру, компания будет больше внимания уделять своим работникам, подчеркивать важность сотрудников и пропагандировать свои ценности. Организации со слабой организационной культурой стремятся в публикациях отразить количественные аспекты сво-

ей деятельности, долю рынка, зону покрытия, выпускаемую продукцию, научные достижения, не упоминая о сотрудниках и клиентах.

Также информацию об организационной культуре можно получить из наблюдения за сотрудниками: как они работают, о чем говорят, как взаимодействуют друг с другом [11]. Четкая организация рабочего места, работа без отвлечений на посторонние темы, совместные обеденные перерывы и дружеские беседы в перерывах могут свидетельствовать о сильной корпоративной культуре.

Система критериев для продвижения работников по карьерной лестнице тоже дает информацию об организационной культуре. Если сотрудники организации безосновательно получают новые назначения или не соответствуют занимаемой должности, то можно предположить, что организационная культура в данной компании слабая. Если в компании есть система кадрового резерва, текучесть сотрудников низкая, а карьера построена на долгосрочном характере на основе умения работы в коллективе, то в компании имеются признаки сильной организационной культуры.

У каждой организации есть своя история и легенды, свои устойчивые нормы поведения и ритуалы, свои традиции и стиль. В компаниях с сильной организационной культурой сотрудники хорошо знают историю организации, соблюдают традиции, уважают и придерживаются норм поведения.

**Этапы проведения SWOT-анализа.** После проведения анализа внутренней среды составляется подробный перечень параметров, по которым будет оцениваться компания. По каждому критерию определяется, что является сильной стороной, а что – слабой.

Определение сильных и слабых сторон предприятия на основе ресурсного обеспечения и стратегически важных направлений деятельности является ключевым этапом управленческого анализа с привлечением специалистов или внешних экспертов [18].

После составления детализированного списка слабых и сильных сторон на *втором этапе* каждый параметр оценивается по степени его значимости для организации.

Аналогичным образом определяются рыночные возможности и угрозы – на основе проведенного анализа внешней среды непрямого и непосредственного влияния (их также необходимо указать как можно более полно). Для компонентов внешней среды должна быть оценена вероятность наступления представленных возможностей и угроз [13].

Затем осуществляется количественный SWOT-анализ [19]: все оцененные элементы ранжируются по степени важности для организации внутри каждой из четырех групп и упорядочиваются по убыванию значимости. Выбираются 7–10 самых значимых элементов из каждой группы и переносятся на следующий этап.

Далее необходимо составить четыре перекрестные таблицы SWOT матричной формы. При этом удобнее использовать Excel-таблицы. Задача *первой таблицы* – выявить направления учета возможностей рынка при помощи сильных сторон компании. По вертикали указываются выбранные сильные стороны, по горизонтали – возможности. На пересечении возможности и сильной стороны нужно ответить на вопрос: как сильные стороны помогут воспользоваться возможностями? Ответ на вопрос будет лежать в основе стратегии развития – применение сильных сторон для использования всех предоставленных возможностей.

*Вторая таблица* отвечает на вопрос: как сильные стороны могут нейтрализовать угрозы? Для этого по горизонтали указываются угрозы, по вертикали – сильные стороны. На пересечении параметров – ответ на вопрос – для фор-

мирования стратегии внутренних преобразований – использование сильных сторон для минимизации угроз.

В третьей таблице на пересечении слабых сторон по вертикали и возможностей по горизонтали отвечаем на вопрос: как (почему) слабые стороны мешают воспользоваться возможностями? В данной таблице определяется стратегия потенциальных преимуществ – минимизация слабых сторон через использование предоставленных возможностей.

И, наконец, четвертая таблица, в которой по вертикали указываются слабые стороны, по горизонтали – угрозы, на пересечении этих параметров – ответы на вопросы: как усугубляют слабые позиции угрозы со стороны рынка? Каковы риски при сочетании слабых сторон и угроз? Разработка ограничения стратегического развития – минимизация слабых сторон и угроз.

Чтобы извлечь максимум пользы при проведении SWOT-анализа и избежать ошибок, которые могут свести к нулю все усилия, необходимо соблюдать следующие правила [7].

1. *Сосредоточить проведение SWOT-анализа на конкретном сегменте*, это обеспечивает выявление наиболее важных для него сильных и слабых сторон, возможностей и угроз. Если проводить общий анализ, охватывающий весь бизнес, то он будет основан на обобщенных характеристиках и станет бесполезным при разработке управленческих решений. Иногда целесообразно проводить SWOT-анализ по отдельным направлениям деятельности организации.

2. *Знать отличия между элементами SWOT*: силами, слабостями, возможностями и угрозами. Сильные и слабые стороны – это внутренние характеристики деятельности компании, подконтрольные менеджменту компании. Возможности и угрозы – внешняя среда, не поддающаяся влиянию со стороны организации, связанная с характеристиками рыночной среды. Компания может выявить факторы и характер их влияния, чтобы определить, как использовать возникшие возможности и как нивелировать влияние угроз со стороны рынка.

3. *Установление оценок с позиции рынка*. Сильные и слабые стороны определяются с позиции восприятия целевой аудитории. В анализ нужно включать наиболее значимые преимущества и недостатки компании.

4. *Снижение субъективных оценок*. Анализ должен основываться на объективных фактах и информации, опираться на данные проведенных исследований внутренней и внешней среды. Для снижения субъективности при построении матрицы SWOT-анализа необходимо привлечь экспертную группу из числа сотрудников компании, партнеров, поставщиков и других экспертов данного рынка для оценки влияния факторов.

5. *Четко формулировать элементы SWOT-анализа*, избегая пространственных и двусмысленных трактовок. Применение точных формулировок сделает анализ более полезным.

SWOT-анализ – это эффективный инструмент, направленный на обеспечение структуризации информации для разработки вариантов управленческих решений [14]. Подобная процедура не предлагает каких-то конкретных ответов, количественных оценок или четких рекомендаций. Значение данного анализа заключается в получении адекватной оценки основных факторов и возможности с определенным процентом вероятности прогнозировать развитие конкретных событий. Разрабатывать варианты управленческих решений и конкретные рекомендации должны аналитики и руководители структурных подразделений компании. Выбор стратегии развития проводится на совете директоров на основе предложенных вариантов [15].

Объективность анализа зависит от полноты и качества предоставленной информации. Если при заполнении матричной таблицы были допущены ошибки, то выявить их

в процессе анализа не представляется возможным, полученные выводы могут быть ошибочными.

Анализ сильных и слабых сторон предприятия, выполненный по SWOT-анализу, позволяет руководству компании выбрать максимально верное направление развития своего бизнеса. Именно поэтому к процедуре проведения SWOT-анализа необходимо подходить крайне ответственно.

## Источники

1. Баззел Р.Д., Кокс Д.Ф., Браун Р.В. Информация и риск в маркетинге. М.: Финстатинформ, 2011. 628 с.
2. Батрик Р. Техника принятия управленческих решений: Пер с англ. 2-е изд. СПб.: Питер, 2006. 416 с.
3. Гусарева Н.Б., Кухаренко О.Г., Царитова К.Г. Современное состояние доходов населения России // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2016. № 2. С. 29–32.
4. Дженстер П., Хасси Д. Анализ сильных и слабых сторон компании: определение стратегических возможностей: Пер. с англ. М.: ИД «Вильямс», 2008. 368 с.
5. Диденко Н. И., Скрипнюк Д.Ф. Анализ и обоснование решений в международном маркетинге. М.: Высшая школа, 2013. 304 с.
6. Йеннер Т. Маркетинговое планирование: Пер. с нем. Харьков: Гуманитарный Центр, 2010. 276 с.
7. Илышев А.М., Илышева Н.Н., Селевич Т.С. Стратегический конкурентный анализ в транзитивной экономике России. М.: Финансы и статистика, Инфра-М, 2010.
8. Катаева В.И., Козырев М.С. Методы принятия управленческих решений. Учебное пособие. Москва – Берлин, 2015.
9. Кочеткова А.И. Основы управления в условиях хаоса (неопределенности). Ч. 1. М.: Инфра-М, 2014. 484 с.
10. Лукасевич И.Я., Федорова Е.А. Прогнозирование финансовых кризисов: методы, модели, индикаторы: Монография. М.: Вузовский учебник, НИЦ Инфра-М, 2015. 126 с.
11. Мараданова Э.У. Организация работы с информацией с целью принятия управленческих решений // Маркетинг и маркетинговые исследования / Под ред. И.И. Скоробогатых. М.: ИД Гребенникова, 2007. № 4 (70), июль.
12. Пирс Дж. II, Робинсон Р. Стратегический менеджмент. 12-е изд. М.: Питер, 2013. 560 с.
13. Рыхтикова Н.А. Анализ и управление рисками организации: Учебное пособие. 2-е изд. М.: Форум, 2014. 240 с.
14. Светлов Н.М., Светлова Г.Н. Информационные технологии управления проектами: Учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: НИЦ Инфра-М, 2015. 232 с.
15. Токарев В. Применение SWOT-анализа при разработке стратегии фирмы. ИД «РЦБ», 2004.
16. Тюрин Д.В. Маркетинговые исследования: Учебник для бакалавров. М.: Юрайт, 2013. 342 с.
17. Учитель Ю.Г., Учитель М.Ю. SWOT-анализ и синтез – основа формирования стратегии организации. М.: Либроком, 2011. 328 с.
18. Фляйшер К, Бенсуссан Б. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе: Пер. с англ. М.: БИНОМ, Лаборатория знаний, 2009.
19. Kotler Philip. Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation, and Control (The Prentice-Hall Series in Marketing). 8th Ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1984. 885 p.
20. Porter Michael Eugene. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. N.Y.: The Free Press, 1998. 397 p.

## THE DEVELOPMENT AND ADOPTION OF MANAGEMENT DECISIONS BASED ON A FULL SWOT ANALYSIS

NAKHRATOVA E.E. — candidate of economic sciences, associate professor, associate professor of the Department of management and administration, Russian State Social University, Moscow.

E-mail: njinae@yandex.ru

ZOTOVA A.I. — candidate of economic sciences, associate professor, associate professor of the Department of advertising, marketing and public relations, Russian State Social University, Moscow.

E-mail: sektor23-43@rambler.ru

**Abstract.** The article is devoted to a detailed consideration of the process of conducting a complete SWOT analysis including the study of factors external and internal environment, influencing the company's activity, special attention is paid to the analysis of competitors and organizational culture. The authors describe the stages of conducting and completing a SWOT analysis on a complicated form. The practical significance of the article is determined by its application in the activities of Russian companies on information support of the process of managerial decision-making strategic development.

**Keywords:** managerial decision making, SWOT analysis, developing strategic solutions, analysis of external environment of indirect influence, PEST-analysis, analysis of external environment of direct influence, the study of the internal environment, stages of SWOT analysis.

# ДИАГНОСТИКА СОСТОЯНИЯ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В КОНТЕКСТЕ ЕЕ ВЛИЯНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ

**Бабаян Я.В., Жуков Б.М.**

БАБАЯН Яна Валерьевна – соискатель кафедры менеджмента, маркетинга и предпринимательства, Южный институт менеджмента, Краснодар, Россия.

ЖУКОВ Борис Михайлович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента, маркетинга и предпринимательства, Южный институт менеджмента, Краснодар, Россия.

E-mail: zhukovboris@mail.ru

**Аннотация.** В статье на основе проведенных авторских исследований смоделирована иерархическая структура системы институциональных факторов как регуляторов развития региональных экономических систем. Обосновано, что функционирование данной системы институтов развития зависит от согласованности деятельности субъектов экономики различных уровней (макро-, мезо-, микроуровня), реализующих собственные интересы, и способствует оптимизации параметров экономического пространства региона.

**Ключевые слова:** институциональная среда, институциональные факторы, региональная экономика, экономическое пространство региона.

Исследование иерархической модели системы институциональных факторов как регуляторов развития экономиче-

ских систем регионов и институциональных технологий использования локальных ресурсов в развитии последних невозможно без решения проблемы институционального дисбаланса в сфере развития региональных экономических систем.

Исходя из положения, согласно которому институциональное обеспечение эффективности региональных экономик предполагает анализ институтов как сложной системы, элементы которой находятся во взаимозависимости и взаимодополняемости, считаем, что функционирование такой системы определяет деятельность субъектов экономики различных уровней (макро-, мезо-, микро- и наноуровня), реализующих собственные интересы.

Иерархия воздействия институциональных факторов на состояние региональной экономики представлена в табл. 1.

Таблица 1

**Иерархия воздействия институциональных факторов в региональной экономике**

| Уровень воздействия | Субъекты воздействия   | Функции воздействия  |
|---------------------|--|--|
| Макроуровень        | Органы государственной власти. Институты (формальные, неформальные), институциональные федеральные нормы и правила     | Координация и управление воспроизводством общественного благосостояния, темпами экономического развития      |
| Мезоуровень         | Региональные органы власти. Институциональные блоки в рамках субъектов РФ, систем производства и регионального бизнеса | Рост благосостояния населения территории на основе повышения ее конкурентоспособности и устойчивого развития |
| Микроуровень        | Руководители предприятий, главы домохозяйств   | Увеличение доли рынка, максимизация прибыли. Рост потребительских возможностей                               |
| Наноуровень         | Коллективные индивиды  | Удовлетворение потребностей, индивидуальных интересов  |

Наиболее существенная роль в определении уровня развития региональной экономики принадлежит субъектам воздействия федерального уровня, полномочия которых позволяют определить условия хозяйствования путем формирования общих правил и норм. Вместе с тем субъекты нижестоящих уровней также могут оказывать значительное влияние на развитие экономики региона. Это обостряет проблему непротиворечивого, согласованного участия институциональных факторов всех уровней в воздействии на региональную экономику. Одним из важных факторов развития является согласование территориальных интересов внутри региона, их учет при планировании стратегических направлений и целей социально-экономического развития страны в целом.

Система взаимодействия между субъектами хозяйственной деятельности различных уровней определяет структуру институциональной среды развития и роль институциональ-

ных факторов в экономическом пространстве. Многоуровневая структура институциональных факторов может быть представлена в виде модели их иерархического строения (рис. 1).

В модели представлены формальные (законы, нормативно-правовые акты, действующие в виде принятых текстов и обязывающие соблюдать определенные в них нормы поведения) и неформальные институты, основанные на социокультурных нормах и правилах и возникающие в ходе коммуникационных взаимодействий органов регионального управления с хозяйствующими субъектами и муниципальным социумом.

Представленные в модели институциональные факторы по отношению к региональному управлению имеют эндогенный и экзогенный характер. Экзогенные факторы – факторы макроуровня, эндогенные – факторы регионального управления в пределах территориального образования.



Рис. 1. Модель иерархического строения региональных институциональных факторов

Для оценки состояния институциональной среды региональной экономики следует учитывать не только целостность, полноту и тесноту внутреннего взаимодействия институциональных факторов, но и степень и результативность их воздействия на экономику, а также принимать во внимание существующую проблему качества институциональных факторов и определения его критериев. Разделяя позиции российских экономистов по вопросу оценки качества институциональных факторов [1, 2], считаем, что институциональные факторы всех уровней качественны, если их воздействие на экономику способствует повышению благосостояния людей. Если институциональные факторы стимулируют активность экономических субъектов, это создает объективную основу для роста уровня жизни и благосостояния объекта.

Определяя степень воздействия институциональной среды на экономику регионов, были исследованы предпринятые в России преобразования, связанные с переходом от моноцентрической модели властного воздействия, проявляющейся в наличии вертикально интегрированных структур, доминировании общегосударственных функций над региональным управлением, к новой модели, основу которой составляет территориальное самоуправление. Результатом предпринятого анализа стало обоснование вывода о несогласованности интересов субъектов взаимодействия, проявляющейся, в частности, в порядке распределения бюджетных трансфертов, укрупнении территориальных образований и усилении их статусных позиций, формировании местных бюджетов, в силу чего сложившиеся институциональные условия не способствуют развитию местных сообществ и существенно ограничивают стабильный экономический рост регионов.

Повышение эффективности воздействия институциональных факторов на состояние экономики региона следует связывать с совершенствованием институциональных технологий использования локальных ресурсов региона. Институциональные технологии необходимо рассматривать как технологии, связанные с генерацией или воспроизводством институтов, способных поддерживать экономическое воздействие, обеспечивать прогрессивную систему отношений собственности, развитую финансовую систему, привлекательный инвестиционный климат, необходимые условия инновационной деятельности и снижение транзакционных издержек функционирования экономической системы.

Объективно институциональные технологии могут способствовать сбалансированности воспроизводственных процессов в регионе только посредством однонаправленности функционирования всех групп институциональных факторов [3]. Результатом использования технологий согласованности и доверительности во взаимодействиях экономических субъектов может стать, в частности, снижение доли транзакционных издержек в структуре воспроизводственных затрат.

Динамика транзакционных издержек в предпринимательском секторе Краснодарского края представлена в табл. 2.

Анализ приведенных данных свидетельствует о существенном росте доли транзакционных издержек в выручке и себестоимости и росте их абсолютных размеров в расчете на одно предприятие. Важнейшим источником снижения транзакционных затрат и повышения эффективности институциональных технологий должна стать, по нашему мнению, система согласованных решений по ведущим направлениям деятельности, определяющим поведение хозяйствующих

Таблица 2

**Динамика транзакционных затрат в предпринимательском секторе Краснодарского края**

| Показатель   | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015  |
|--|------|------|------|------|-------|
| Доля транзакционных затрат в выручке, %              | 17,4 | 26,6 | 13,6 | 15,5 | 26,0  |
| Доля транзакционных затрат в себестоимости, %        | 21,3 | 26,4 | 15,7 | 16,8 | 28,3  |
| Транзакционные затраты на одно предприятие, млн руб. | 4,63 | 8,34 | 5,46 | 7,81 | 13,12 |

субъектов. Это повысит управляемость поведением субъектов и будет способствовать сокращению издержек на сбор информации, на управление экономическими процессами, что, в свою очередь, явится основой повышения эффективности использования ресурсного потенциала.

В этой связи в ходе проведенного исследования определено воздействие институтов на транзакционные издержки в регионе, дифференцированное по уровням, инструментам и результатам воздействия (табл. 3).

Таблица 3

**Уровни воздействия институтов на транзакционные издержки в регионе**

| Уровень воздействия | Инструмент воздействия  | Результат воздействия  |
|---------------------|---|--|
| Макроуровень        | Экономико-правовые изменения внутри страны  | Сокращение издержек сбыта, транспортных расходов; информатизация; защита прав собственности; формирование сбалансированных партнерских отношений     |
| Мезоуровень         | Рыночная инфраструктура, эффективный информационный обмен                               | Снижение издержек сбора информации о партнерах, ценах и снижение издержек согласования и взаимодействия  |
| Микроуровень        | Информатизация, повышение адекватности экономического поведения субъекта хозяйствования | Уменьшение транзакционных потерь от недополученной прибыли, улучшение логистических процессов, снижение внутрипроизводственных транзакционных затрат |
| Наноуровень         | Управление конкурентным поведением, формирование компетенций сотрудников                | Устранение риска неадекватного поведения   |

К числу институциональных инструментов воздействия на экономические процессы, кроме названных в таблице, относятся также:

- использование кредитных ресурсов, в том числе микрокредитов;
- соотношение создаваемых и ликвидируемых предприятий;
- формирование межрегиональных связей.

На основе фактических данных о состоянии экономики Краснодарского края осуществлен анализ каждого из названных инструментов.

Ключевым показателем, отражающим эффективность институциональных технологий, был определен индикатор кредитования субъектов рыночных отношений, определяемый как отношение суммы кредитов, полученных предприятиями на территории региона, и их количества. Этот показатель по Краснодарскому краю в 2015 г. составил 742,3 тыс. руб. При этом на долю субъекта среднего и малого бизнеса в крае приходится четверть всех предоставленных кредитов. Следует заметить, что по объемам кредитования край лидирует среди регионов Южного федерального округа (ЮФО).

Роль институциональных технологий определяется также соотношением вновь созданных и ликвидированных субъектов предпринимательства. По результатам 2015 г. в крае число созданных предприятий составило 10,6 тыс., а число ликвидированных – 12,3 тыс. Динамика по сравнению с 2014 г. такова: по первому показателю – незначительный рост (+1,4%), по второму – значительное снижение (–81,2%). Причинами этого явления стали повышение страховых взносов и ухудшение рыночной конъюнктуры.

Технологии институтов межрегионального воздействия проявляются также через такие показатели, как финансовые, транспортные потоки, миграция населения, товарооборот и т. п.

Межрегиональное взаимодействие наиболее характерно в сфере динамики миграционных процессов. Население Краснодарского края пополняется за счет регионов РФ и стран ближнего зарубежья. Положение миграции в 2015 г. в крае составило 30 913 чел. (это второй результат среди регионов ЮФО после Волгоградской области).

Процесс межрегионального взаимодействия обусловлен также институтами товарообмена. В 2015 г. в связи с экономическим кризисом в крае произошло существенное снижение объемов оптового оборота (до 500 млн руб. в сравнении с 1300 млн в 2014 г.).

С целью продвижения товаров региональных производителей на международные рынки и поддержки предприятий-экспортеров в настоящее время реализуется долгосрочная целевая программа «Поддержка организаций-экспортеров в Краснодарском крае на 2014–2017 годы», создано некоммерческое предприятие «Ассоциация экспортеров и импортеров Кубани».

Институциональные технологии особенно активно используются в реализации разработанного региональными властями плана по поддержке инвестиционных проектов, направленных на содействие импортозамещению, технологическому развитию, стимулированию бизнеса. Этот план представляет собой комплекс институциональных мер на среднесрочную перспективу.

В рамках комплекса институциональных мер следует предусмотреть уточнение приоритетных инвестиционных проектов с формированием информационной базы о них.

Следует отметить, что в развитии межрегионального и международного взаимодействия большую роль играет выставочно-ярмарочная деятельность, которую можно рассматривать как институциональный инструмент имиджевой политики региона. Использование этого инструмента в Краснодарском крае в 2012–2015 гг. свидетельствует о положитель-

ной динамике таких показателей, как общее количество специализированных выставочных мероприятий, общая выставочная площадь, общее количество организаций-экспортеров и число посетителей.

В целях обеспечения населения продуктами и товарами, произведенными на территории края, необходимо внести институциональные изменения в организацию деятельности розничных рынков, ярмарок и агропромышленных выставок-ярмарок.

Предпринятый анализ позволил обосновать вывод о том, что институциональные технологии, используемые в регионе, обеспечили воспроизведение институтов, способных поддерживать динамичное и эффективное развитие региональной экономики. Однако при этом следует отметить, что новые институты, адекватные современным изменениям в экономической системе региона, еще только формируются.

С параметрами концептуальной модели институциональных факторов необходимо, по нашему мнению, прежде всего, изменения, обеспечивающие защиту прав собственности и защиту контрактов, сложившихся в регионе. Состояние региональных институциональных факторов функционирования экономики можно определить по двум укрупненным группам. Первая группа факторов является основанием информационных функций, отражающих распределение ресурсов и хо-

зяйственной власти в регионе и выраженных в соотношении интересов власти и бизнеса.

Вторая группа факторов характеризует систему общественных ограничений и противовесов, сложившуюся в конкретном регионе на определенном этапе развития (судебная система, регламентация финансовых и имущественных отношений).

Для изучения состояния институциональной среды и ее воздействия на экономику региона были использованы результаты опроса хозяйствующих субъектов. В опросе приняли участие 130 предпринимателей, работающих в различных районах Краснодарского края.

В список вопросов был включен набор факторов, изучение которых необходимо для определения институционального баланса / дисбаланса в сфере экономического развития и определения реальных проблем, характеризующих состояние институциональной среды предпринимательства. В их числе: мотивация ведения бизнеса; эффективность финансирования; взаимоотношения предпринимательства с властями; динамика транзакционных издержек; нормативно-правовые условия и имущественные проблемы.

Для обобщения оценки используемых технологий институционального воздействия на региональный бизнес была предложена система оцениваемых показателей (табл. 4).

Таблица 4

**Оценка институциональных условий предпринимательства**

| Институциональные технологии      | Оценка состояния конкретных институциональных условий  |
|-----------------------------------|--|
| Финансово-кредитное обеспечение   | Оценка респондентами финансового состояния бизнеса. Оценка складывается с учетом системы налогообложения, условий и сроков получения кредита, наличия/отсутствия дефицита финансовых ресурсов                    |
| Правоприменение и судебная защита | Оценка применения законов о поддержке предпринимателей, общая практика правоприменения, в том числе функционирование судов, соблюдение налогового законодательства государственными органами и предпринимателями |
| Транзакционные издержки           | Оценка доступности регистрации, лицензирования деятельности предприятия, оценка взаимодействия с контрольно-надзорными органами, в том числе распространенность вненормативных выплат, ликвидность бизнеса       |
| Поддержка предпринимательства     | Оценка отношения органов власти и управления всех уровней в регионе к предприятиям   |
| Мотивация бизнеса                 | Оценка развития (извлечение прибыли, выживание, интенсивное развитие за счет внедрения технологий и т.д.)  |
| Информационная доступность        | Оценка доступа к нормативной базе, наличие в регионе специальных информационных источников для предприятий, доступ к информации о конкурсных торгах  |
| Имущественные обеспечение         | Оценка доступности и ценовых показателей недвижимости, состояние в регионе объектов недвижимости для покупки; для аренды, материальная (производственная) база   |

Ответы респондентов выражены в долях от числа опрошенных (%) и в баллах. Итоговый рейтинг ответов рассчитывался по системе от 1 до 10 баллов.

Показатели состояния институциональных технологий складывались из оценки конкретного институционального воздействия (табл. 5).

Таблица 5

**Оценка предпринимателями институциональных условий бизнес-среды (%)**

| Институциональный фактор           | Состояние фактора (структура ответов респондентов) |                |            |               |
|------------------------------------|--|----------------|------------|---------------|
|                                    | Скорее плохое                                      | Скорее хорошее | Нормальное | Очень хорошее |
| Финансовое состояние бизнеса       | 22,9   | 44,9           | 30,3       | 1,9           |
| Правоприменение и судебная система | 13,7   | 56,9           | 15,8       | 13,6          |
| Информационная среда               | 9,0  | 13,5           | 46,2       | 31,3          |
| Транзакционные издержки            | 28,3   | 6,1            | 41,7       | 23,7          |
| Поддержка предпринимательства      | 37,0   | 18,3           | 12,3       | 32,3          |
| Мотивация бизнеса                  | 24,0   | 28,3           | 27,0       | 25,3          |
| Имущественные ресурсы              | 26,0   | 34,0           | 34,0       | 6,0           |

Приведенные данные свидетельствуют о том, что наибольший удельный вес набрали ответы «скорее хорошее» и «нормальное» соответствующих факторов, это позволяет оценивать ситуацию с использованием институционального воздействия для развития бизнеса в Краснодарском крае в целом как позитивную.

Более детальный анализ оценки воздействия каждого из факторов позволил определить определенный дисбаланс в воздействии на экономику различных факторов. Так, комплексная оценка финансово-кредитного обеспечения как сумма оценок системы налогообложения, условий и сроков получения кредита, наличия / отсутствия дефицита финансовых ресурсов показала следующее распределение ответов респондентов (%): скорее хорошее – 44,9; нормальное – 30,3; очень хорошее – 1,9; скорее плохое – 22,9.

Наибольшее число отрицательных оценок получили такие институциональные факторы, как поддержка предпринимательства, отношение органов власти и управления всех уровней к предприятиям («скорее плохое» – 36,8%); уровень транзакционных издержек, связанных с доступностью регистрации и лицензированием деятельности предприятия (29,0% опрошенных считают слишком сложной процедуру регистрации предприятия и его лицензирования); взаимодействие с контрольно-надзорными органами (37,0% неудовлетворительных оценок). Возможности приобретения площадей, необходимых для ведения бизнеса, оцениваются следующим образом: скорее хорошее – 34,0%, нормальное – 34,0%, очень хорошее – 6,0%, скорее плохое – 26,0%.

Приведенные данные позволяют определить основные направления совершенствования институционального воздействия различных факторов и институциональных технологий. К числу таких направлений следует отнести совершенствование финансово-кредитного обеспечения, информационной доступности и имущественного обеспечения.

По результатам проведенного анализа активности законодательной работы в локалитетах региона, сделан вывод о территориальном дисбалансе институтов нормотворчества в территориальном аспекте и необходимости оптимизации и формирования институциональных преобразований и ста-

новления адекватных рыночных институтов во всех муниципальных образованиях. В процессе институциональной адаптации к кризисной ситуации в крае частично уменьшилось вмешательство государственных и муниципальных органов в осуществление контрольных функций, в сертификацию продукции, в лицензирование, государственную регистрацию и экспертизу. В некоторых сферах (вывод новых хозяйствующих субъектов на рынок в форме получения от органов власти множества разрешительных документов и согласований) процесс повышения эффективности влияния институциональных факторов на экономику региона и локалитетов не завершен.

Таким образом, функциональная взаимообусловленность уровня развития институциональной среды и устойчивости экономического роста очевидна. Степень влияния институциональных факторов на экономическую систему региона обусловлена регулирующими функциями институтов по характеру правил, определяющих их существенные характеристики: координацию, распределение и снижение транзакционных издержек; возможность достижения эффекта устойчивости роста региональной экономики, использование механизма принуждения к соблюдению правил.

### Источники

1. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М., 2004.
2. Литвинцева Г.П. Институциональная экономическая теория. Новосибирск, 2003.
3. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. 2001. № 3. С. 24–50.
4. Буров М.П. Общественные структуры регулирования к координации межрегионального экономического сотрудничества. М.: Альфа Доминанта, 2005.
5. Буров М.П. Экономические связи субъектов РФ и формирование новых административных образований межрегионального уровня / Экономическая наука современной России. 2005. № 3. С. 167–173.

## DIAGNOSTICS OF THE CONDITION OF THE EXISTING INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF REGIONAL DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF ITS IMPACT ON EFFICIENCY

BABAYAN Yana – applicant of the Department of management, marketing and entrepreneurship Southern Institute of management, Krasnodar, Russia.

ZHUKOV Boris – doctor of economic Sciences, Professor, head of the Department of management, marketing and entrepreneurship, Southern Institute of management, Krasnodar, Russia,  
E-mail: zhukovboris@mail.ru

**Abstract.** The article based on the author's research modeled the hierarchical structure of the system of institutional factors as regulators of development of regional economic systems. It is proved that the operation of the system of development institutions depend on the coherence of activities of economic entities of different levels (macro, meso, micro levels) that implement their own interests; and contributes to the optimization of parameters of economic space of a region.

**Key words:** institutional environment, institutional factors, regional economy, economic space of the region.

# СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ КАК ОБЩАЯ ФУНКЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ

Гаджалиева Э.Я., Козлова Н.П.

ГАДЖАЛИЕВА Эльмира Ягубовна – магистр, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации».  
E-mail: elmirochka95@gmail.com

КОЗЛОВА Надежда Павловна – кандидат экономических наук, доцент Департамента «Менеджмент», ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации».  
E-mail: nadezda5665@yandex.ru

**Аннотация.** В статье стратегический маркетинг рассматривается как общая функция менеджмента, обеспечивающая непрерывный рост и достижение оптимального уровня рентабельности предприятий и организаций.

**Ключевые слова:** менеджмент, стратегический маркетинг, прогнозирование, планирование, стратегия.

На данном этапе развития экономики важным элементом в функционировании любой организации является планирование. Любые сферы деятельности субъекта на рынке, любые действия субъекта должны иметь продуманный характер, должен быть ориентир на будущее, своевременное реагирование на изменение внешней среды, которые могут повлиять на полноценное и успешное функционирование организации. Функция планирования необходима для сохранения устойчивости фирмы на рынке. Следовательно, маркетинговая деятельность постепенно сместилась в сторону стратегического управления.

Стратегический маркетинг – это слияние двух функций управления организацией, а именно: менеджмента и маркетинга. Данное понятие стало использоваться относительно недавно (конец 80-х – начало 90-х гг. XX столетия). Стратегический маркетинг охватывает весь маркетинговый процесс в долгосрочной перспективе, построение долгосрочного плана развития, который направлен на увеличение среднерыночных показателей при систематическом проведении политики создания услуг и товаров, которые будут обеспечивать потребителей в полной мере, имея более высокую потребительскую ценность, чем у конкурентов.

Таким образом, роль стратегического маркетинга можно определить следующим образом: это обеспечение руководящих методологических принципов – маркетинговой концепции, предполагающей ориентацию на желания и нужды потребителей, позволяющей дать оценку потенциала развития организации и выявить наиболее привлекательные отрасли развития; помощь при разработке стратегии в рамках определенного подразделения организации; обеспечение сбалансированности структуры товарного портфеля [1]. Основными инструментами стратегического маркетинга являются функционально-стоимостной анализ, прогнозирование и стратегическая сегментация. Такие функции, как продвижение товара, позиционирование, реклама, стимулирование сбыта, относятся к тактическому маркетингу. Соответственно, маркетинг-стратег и маркетинг-тактик – совершенно разные профессии. Исходя из вышеописанного, можно сказать, что стратегический маркетинг ориентирует любую деятельность на потребителя, а также, в соответствии со стандартом ISO 9000, является первой стадией жизненного цикла товара и является первой общей функцией менеджмента (управления).

По мнению заслуженного деятеля науки РФ Р.А. Фатхудинова, концепция стратегического маркетинга должна быть реализована при управлении любой сферой деятельности. Выявив некоторые результаты при помощи стратегическо-

го маркетинга, можно строить стратегические и тактические планы, ориентировать в целом компанию на определенную тактику и стратегию. Можно утверждать, что изучение потенциальных потребностей, проведение сегментации рынка и разработка нормативов конкурентоспособности рынка задают ориентир развития.

Стратегический маркетинг входит в общую функцию управления, следом идут функции: планирования, основанная на результатах, проведенных стратегическим маркетингом, учета и контроля результатов, регулирования и мотивации. Обобщая вышесказанное, можно отметить следующие функции стратегического маркетинга: формирование общей стратегии компании; обеспечение ее конкурентного преимущества; реализация концепции маркетинга; проведение маркетинговых исследований, выявление результатов; стратегические мероприятия по стимулированию сбыта и рекламы.

Стратегический маркетинг имеет целью определение тех или иных групп потребителей, которые могут быть удовлетворены через создание того или иного товара или услуги. Необходимо сориентировать предприятие на привлекательные экономические возможности. Для этого следует оценить свои возможности и способности, оценить активы предприятия, ресурсы, ноу-хау, направить организацию на реально достижимый путь. Стратегический маркетинг позволяет внести точность в понимание миссии организации, т. е. дать полное видение о причине существования организации, определить цели, помогает разработать стратегию развития и обеспечить сбалансированный товарный портфель.

Известный европейский маркетинг-профессор Ж.Ж. Ламбен определяет стратегический маркетинг как фактор экономической демократии: создается некая система, которая помогает услышать желания потребителей, настраивает на инвестиции в определенные сферы при предвидимых потребностях, стимулирует предпринимательскую и инновационную деятельность. Он выделяет следующие элементы стратегического маркетинга [5]:

- анализ потребностей потребителей;
- сегментирование рынка;
- анализ конкурентоспособности;
- выбор маркетинговой стратегии.

В наше время система рыночных отношений не стоит на месте – организация должна постоянно следить за тенденциями развития определенной отрасли, оценивать внешнюю и внутреннюю среду, проводить бенчмаркинг, быть динамичной и гибкой.

Благодаря стратегическому анализу можно обосновать плановые показатели, что дает более ясное видение на будущее компании, с большей вероятностью можно достичь планируемых сценариев развития. В связи с тем что организации находятся в динамичной среде, стратегический маркетинг является наиболее современным и единственным возможным способом формального прогнозирования будущих показателей и перспектив развития компании; предоставляет возможность выстраивания плана на более длитель-

ный срок, дает обоснование для принятия некоторых решений, обеспечивает ясное видение целей, а также минимизирует возможные риски.

Существуют следующие этапы стратегического маркетинга [2]:

1. Определение миссии организации. Данное мероприятие выделено для того, чтобы объяснить смысл существования организации, выявить роль и место организации на рынке. Благодаря миссии фирма ориентируется на рыночные потребности, характер потребителей, наличие конкурентных преимуществ.

2. Формулировка целей и задач. Этот процесс создан для того, чтобы мотивировать персонал на выполнение определенного плана, направить на достижение конкретных целей, также сюда можно отнести принцип поощрения сотрудников, то есть у сотрудников появляется стимул выполнения работы в нужном виде. Четкие цели позволяют создать эффективную стратегию и трансформировать цели в определенные действия. При сформулированной миссии руководство планирует свой бизнес-портфель – стратегические единицы бизнеса (СЕБ). В многочисленной литературе по маркетингу [3, 7, 8] встречаются синонимы данному термину, такие как стратегический элемент бизнеса (СЭБ), стратегическая зона хозяйствования (СЗХ), стратегическое хозяйственное подразделение (СХП).

3. Проведение анализа и оценки внешней и внутренней среды. Анализ среды позволяет обеспечить базу для определения целей и миссии организации, выработке плана действий.

Любой организации необходимо поддерживать баланс с внешней средой. Существуют три процесса непрерывной взаимосвязи с внешней средой: любая компания получает ресурсы из внешней среды, превращает ресурсы в продукт и передает продукт во внешнюю среду. Менеджмент создан для того, чтобы обеспечить создание продукта и затем передать его во внешнюю среду. Анализ среды подразумевает рассмотрение трех позиций: макроокружение, непосредственное окружение, внутренняя среда организации.

Ряд специалистов называют этот процесс анализом «бизнес-портфеля» (выявление перспективных направлений развития, ликвидация ненужных направлений). Бизнес-портфель считается оптимальным, если сильные и слабые стороны организации приспособлены к внешней среде организации. Для анализа портфеля используются следующие модели [6]: метод General Electric; метод компании Boston Consulting Group (BCG); модель пяти сил Портера; Benchmarking; SWOT-анализ; PEST-анализ.

4. Выбор непосредственно стратегии, который осуществляется на высшем уровне руководства при анализе всех возможных альтернатив достижения поставленных целей. На этом этапе разрабатывается долгосрочный план, формулируются проекты целей, разрабатывается стратегический план с его последующим контролем.

5. Происходит реализация стратегии. Выполнение стратегического плана и есть цель деятельности предприятия, приносящая компании успех. Хорошо проработанный план действий в соответствии с возможностями компании предотвратит ее «провал» при принятии своевременного действия по реализации плана.

6. Заключительный этап стратегического маркетинга – оценка и контроль стратегии, осуществляемые стратегическим управлением. Это некая обратная связь между целями, поставленными организацией, и их достижением.

Стратегия в определенный момент времени при изменении каких-либо внутренних или внешних элементов может быть пересмотрена, и в нее могут быть внесены корректировки. Для этого создаются механизмы контроля, позво-

ляющие проводить аудит компании и своевременно вносить изменения в стратегию. То есть стратегия по своей сути гибкий элемент.

На данный момент аудит является основным инструментом стратегического контроля, предоставляющим исходные данные для разработки мер по повышению эффективности маркетинга компании. Может осуществляться независимыми аудиторами.

Стратегический маркетинг обеспечивает основу для управленческих решений. Стратегическое управление как процесс включает четыре элемента: адаптацию к внешней среде; координацию и регулирование; распределение ресурсов; организационные изменения.

Стратегический маркетинг объединяет в себе принципы современных товарных отношений, такие как инновационность, активность, интегрированность, использование связей с общественностью для выстраивания дальнейшей тактики, глобализм, гармонизация интересов фирмы, всего общества в целом, правильное распределение общественных благ [4]. Данные элементы возникли в связи с постоянными изменениями в условиях рыночных отношений с преобладанием конкуренции между субъектами рыночной экономики.

Инновационность маркетинга определяется постоянным обновлением ассортимента, достижением нового уровня представления товара, его внедрения на рынок. На данный момент легкодоступность товара, его качество, удобство приобретения являются приоритетными факторами приобретения товара. Активность стратегического маркетинга вызвана перенасыщением рынка товаров и услуг, ускорением технологического процесса в целом и устранением возможных барьеров входа на международный рынок. Интегрированность стратегического маркетинга обозначает взаимосвязь между стратегическим и операционным маркетингом для завоевания доли рынка и выстраивания четкого маркетингового бюджета. Для определения дальнейших инвестиций в определенные проекты, ликвидации ненужных сегментов развития необходима связь с общественностью. Это отражение социальной направленности компании. Требования к социальной этичности, экологичности и эффективности исполнения бюджета маркетинга – важнейшие пункты, которые напрямую связаны с выстраиванием публичных отношений с обществом.

Стратегический маркетинг возник при одновременном развитии и взаимовлиянии друг на друга маркетинга и менеджмента. Ориентация на продажи (сбытовая политика), различные концепции «агрессивного маркетинга» способствуют дальнейшему усилению маркетинговой составляющей менеджмента для системы эффективности управления. В последние годы проявляется явная ориентация в первую очередь на потребителя, поэтому маркетинг расширяет свои функции.

Таким образом, от своевременного принятия маркетинговых решений и их эффективности зависит успех компании. Стратегический маркетинг напрямую зависит от определенного комплекса работ для выстраивания стратегии фирмы на основе стратегической сегментации рынка, ресурсосбережения, прогнозирования путей возможного повышения качества товаров, достижения нормативов конкурентоспособности и рентабельности, которые нацелены на сохранение определенных позиций на рынке и достижение новых высот, а также получение стабильной прибыли и ее максимизации.

## Источники

1. *Альшуллер И.А.* Стратегия и маркетинг: две стороны одной медали, или Просто – о сложном. М.: Дело, 2010.
2. *Афанасьев М.П.* Маркетинг: стратегия и тактика развития фирмы: Учебник. М.: ИЦ «Книга», 2010. 304 с.

3. Голубков Е.П. Маркетинг: стратегия, планы, структуры: Учебник. М.: Дело, 2011. 318 с.

4. Голубков Е.П. Маркетинг: Учебное пособие. М.: ИД «Дри-ада», 2010. 262 с.

5. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг: Учебник. СПб.: Наука, 2011. 487 с.

6. Ламбен Ж.Ж., Шулинг И., Чумпитас Р. Менеджмент, ориентированный на рынок: Учебник. СПб.: Питер, Лидер, 2010. 720 с.

7. Лаптев В.Г. Маркетинговые задачи предприятий // Маркетинг. 2013. № 1. С. 10–19.

8. Хлусов В.П. Основы маркетинга: Учебник. М.: ПРИОР, 2011. 260 с.

## STRATEGIC MARKETING AS A GENERAL MANAGEMENT FUNCTION

GADZHALIEVA Elmira – Financial University under the Government of the Russian Federation Russia, Moscow.  
E-mail: elmirochka95@gmail.com

KOZLOVA Nadezda – Associate Professor of Management department, Financial University under the Government of the Russian Federation Russia, Moscow.

E-mail: nadezda5665@yandex.ru

**Abstract.** Strategic marketing is a general function of management that plays a very important role in a firm structure. Thanks to strategic marketing an organization has the possibility of the real representation of its abilities to ensure a long lasting growth and achievement of optimum level of profitability. Like any other sphere of strategic planning, strategic marketing has both medium and long-term plans. The most important element in strategic marketing is the analysis of the needs of potential consumers for the further development of a company's strategy. For working effectively, you must have a deep knowledge of a market and understand the politics of marketing, advertising and pricing. Without these elements a properly constructed plan will not have much chance to success.

**Keywords:** management, strategic management, forecasting, planning, strategy.

# ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ И ГОСРЕГУЛИРОВАНИЕ

## ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Буздалина О.Б.

БУЗДАЛИНА О.Б. – кандидат экономических наук, доцент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации.

E-mail: obb7@rambler.ru

**Аннотация.** В статье рассматриваются вопросы государственной финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства в современных условиях. Представлен анализ методов регулирования, в частности анализ российского законодательства. Описаны некоторые направления дальнейшей реализации государственной финансовой поддержки.

**Ключевые слова:** малый и средний бизнес, государственная финансовая поддержка, финансовые инструменты, софинансирование, риски, кредитование, субсидирование.

Развитие предпринимательства в России в целом отвечает общемировым аспектам. В этой сфере реализуются сложные процессы, совершенствуются механизмы государственного регулирования предпринимательства.

Значимость изучения проблем развития малого и среднего бизнеса (МСБ) несомненна. Об этом говорят и многие авторы публикаций по теме малого предпринимательства в России. Необходимо отметить, что в настоящее время отсутствует инфраструктура в масштабах страны, позволяющая обеспечивать достойную работу малых и средних предприятий.

В последние годы отношение к МСБ действительно поменялось и власть высоко оценивает роль малого предпринимательства, его экономические и социальные возможности.

Можно с уверенностью сказать, что малый и средний бизнес становится достаточно серьезным сектором экономики, самостоятельно взаимодействующим с крупным бизнесом и государством, способным стать надежной опорой развивающейся экономике России.

Развитие малого и среднего предпринимательства определяет необходимость более активного использования его имеющегося потенциала. В предыдущие годы малые предприятия участвовали в производстве простых видов товаров и продукции в техническом аспекте, в последние же годы сферы их применения существенно расширились.

Процесс развития МСБ протекает в России достаточно сложно и неоднозначно. Однако в ходе различных преобразований эти организации начинают занимать все более важные ступени в системе общественного производства. В этой связи возникает потребность в совершенствовании финансового менеджмента (управления финансовыми ресурсами) и применении финансовых инструментов, необходимых для обеспечения стимулирования развития финансовых ресурсов в нынешних экономических условиях.

Проблемы управления финансовыми ресурсами представляются значимыми для всех участников финансовых отноше-

ний, так как дальнейшее развитие малого и среднего предпринимательства способно обеспечить социальную стабильность в обществе, улучшить качество производимых товаров и услуг, обеспечить достойные налоговые поступления в бюджет.

Конечно, в последние годы реформ наметились серьезные преобразования внутри самого МСБ. Ведь для современной экономики свойственно сочетание различных по масштабам производств. И крупных, с тенденцией к монопольным структурам, и небольших, специализирующихся на различных направлениях. Кроме того, именно крупные фирмы располагают значительными финансовыми, трудовыми, материальными ресурсами, квалифицированными кадрами, благодаря чему обладают большим потенциалом вести серьезные и значительные по объему научно-технические разработки, определяющие технологические сдвиги. Все это привело к значительному росту малого и среднего предпринимательства в различных сферах, в том числе связанных с производством потребительских товаров.

В настоящий момент происходит диверсификация отечественной экономики, которая переориентируется на новые пути развития, так как роста экономики исключительно за счет углеводородных ресурсов не добиться. Одним из новых эффективных путей развития становится улучшение условий для малого и среднего бизнеса.

Необходимость финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства в Российской Федерации характеризуется наличием проблем в сфере малого предпринимательства, достаточно низким вкладом в общую структуру ВВП, в отличие от аналогичных примеров в развитых странах.

В этой связи финансовая поддержка субъектов предпринимательства поможет повысить их вклад в ВВП, относительно увеличить количество созданных предприятий малого и среднего бизнеса, увеличить их прибыльность, снизить безработицу. При этом действие механизмов поддержки субъектов малого предпринимательства подтолкнет конкуренцию и выведет рынок на другой уровень развития.

Проблемы, которые связаны с государственной финансовой поддержкой малого бизнеса, исследованы в работах многих российских ученых и экономистов. Данный вопрос также исследуется и на уровне государственных органов управления.

По определению малое предпринимательство – это предпринимательская деятельность, осуществляемая соответствующими субъектами экономики по установленным Законом критериям (показателям), констатирующим сущность этого понятия.

тия (Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»). Законом также определено, что поддержка субъектов малого предпринимательства государством – это действенная работа органов государственной власти на федеральном и региональном уровнях и работа инфраструктуры соответствующей поддержки субъектов малого предпринимательства, связанная с реализацией комплекса мер, предусмотренных федеральными, ведомственными и региональными программами развития субъектов малого предпринимательства.

Одобренный законопроект «О развитии малого и среднего предпринимательства» расширяет круг малых и средних предприятий. Этот документ в некотором роде окажет помощь бизнесу, то есть позволит большому числу МСП рассчитывать на меры поддержки государства, так как сейчас основными критериями отнесения к данной категории являются выручка от реализации за год (до 2000 млн руб.) и среднесписочная численность (до 250 чел.).

Государственная поддержка МСП осуществляется Министерством экономического развития Российской Федерации, которым подготовлены нормативно-правовые акты, позволяющие реализовать положения, связанные со Стратегией развития малого и среднего предпринимательства на период до 2030 года.

Бюджетные средства на конкурсной основе направляются в региональные бюджеты в форме субсидий. Правила предоставления субсидий МСП регламентируются постановлением Правительства РФ от 30.12.2014 № 1605 «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства в 2015 году». Порядок конкурсного отбора определен приказом Минэкономразвития России от 25.03.2015 № 167 «Об утверждении условий конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, и требований к организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства».

Эти субсидии предоставляются с целью софинансирования расходных обязательств субъектов Федерации, которые возникают при выполнении различных мероприятий, реализуемых в рамках оказания поддержки в соответствии с утвержденными в субъектах РФ программами развития субъектов малого предпринимательства.

Из федерального бюджета в региональный поступает целевая субсидия на поддержку малого бизнеса по государственным программам. К этим государственным программам добавляются денежные средства из региональных бюджетов. Затем все средства передаются в специальную инфраструктуру на местах.

В каждом регионе созданы инфраструктуры поддержки предпринимательства. Финансовые методы, направленные на помощь, поддержку, регулируются рядом нормативно-правовых актов. В настоящий момент существует множество региональных программ поддержки субъектов малого предпринимательства, которые включают:

- субсидии для начинающих предпринимателей (может быть использована для приобретения основных средств (кроме легкового автотранспорта), организации и оснащения рабочих мест, приобретения лицензионного программного обеспечения, аренды офиса (частично), приобретения сырья и материалов (частично);

- субсидии на возмещение части затрат по лизинговым платежам;

- субсидии на возмещение процентов по кредиту;
- субсидии для участников выставок и др.

Если малое предприятие претендует на получение субсидии, то ему необходимо предоставить в Департамент науки, промышленной политики и предпринимательства заявление и пакет необходимых документов, которые различаются в зависимости от типа субсидии. Решение об одобрении или отклонении заявки по предоставлению средств принимается Отраслевой комиссией.

Субсидии выдаются предпринимателям в соответствии с договором. Например, при получении субсидии начинающий предприниматель обязан выплатить в форме налоговых и иных отчислений в бюджетную систему Российской Федерации сумму субсидии, создать некоторое количество рабочих мест и вложить некоторое количество собственных средств в свое дело (суммы и сроки определяются в индивидуальном порядке в зависимости от типа бизнеса, бизнес-плана, суммы запрашиваемой субсидии и конкретной ситуации). При получении субсидии по лизингу субъект малого предпринимательства обязан закупить именно то оборудование, которое он указывал, создать рабочие места и выплатить сумму субсидии в бюджетную систему Российской Федерации (сроки зависят от договора лизинга). При получении субсидии на погашение процентных платежей по кредиту предприниматель также обязан в течение срока договора выплатить в бюджетную систему Российской Федерации сумму субсидии, создать рабочие места, отчитаться о целевом использовании кредита (субсидия выдается предпринимателю траншами).

При невыполнении субъектом малого предпринимательства договорных обязательств в договоре предусмотрен пункт, что субъект малого предпринимательства должен будет вернуть полученную им субсидию в полном объеме плюс пени.

В формировании финансовых ресурсов предприятий МСБ следует отметить также важную роль косвенных государственных мер, таких как специальные налоговые режимы, упрощенные способы ведения бухучета, льготный порядок расчетов за приватизированное субъектами малого предпринимательства государственное и муниципальное имущество, особенности участия субъектов малого предпринимательства в качестве поставщиков в осуществлении закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, упрощенный порядок формирования субъектами малого и среднего предпринимательства финансовой, статистической отчетности. Данные косвенные меры (кроме специальных налоговых режимов) не влияют напрямую на денежные потоки у субъекта малого предпринимательства, но сокращают альтернативные издержки – конкуренты, не подпадающие под необходимые условия, вынуждены вести полный бухучет и т.д. Это повышает издержки, которых субъекты малого предпринимательства могут вовсе избежать.

Итак, на уровне руководства государства предпринимаются действенные шаги по созданию условий, режимов, способствующих развитию малого и среднего предпринимательства.

В соответствии с долгосрочной стратегией социально-экономического развития России до 2020 г., планируется увеличение доли малого и среднего бизнеса в ВВП к 2020 г. до 60–70% [2].

Однако бизнес в нынешнее время испытывает сложности. И несмотря на программы по улучшению условий для малых предприятий, параллельно вводятся поправки в налоговой и иных сферах, что затрудняет ведение бизнеса. Нельзя забывать, что малый и средний бизнес играет важную роль, именно он способствует развитию и росту экономики государства. Также малый бизнес чрезвычайно важен для регионов, в которых пока еще отсутствуют крупные торговые сети.

Рассмотрим возможные пути дальнейшего совершенствования финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства со стороны государства.

Учитывая тот факт, что значительное количество субъектов малого предпринимательства нуждаются в финансовых ресурсах, при этом возможные ресурсы самофинансирования в большинстве случаев уже исчерпаны, в том числе займы у близких людей, родственников; лизинг не так хорош для организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения, нежели для тех, кто применяет основную систему налогообложения, так как все преимущества лизинга теряются – экономия при уплате налога на прибыль организации за счет включения платежей по лизингу в себестоимость, залогом является имущество, которое передано по договору лизинга, применение ускоренной амортизации; а величина субъектов малого предпринимательства, которые применяют упрощенную систему налогообложения, довольно-таки велика, если учесть, что субъектами малого предпринимательства возможно применение упрощенной системы налогообложения при доходах до 60 млн руб.; венчурное, проектное финансирование и факторинг не распространены среди источников финансирования для субъектов малого предпринимательства ни в России, ни в Москве в частности, можно сделать вывод о том, что наиболее предпочтительной, удобной, доступной формой финансирования для субъектов малого предпринимательства является кредитование.

Но, если принять во внимание тот факт, что согласно исследованиям рынка банковское кредитование является малодоступным для субъектов малого предпринимательства, в том числе из-за высоких ставок по кредиту, недостаточности залогового обеспечения, необходимости поручительств и гарантий, – данная форма финансирования сейчас не очень доступна для субъектов малого предпринимательства.

Следует принять во внимание опыт передовой экономики мира, когда государственные организации поддержки малого предпринимательства дают кредитным организациям гарантии по кредиту для субъектов малого предпринимательства, то есть кредитные средства становятся более доступными для субъектов малого предпринимательства. Безусловно, это положительный опыт, который необходимо внедрить в систему государственной финансовой поддержки малого бизнеса в субъектах Федерации, отказавшись от прямой финансовой поддержки в виде субсидий. Таким образом, данная система поможет субъектам малого предпринимательства убрать основные препятствия в получении кредитного финансирования – высокие ставки, недостаточность залога и необходимость гарантий и поручительств.

Согласно исследованию американского Forbes, кредиты SBA 7(a) loans являются одними из наиболее лучших средств для финансирования малого бизнеса, хоть и получить их можно, только исчерпав все остальные возможные источники финансирования [3].

Исходя из условий данной программы, государство напрямую не тратит средства – тратит их лишь при невозврате кредита в качестве возмещения кредитору, тем самым выпадают такие административные расходы, которые есть в случае с государственным бюджетным учреждением «Малый бизнес Москвы»; к тому же из-за отсутствия предельной величины финансирования, как это есть в текущей программе субсидирования субъектов малого предпринимательства, исходя из которой лишь немногие могут получить субсидию из-за ограниченности средств, многие субъекты бизнеса могут получить подобный кредит.

Тем не менее стоит также обратиться к ежегодному докладу Doing Business, который готовится Всемирным банком и Банком реконструкции и развития. Согласно докладу Doing Business Россия оказалась на 62-м месте, при этом США оказались на 7-м месте, первое место у Сингапура, второе – у Новой Зеландии, третье – у Гонконга. Проект Doing Business позволяет объективно оценить законодательство, связанное

с регулированием бизнеса, и его применение в 189 странах, а также в отдельных городах на поднациональном и региональном уровнях. В докладе анализируются в том числе легкость получения кредитов и налогообложение. В топ-10 стран по данному докладу легкость получения кредита является относительно легкой по сравнению с РФ – средняя по топ-10 – 76, а в РФ – 55. Что касается налогообложения, здесь та же ситуация – средняя по топ-10 – 90, в РФ – 80, при этом учитывается: количество выплат; время, потраченное; налог на прибыль организаций; налог и выплаты на зарплату; другие налоги; общая налоговая ставка.

Например, в России все показатели несравненно больше, чем в странах топ-10. Учитывая опыт передовых экономик в плане ведения бизнеса, например Сингапура, единственная возможная помощь субъектам малого предпринимательства вовсе не финансовая, а ослабление государственного влияния: снижение общего количества выплат, налогов, пошлин и пр. предприятиями малого бизнеса государству и муниципалитетам, понижение ставок налогообложения, введение единой отчетности – совмещение отчетности по РСБУ, отчетности для налоговой и отчетностей по МСФО; снижение административных барьеров для входа в бизнес, прекращение лоббистского и популистского законодательства; повышение финансовой грамотности предпринимателей, необходимость пользоваться также иными источниками финансирования.

Согласно тому же докладу Doing Business, например, у Новой Зеландии, Гонконга, Дании, наряду с Сингапуром – лидером, совокупные их налоговые ставки крайне низки по сравнению с РФ: 50% – совокупная налоговая ставка РФ, у этих государств совокупная налоговая ставка около 25%, у Сингапура же – 18%. Таким образом, имеет смысл проведения дальнейших реформ, направленных на поддержание отечественных товаропроизводителей и создание условий, благоприятствующих ведению бизнеса.

В сложившихся макроэкономических условиях необходимо не только совершенствовать методы государственной поддержки, но также уделять значительное внимание подъему экономики. Все усилия следует направить на сдерживание неблагоприятных тенденций в экономике и дальнейшее смягчение их последствий. Увеличение темпов экономического роста в результате реализации инновационного процесса является одной из центральных задач для экономики России, решение которой зависит от притока инвестиций в производственную сферу.

На государственном уровне внутренние инвестиции могут стимулироваться различными способами.

В настоящее время сформировалась новая экономическая реальность, определенная двумя важными процессами, а именно нестабильностью мировой экономической системы и наложением санкций на российскую экономику со стороны западных стран. В этой связи появляется реальная возможность для модернизации российской экономики, повышения имиджа малых и средних предприятий.

Россия в этих условиях находится в поисках новых источников, резервов внутреннего экономического роста. А для этого следует обсуждать современные вызовы в области финансовой политики, кредитно-денежного регулирования, бюджетного процесса, социальной сферы.

Говоря о развитии национальной экономики, следует иметь в виду не только количественный рост общественных потребностей, благ, следует также говорить о качественном изменении их структуры. Поэтому в основе государственных задач, обозначенных в Послании Президента Российской Федерации, первоочередной является повышение качества управления общественными финансами, способствующего качественному экономическому развитию [1].

То есть того быстрого экономического роста 2000-х гг., которое позволило значительно нарастить доходную базу и со-

ответственно увеличить расходы в среднесрочной перспективе, ожидать не следует.

Всемирным банком в недавнем прошлом был представлен «Доклад по вопросам экономического роста: стратегии обеспечения устойчивого роста и развития в интересах всех слоев населения», в котором была предпринята попытка раскрыть суть стратегии роста экономики быстро развивающихся стран и определить вектор потенциала экономического роста в области улучшения жизни на планете. В документе были указаны отличительные характеристики развивающихся стран, добившихся достаточно высоких темпов экономического роста, определены назначение и роль руководства и управления, экономической безопасности, конкуренции, рациональной бюджетной и кредитно-денежной политики, а также государственных инвестиций в социально значимые сферы деятельности. Кроме того, были рассмотрены глобальные тенденции и их последствия для экономического роста, в том числе глобальное потепление, рост цен, увеличение неравенства в уровне доходов, миграция рабочей силы.

Многие государства идут к экономическому росту по пути искоренения бедности и повышения уровня жизни. Этому способствует комбинация следующих ключевых факторов:

- повышение уровня и качества образования граждан;
- организация трудовой культуры населения;
- привлечение иностранных инвесторов;
- борьба с коррупцией;
- предельное снижение барьеров для перезагрузки бизнеса.

На первоначальном этапе разрабатывается и затем уже внедряется программа технологического развития, которая призвана стимулировать новейшие начинания в этой области. Создаются научные центры типа Силиконовой долины. Происходит расширение рынка венчурного капитала, чтобы обеспечить финансирование проектов, основанных на высоких технологиях. Не только правительство выделяет ассигнования, но и транснациональные корпорации открывают свои проектные и исследовательские организации. То есть создаются тесные связи между наукой и производством. В основном венчурные фирмы относятся к среднему бизнесу. Развитие вида предпринимательства, поддерживаемого государством, – показатель того, как усложняется структура сингапурской экономики. Доля вложений в НИОКР государства и бизнеса различна, тем не менее по экспертным данным деятельность государственных институтов более эффективна и реально содействует развитию НИОКР [2]. Эти проекты могут приносить достаточно высокую прибыль, а по мере дальнейших разработок отдача от новых технологий и в других видах экономической деятельности может быть еще весомее. Примеры таких государств можно встретить практически на любом континенте.

В соответствии с данными, в большинстве стран наблюдается рост расходов на НИОКР. Значительный объем средств направляется на НИОКР в европейских странах и США, что объясняет высокий уровень научных исследований, проводимых в этих государствах. Существенный рост расходов на научные исследования и разработки в ВВП страны можно отметить в Китае.

В настоящее время остро стоит вопрос о стабилизации экономики и создании предпосылок для ее развития. Существует реальная необходимость встать на интенсивный путь развития экономики.

Для интенсивной стратегии экономического развития характерно использование высокоэффективных, качественных и современных факторов производства. Увеличение объемов производства осуществляется за счет внедрения новых технологий, инноваций, более экономичных материалов, модернизации техники, высококвалифицированных кадров. Это

является реальной предпосылкой для структурного изменения экономики, становления конкурентоспособной российской экономики, повышения эффективности государственного и муниципального управления и т.д. Отметим, что два типа экономического развития (интенсивный и экстенсивный) в чистом виде встречаются довольно редко. Хотя в отдельные исторические периоды развития тех или иных государств одна из двух стратегий может явно преобладать.

Так или иначе, интенсивный и экстенсивный экономический рост могут сосуществовать вместе. Есть сведения, что экономика многих западных стран в конце XIX – начале XX в. примерно на 70% была экстенсивной, на 30% – интенсивной. В свою очередь, сегодня, как полагают многие эксперты, развитые экономики более чем наполовину представлены интенсивными производствами.

В сложившихся условиях важно активизировать инновационную деятельность в Российской Федерации. Это возможно лишь в условиях преодоления кризисных явлений и обеспечения экономического роста.

Необходимо искать новые резервы финансовых ресурсов, осваивать новейшие технологии, то есть значительное внимание уделять инновационной деятельности, развитие которой обозначено в качестве приоритетного направления вот уже в течение длительного периода и в ряде официальных документов, а именно в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. В документе определено, что для эффективной реализации плана развития, перехода страны на инновационную модель необходима успешная модернизация экономики и социальной сферы.

Основными целями инновационной деятельности являются: модернизация российской экономики; обеспечение конкурентоспособности отечественных товаров, работ и услуг на российском и мировом рынках; улучшение качества жизни населения.

В России количество исследователей на 10 тыс. занятых в экономике человек в 1,5–2,5 раза ниже по сравнению с такими государствами, как Финляндия, Корея, Япония и т.д. Подобная ситуация некоторым образом создает предпосылки для консервации экономики, дальнейшей дестабилизации и несет угрозу национальной безопасности России. Необходимо изменить подход к науке, образованию, делать акцент на инновационное развитие экономики, усиление научно-технологического развития страны, повышение международной конкурентоспособности отечественной сырьевой продукции.

Налоговые методы, относящиеся к финансовым методам регулирования экономики, были и остаются наиболее действенными методами, за счет которых государство может поддержать инновационную деятельность. Однако, по мнению некоторых экспертов, в современных условиях необходимо уделить внимание и мерам неналоговой поддержки, поскольку налоговые методы предполагают дополнительные расходы государства или недополучение доходов. Именно за счет неналоговых методов реализуются такие формы поддержки, как предоставление образовательных услуг, информационная поддержка, консультационная поддержка, развитие науки, развитие инфраструктуры и др.

Необходимо отметить увеличение средств, выделяемых в рамках специальных государственных программ, в рамках реализации концепции бюджетирования, ориентированного на результат. При этом создание специальных государственных программ, нацеленных на развитие инноваций, можно выделить и в качестве самостоятельного направления поддержки.

Общая идея государственных программ состоит в стимулировании инновационной деятельности и создании условий для ее коммерциализации. Средства выделяются через ме-

ханизмы субсидий организациям и субъектам, а также бюджетных инвестиций.

К процессу финансового регулирования необходимо активнее привлекать и государственно-частные партнерства (ГЧП). Практика участия ГЧП широко применяется в других государствах. Актуальным ГЧП стало в последние десятилетия, это связано с усложнением социально-экономической жизни и наличием некоторых трудностей выполнения государством общественно значимых полномочий. Предприниматели проявляют интерес к новым инвестициям. ГЧП представляет собой в некотором аспекте альтернативу приватизации жизненно важных и стратегически значимых объектов государственной собственности в сфере производственной и социальной инфраструктуры: автомобильных и железных дорог, аэропортов, морских портов, энергетических сетей, коммунального хозяйства, телекоммуникаций, объектов образования, здравоохранения и культуры. Характерно, что возникновение такого рода отношений стало следствием общего курса на либерализацию и сокращение государственного участия в экономике.

Можно выделить и другие формы поддержки и стимулирования инновационной активности. Это и государственные закупки, и предоставление грантов, создание фондов, и т. д. Стоит отметить, что в настоящее время у России для перезагрузки экономики есть все необходимые ресурсы, создана соответствующая нормативно-правовая база, регламентирующая методы финансового регулирования экономики. Необходимо только качественная реализация плана мероприятий, утвержденного руководством государства. Конечно, все понимают, что реализация антикризисных мер происходит в достаточно сложное время, в условиях экономической нестабильности, политической неустойчивости и многое зависит от патриотизма каждого гражданина государства, желая создать и преумножить богатства страны, повышать уровень конкурентоспособности экономики и имидж государства.

Подводя итог, стоит отметить, что в современных условиях одним из факторов экономического роста являются инновации. Они необходимы как для обеспечения достойной жизни населения страны, так и для укрепления конкурентоспо-

собности страны на мировой арене. В относительном выражении (в процентах к ВВП) объем расходов в России соответствует показателям умеренно развивающихся стран, но оказывается существенно ниже общемирового уровня и уровня активно развивающихся и развитых стран.

Таким образом, государственная финансовая поддержка субъектов малого предпринимательства в Российской Федерации является отдельным направлением финансовой политики государства, организованы специальные программы помощи субъектам малого предпринимательства. В основном прямой финансовой помощью малому бизнесу занимаются на региональном уровне.

В Российской Федерации нужно системное решение проблемы – уменьшение количества налоговых выплат, понижение налоговых ставок, уменьшение государственного вмешательства в экономику, требование очень масштабной приватизации, в том числе поликлиник и субъектов образования, снижение административных барьеров. Необходимо пресекать лоббистское и популистское «законотворчество» – подобные схемы вредят не только малому бизнесу, но и вообще бизнесу в целом, рыночной системе и плохо сказываются на инвестиционном климате Российской Федерации.

### Источники

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (с изм. и доп.) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
2. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (с изм. и доп.) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года».
3. The 12 Best Sources Of Business Financing – Forbes – 2010. URL: <http://www.forbes.com/2010/07/06/best-funding-sources-for-small-business-entrepreneurs-finance-dileep-rao.html> (дата обращения: 15.02.2017).
4. Буздалина О.Б. Развитие государственной финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства в условиях экономической неопределенности: Монография. М.: ИТК «Дашков и К°», 2015.

## IMPROVING THE EFFICIENCY OF STATE FINANCIAL SUPPORT OF SUBJECTS OF SMALL BUSINESS IN MODERN CONDITIONS

BUZDALINA O.B. – Ph.D in Economics, Associate professor at the Department of State and municipal finances, Financial University under the Government of the Russian Federation.

E-mail: obb7@rambler.ru

**Abstract.** The article considers the issues of state financial support of subjects of small business in modern conditions, the analysis of regulation methods, in particular, analysis of Russian legislation, described the main directions of the further implementation of the state financial support.

**Keywords:** small and medium businesses, state financial support, financial tools, financing, risk, loans, subsidies.

# ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ЗАКУПКИ КАК СЛОЖНАЯ СТРУКТУРНО И ФУНКЦИОНАЛЬНО ОРГАНИЗОВАННАЯ СИСТЕМА

Федорова И.Ю.

ФЕДОРОВА Ирина Юрьевна – доктор экономических наук, профессор Департамента общественных финансов Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

E-mail: fedorovaiu1@gmail.com

**Аннотация.** В статье раскрываются структура, функции и свойства контрактной системы, сформированной в России для реализации государственного заказа. Рассматриваются взаимосвязи структурных элементов, поэтапно оценивается механизм финансирования государственных закупок и участие в нем государственных и негосударственных хозяйствующих субъектов, закупочная деятельность которых регулируется Федеральными законами № 44-ФЗ и № 223-ФЗ. Представлены сравнительная характеристика и отражение в динамике развития системы финансирования закупочного процесса, взаимосвязи элементов, раскрываются его особенности с учетом временного тренда. Контрактная система рассматривается как структурно и функционально сложная система.

**Ключевые слова:** государственный заказ, контрактная система, структура, функции, свойства, заказчики и участники закупочной системы, экономические взаимосвязи элементов в закупочном процессе.

С начала 2014 г. реализуемые для обеспечения государственного заказа закупки трактуются российской нормативно-правовой базой как сформированная для этих целей контрактная система. В переводе с греческого *systema* – целое, составленное из частей, т. е. соединение, характеризующееся наличием взаимосвязанных элементов.

Система таких взаимоотношений выстраивается государством для достижения поставленной цели с наибольшим эффектом при том же или наименьшем уровне затрат [3]. Цель определяется назначением системы. Следовательно, контрактная система отношений выстроена государством на всех трех уровнях государственной финансовой системы с целью обеспечения необходимого уровня жизни населения, нормального функционирования и развития бизнес-структур и классифицируется как система финансово-экономических отношений хозяйствующих субъектов, взаимодействующих в соответствии с законодательством Российской Федерации и иными нормативными правовыми актами о контрактной системе в сфере закупок и их действий, осуществляемых в том числе с использованием ЕИС, направленных на обеспечение государственных и муниципальных нужд и реализации функций государства в сфере закупок необходимых товаров, работ и услуг [1].

В нормативно-правовом поле закрепляются и затем на практике выстраиваются взаимоотношения между участниками закупочной системы, в состав которых включены: федеральные органы исполнительной власти по регулированию контрактной системы в сфере закупок; органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации по регулированию контрактной системы в сфере закупок; органы государственной власти субъектов Российской Федерации; органы местного самоуправления, уполномоченные на осуществление нормативно-правового регулирования и контроля в сфере закупок; Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом»; участники закупок, в том числе признанные поставщиками (подрядчиками, исполнителями); уполномоченные органы и уполномоченные учреждения; специали-

зированные организации; операторы электронных площадок. Все они могут выступать как в роли заказчиков, так и в роли потенциальных участников, а в случае признания их победителями закупочных процедур могут являться поставщиками товаров, работ и услуг, т. е. исполнителями государственно-го или муниципального заказа.

Взаимоотношения между участниками выстраиваются на основе нормативно-правовых актов, основополагающими среди которых являются федеральные законы № 44-ФЗ [1] и № 223-ФЗ [2], на основе которых выстраиваются горизонтальные и вертикальные связи между участниками закупочной системы с учетом преимущественной их централизации на федеральном уровне.

Система возникающих взаимоотношений подчиняется реализации единых целей созданной контрактной системы для обеспечения государственных и муниципальных нужд, включающих:

1) достижение целей и реализацию мероприятий, предусмотренных государственными программами Российской Федерации (в том числе ФЦП и иными документами стратегического и программно-целевого планирования Российской Федерации), государственными программами субъектов Российской Федерации (в том числе РЦП, иными документами стратегического и программно-целевого планирования субъектов Российской Федерации), муниципальными программами;

2) исполнение международных обязательств Российской Федерации, реализацию межгосударственных целевых программ, участником которых является Российская Федерация;

3) выполнение функций и полномочий государственных органов Российской Федерации, органов управления государственными внебюджетными фондами Российской Федерации, государственных органов субъектов Российской Федерации, органов управления территориальными внебюджетными фондами, муниципальных органов.

Следовательно, контрактная система является сложной системой и характеризуется большим числом входящих в ее состав элементов и связей между ними. Элементы и система – понятия относительные, так как любой элемент может рассматриваться как система, если его расчленишь на более мелкие составляющие – элементы. Например, общую систему государственных закупок можно условно подразделить с учетом уровней бюджетной системы Российской Федерации, отличающимися такими факторами влияния, как количество и объем государственных закупок, бизнес-статус участников – хозяйствующих субъектов, принадлежность государственных структур управления к федеральным или региональным (либо к муниципальным) властным структурам и др.

В общей системе государственных закупок можно выделить сектора, специализирующиеся на закупках по отраслевому принципу и применяющих вновь введенные Федеральным законом способы закупок, такие как двухэтапный конкурс, конкурс с ограниченным участием, электронный аукцион, и определяющие специфику взаимоотношений между участниками закупок.

Следующая особенность взаимоотношений диктуется при осуществлении закупок закрытым способом, т. е. специфика выстраивания отношений между участниками определяется наличием государственной тайны и требованиями к участникам по ее неразглашению.

По отдельной схеме выстраиваются закупки на межгосударственном уровне на основе двухсторонних отношений между государствами и регулируются отдельными международными актами.

Наконец, можно выделить особую систему взаимоотношений с учетом принадлежности участников к сверхкрупным монопольным структурам, в том числе естественным монополиям, объединениям корпоративного типа, и в том числе межгосударственным объединениям с российским и совместным капиталом, взаимоотношения которых с государством выстраиваются особенно сложно, с учетом своей специфики и поэтому регулируются отдельным нормативно-правовым актом – Федеральным законом № 223-ФЗ [2].

Взаимоотношения такого характера в системе государственных закупок можно классифицировать. Их особенности можно отражать в рамках отдельного структурного звена в общей государственной закупочной системе, а можно рассматривать и изучать как совершенно отдельную систему отношений только между ее элементами.

В то же время в каждую из выстроенных систем в общей контрактной системе отношений между элементами включаются такие отношения, как: закупки с участием широкого круга субъектов среднего и малого бизнеса; закупки с участием иностранных партнеров; закупки у единственного поставщика, участие в электронных закупочных процедурах и др. отношения в системе ЕИС.

Необходимо также сделать акцент на том, что контрактная система в России может рассматриваться и в более широком плане, когда крупные негосударственные корпорации выстраивают свои закупочные системы, выступая в роли заказчиков на основе установленных корпорацией нормативно-правовых актов.

Для описания системы необходимо определить ее структуру и функцию и, соответственно, структурную и функциональную организацию. Остановимся на общегосударственной системе государственного заказа, реализуемого на основе конкурентных закупочных процедур. Структура системы задается перечнем элементов, входящих в состав системы, и характеризуется отражением связей между ними. В данном случае форма задания структуры аналитическая: представлены количество типов элементов (государственные заказчики, заказчики и другие потенциальные участники с учетом их взаимодействия в логической последовательности в ходе закупочного процесса), число элементов каждого типа (на этапах планирования, реализации закупочной процедуры и подписания контракта и реализации контракта) и матрица связей (инцидентности) между ними (в учетом видов взаимосвязей структурных элементов) на основе временного тренда и направлений их развития.

Выделенные структурные элементы действующего механизма финансирования, и характеризующие их взаимосвязи с учетом выполняемых функций хозяйствующими субъектами, в том числе с учетом направлений развития механизма финансирования в сфере государственного заказа, представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Развитие взаимосвязей структурных элементов в финансовом механизме государственных закупок**

| Элементы механизма финансирования (участники государственных закупок)   | Виды взаимосвязей структурных элементов на основе временного тренда и направлений их развития  |  |  |
|---|--|--|--|
|   | 2005–2013 гг.  | 2014–2016 гг.  | Предлагаемые перспективные направления развития взаимосвязей структурных элементов   |
| <b>ПЛАНИРОВАНИЕ</b>   |  |  |  |
| Минфин, государственные распорядители бюджетных средств (далее – ГРБС), заказчики   | Планирование бюджетных расходов в объеме государственных программ  | Планирование бюджетных расходов в объеме государственных программ; планирование закупок на текущий период; детализация расходов в планах-графиках закупок, нормирование и введение предельно допустимой нормы обеспеченности, обоснование НМЦК   | Отражение запланированных бюджетных расходов на реализацию государственных программ, государственного задания в ЕИС; отражение запланированных объемов, ассортимента и характеристики и обоснование закупок на отчетный и плановый периоды в ЕИС; обязательное общественное обсуждение особо крупных государственных закупок и при необходимости в отношении остальных закупок   |
| <b>ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОСТАВЩИКОВ (ПОДРЯДЧИКОВ, ИСПОЛНИТЕЛЕЙ) ПО СПОСОБАМ ЗАКУПОК</b>  |  |  |  |
| Государственные заказчики, заказчики, уполномоченные органы, специализированные организации и др. участники государственных закупок | <b>Путем проведения торгов:</b> конкурсы; аукционы (открытые в электронной форме);<br><b>без проведения торгов:</b> запрос котировок, у единственного поставщика | <b>Путем проведения торгов:</b> конкурсы (открытые, открытый с ограниченным участием, открытый двухэтапный; закрытые, закрытые с ограниченным участием, закрытый двухэтапный); аукционы (открытый, электронный, закрытый);<br><b>без проведения торгов:</b> запрос котировок, запрос предложений, у единственного поставщика; закупочные процедуры с преимущественным участием СМП и СО НО | <b>Конкурентные способы на основе торгов:</b><br><b>конкурсы:</b> открытый, открытый в электронной форме, открытый с ограниченным участием; открытый с ограниченным участием в электронной форме, открытый двухэтапный, открытый двухэтапный в электронной форме, закрытый, закрытый с ограниченным участием, закрытый двухэтапный;<br><b>аукционы:</b> аукцион в электронной форме, закрытый аукцион;<br><b>конкурентные способы без проведения торгов:</b> запрос котировок, запрос котировок в электронной форме; запрос предложений, запрос предложений в электронной форме; |

| Элементы механизма финансирования (участники государственных закупок)  | Виды взаимосвязей структурных элементов на основе временного тренда и направлений их развития    |  |   |
|--|--|--|---|
|  | 2005–2013 гг.  | 2014–2016 гг.  | Предлагаемые перспективные направления развития взаимосвязей структурных элементов  |
|  |  |  | <b>неконкурентные способы:</b><br>закупка у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика), иные способы  |
| <b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРАКТА</b>   |  |  |   |
| Участники государственных и муниципальных закупок: государственные заказчики, заказчики и поставщики   | Государственный и муниципальный контракт   | Государственный и муниципальный контракт, банковские гарантии для участников государственных и муниципальных закупок, преимущества при выборе поставщиков в отношении СМП и СО НО, обязательная доля контрактов, заключенных в отчетном периоде с СМП и СО НО  | Государственный и муниципальный контракт; государственный контракт жизненного цикла, создание библиотеки контрактов и электронного магазина, казначейское исполнение государственных и муниципальных контрактов, возможность расторжения по обоюдному согласию заказчика и поставщиков без нарушения законодательства, возможность передачи права исполнения контракта на этапе его выполнения другому поставщику, подрядчику, исполнителю, отражение результата на каждом этапе исполнения контракта в ЕИС   |
| <b>ИСПОЛНЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРАКТА</b>   |  |  |   |
| Участники государственных и муниципальных закупок: государственные заказчики, заказчики и поставщики   | Отсутствует регламентация закупочного процесса на этапе исполнения заказа                        | Регламентирован закупочный процесс на этапах размещения заказа и исполнения заказа, возможность расторжения контракта по обоюдному согласию заказчика и поставщика и нормирование процедуры расторжения без нарушения законодательных норм, казначейское сопровождение исполнения контракта, банковское сопровождение исполнения контракта | Регламентирован закупочный процесс на этапе исполнения государственного заказа; введение регламента упрощенного расторжения государственного контракта на этапе его исполнения, совершенствование финансового мониторинга на этапе исполнения государственного контракта  |
| <b>ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ</b>   |  |  |   |
| Минфин (Федеральное казначейство)<br>Минэкономразвития, ГРБС.<br><br>Участники государственных закупок: государственные и муниципальные заказчики, заказчики, поставщики и др. исполнители | –<br><br>–   | Проводится на этапе определения поставщика, подрядчика, исполнителя и завершающих контрактов государственными органами власти  | Проведение на этапах размещения и исполнения заказа, в т. ч. с использованием государственных и ведомственных отраслевых стандартов, классификаторов банковских гарантий, федеральных, региональных, муниципальных и ведомственных реестров товаров, работ, услуг.<br><br>Разработка методологии проведения финансового анализа государственными заказчиками в условиях совершенствования механизма реализации государственного заказа: с учетом идентификационных кодов закупки, перехода на ОКВЭД 2, ОКПД 2, полный переход на делопроизводство в системе ЕИС и др. |
| <b>ФИНАНСОВЫЙ АУДИТ</b>  |  |  |   |
| Счетная палата РФ, Росфиннадзор (до 2016 г.), участники государственных закупок: заказчики   | –  | Проводится аудит государственных расходов на этапе размещения заказа   | Проведение аудита государственных расходов на этапах размещения исполнения заказа   |
| <b>ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ</b>   |  |  |   |
| Федеральное казначейство, ФАС, региональные органы государственной и муниципальной власти, ГРБС, государ-  | При определении поставщика, подрядчика, исполнителя в результате завершения закупочной процедуры | Проводится внутренний государственный контроль на этапах заключения и фактического исполнения контракта и в установленном порядке или в экстренных ситуациях проводится выбороч-   | Проведение обязательного государственного контроля в совокупности с общественным контролем на этапах планирования, размещения и исполнения контракта до его фактического завершения исполнения на основе открытости и гласности путем отражения всего процесса контроля (планиро-   |

| Элементы механизма финансирования (участники государственных закупок)   | Виды взаимосвязей структурных элементов на основе временного тренда и направлений их развития   |   |   |
|---|---|---|---|
|   | 2005–2013 гг.   | 2014–2016 гг.   | Предлагаемые перспективные направления развития взаимосвязей структурных элементов  |
| государственные и муниципальные заказчики   | и при заключении контракта  | но внешний государственный контроль   | проведение, непосредственное проведение контрольных мероприятий, формирование и размещение отчета, отражение принятых мер) в системе ЕИС  |
| <b>МОНИТОРИНГ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ</b>  |   |   |   |
| Минэкономразвития РФ, Минфин РФ, ФАС, региональные органы государственной и муниципальной власти, участники государственных закупок: заказчики, исполнители | –   | Проводится на этапе определения поставщика, подрядчика, исполнителя государственного или муниципального контракта, общественными организациями. Выборочно мониторинг проводится государственными контролирующими органами   | Проведение на этапах размещения и исполнения заказа государственными и муниципальными органами власти и общественными организациями, ГРБС.<br>Проведение на этапах размещения и исполнения заказа государственными и муниципальными заказчиками и общественными организациями |
| <b>ИНФОРМАТИЗАЦИЯ ЗАКУПОЧНОГО ПРОЦЕССА</b>  |   |   |   |
| Участники государственных закупок   | На этапе подготовки извещений, закупочной документации и в процессе определения поставщика, подрядчика, исполнителя; введены реестр заключенных контрактов, реестр недобросовестных поставщиков | На всех этапах закупочного процесса, использование реестра заключенных контрактов, реестра недобросовестных поставщиков, реестров товаров, работ, услуг, реестра банковских гарантий, создание электронных площадок и удостоверяющих центров, применение электронной подписи, введение электронных способов закупок, переход с ООС на ЕИС | Разработка и использование в закупочном процессе единого информационного ресурса (ЕИР) как подсистемы «Электронный бюджет» на основе официального сайта системы и его развитие в соответствии с требованием совершенствования процесса реализации государственного заказа     |

Функция системы представляет собой правило достижения поставленной цели, описывающее поведение системы и направленное на получение результатов, предписанных назначением такой системы. Форма задания функции – табличная.

В основу финансового механизма государственных закупок заложено взаимодействие между хозяйствующими субъектами, функционально отражающими взаимосвязи между структурными элементами в системе обеспечения государственного заказа [6]. Взаимосвязи элементов при реализации функций субъектами рассмотрены с учетом временных трендов (в том числе 2005–2013 гг., 2014–2016 гг., перспективы развития в предстоящий временной период) и систематизированы по этапам закупочного процесса (планирование, определение поставщиков, подрядчиков, исполнителей, заключение государственного контракта, исполнение государственного контракта, проведение финансового анализа, контроля и аудита, осуществление мониторинга на всем этапе реализации закупки, документальное отражение на основе информатизации).

Способ достижения поставленной цели задается путем организации системы за счет выбора определенной структуры и функции системы. В соответствии с этим различаются структурная и функциональная организация системы.

Функциональная организация определяется путем определения основных функций системы, достаточных для достижения поставленной цели.

Структурная организация определяется набором элементов и способом их соединения в структуру, обеспечивающую возможность реализации возлагаемых на систему функций.

При этом структурная организация определяется функцией, возлагаемой на систему (отражаемой через финансовый механизм государственных закупок), а функциональная организация реализуется безотносительно к необходимому для этого средствам (элементам) и включает властные структуры, функционально реализующие свои полномочия в системе государственных закупок, государственные и негосударственные хозяйствующие субъекты, которым необходимо материально обеспечить выполнение государственного задания.

Сложным системам присущи фундаментальные свойства, требующие применения системного подхода при их исследовании [5]. В отношении контрактной системы таковыми являются целостность, связность, организованность и интегративность. Коротко, а также с учетом вышеизложенного их можно охарактеризовать следующим образом:

- целостность: контрактная система рассматривается как единое целое, состоящее из неоднородных взаимодействующих элементов, взаимодействие которых проявляется поэтапно с учетом временного тренда;

- связность: наличие существенных устойчивых связей между элементами и (или) их свойствами, специфика которых проявляется на этапах реализации закупочного процесса;

- организованность: наличие определенной структурной и функциональной организации с учетом специфики на каждом этапе реализации закупочного процесса, обеспечивающей снижение энтропии (степени неопределенности) системы по сравнению с энтропией системообразующих факторов (специфично проявляющихся на каждом этапе в отдельности) – число элементов и существенных связей, которыми может обладать каждый элемент, и т. п.;

– интегративность: наличие качеств, присущих системе государственных закупок в целом (конкурентоспособность, финансовая устойчивость, эффективность и др.) с учетом полностью реализации всего закупочного процесса, но не свойственных ни одному из ее элементов в отдельности, так как достижения заданной цели можно добиться только путем полного выполнения государственного контракта, ведь свойства системы хотя и зависят от свойств элементов, но не определяются ими полностью.

При изложении материала статьи было доказано наличие этих свойств, а это означает, что контрактную систему, сформированную в России для реализации государственного заказа, нельзя рассматривать как простую совокупность элементов, поскольку, изучая каждый элемент системы в отдельности, нельзя познать все свойства системы в целом. На этой основе необходимо продолжать научно обосновывать и теоретически исследовать и продолжать развивать взаимосвязи элементов сложных систем, используя для этого возможности ЕИС и эффективные финансовые инструменты [4].

### Источники

1. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Собрание законодательства РФ. 08.04.2013. № 14. Ст. 1652.

2. Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ и услуг отдельными видами юридических лиц» // Собрание законодательства РФ. 25.07.2011. № 30 (ч. 1). Ст. 4571.

3. Федорова И.Ю., Седова М.В. Финансовый механизм формирования, функционирования и развития системы государственных закупок в Российской Федерации // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сборник научных трудов. Выпуск XXXVI. М.: Российская академия предпринимательства, 2013. С. 155–171.

4. Седова М.В. Контрактная система России как новый финансовый инструмент // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 4 (20). С. 138–142.

5. Балабанова А.В., Федорова И.Ю. Эмерджентность как проявление особых свойств системы финансирования образовательных услуг // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сборник научных трудов. Выпуск XL. М.: Российская академия предпринимательства, 2014. С. 200–216.

6. Дудин М.Н., Решетов К.Ю., Федорова И.Ю. Оценка эффективности и особенности реализации механизма финансирования государственных закупок в условиях перехода на контрактную систему обеспечения государственного заказа // Экономика и предпринимательство. 2016. № 1 (ч. 2). С. 195–200.

## STATE AND MUNICIPAL PURCHASES AS A COMPLEX STRUCTURALLY AND FUNCTIONALLY ORGANIZED SYSTEM

FEDOROVA Irina Yurievna – Doctor of Economics, Professor of the Department of Public Finance of the Financial University under the Government of the Russian Federation.

E-mail: fedorovaiu1@gmail.com

**Abstract.** The article reveals the structure, functions and properties of the contract system, formed in Russia to implement the state order. The interrelations of structural elements are revealed, the mechanism of financing public procurement and participation in it of state and non-state economic entities is gradually assessed, the procurement activity of which is regulated by Federal Laws No. 44-FZ and No. 223-FZ. The comparative characteristic is presented and the development of the financing system of the purchasing process and the interconnection of the elements is reflected in the dynamics, its features are revealed, taking into account the temporary trend. The contract system is viewed as a structurally and functionally complex system.

**Keywords:** state order, contract system, structure, functions, properties, customers and participants of the purchasing system, economic interrelationships of elements in the procurement process.

# МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА, ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

## МИРОВАЯ ФИНАНСОВАЯ АРХИТЕКТУРА КАК ГЛОБАЛЬНЫЙ ДЕМОКРАТИЧНЫЙ «ПРОЕКТ» УСИЛЕНИЯ СТАБИЛЬНОСТИ МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

Андропова Н.Э.

АНДРОПОВА Нелли Эдуардовна – доктор экономических наук, сотрудник Администрации Президента Российской Федерации.  
E-mail: nel031@yandex.ru

**Аннотация.** В статье изучаются теоретико-практические аспекты трансформации мировой финансовой архитектуры (МФА) в современных условиях. Поиск новых «архитекторов» выявляет объективную необходимость воспринимать МФА в качестве глобального демократичного «проекта» усиления стабильности мировой финансовой системы с целью недопущения будущих кризисов. Автором сформулировано определение МФА, а также представлена структура мировой финансовой архитектуры в условиях финансовой глобализации. Исследователь приходит к выводу, что структурные принципы МФА перестают соответствовать новым реалиям многополярного мира, где постепенно начинают укрепляться позиции развивающихся государств, включая страны БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР).

**Ключевые слова:** мировая финансовая архитектура, мировая финансовая система, глобальный демократичный «проект», институты, инструменты финансового рынка, страны БРИКС, многополярный мир.

В настоящее время научно-экспертным сообществом предпринимаются активные попытки создания посткризисной мировой финансовой архитектуры (МФА). В данном контексте МФА предстает институциональной конструкцией мировой финансовой системы (МФС), формирующейся на ее национальном, региональном, глобальном уровнях и включающей в себя институты, различные инструменты финансового рынка, а также обязательства и правила, направленные в пер-

вую очередь на внутреннюю и внешнюю сбалансированность финансово-экономического развития (рис. 1) [2. С.108]. Современная однополярная «англо-саксонская» модель МФА (с долларом США в качестве мировой резервной валюты), концептуальную основу которой составляют монетаризм и либерализация, характеризуется фрагментарностью и «деформацией» на всех ее уровнях и «порождает» диспропорцию между развитием реального производства и финансового сектора экономики. Ее принципы перестают соответствовать новым реалиям многополярного мира, где постепенно начинают укрепляться позиции развивающихся государств, включая страны БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР).

По мнению английского экономиста Дж. О’Нила, главная особенность этой «нарастающей силы» заключается в том, что «двигатели экономики» состоят из государств, относящихся к разным цивилизациям и геополитическому положению в мире, но вместе с тем объединенных общими характеристиками – являются крупными динамично развивающимися государствами с большой численностью населения, продемонстрировавшими во время мирового кризиса удивительную устойчивость [4. С. 16–24]. Так, на долю входящих в БРИКС стран приходится 26% территории Земли, 42% населения планеты (2,83 млрд человек) и 27% мирового ВВП [6].

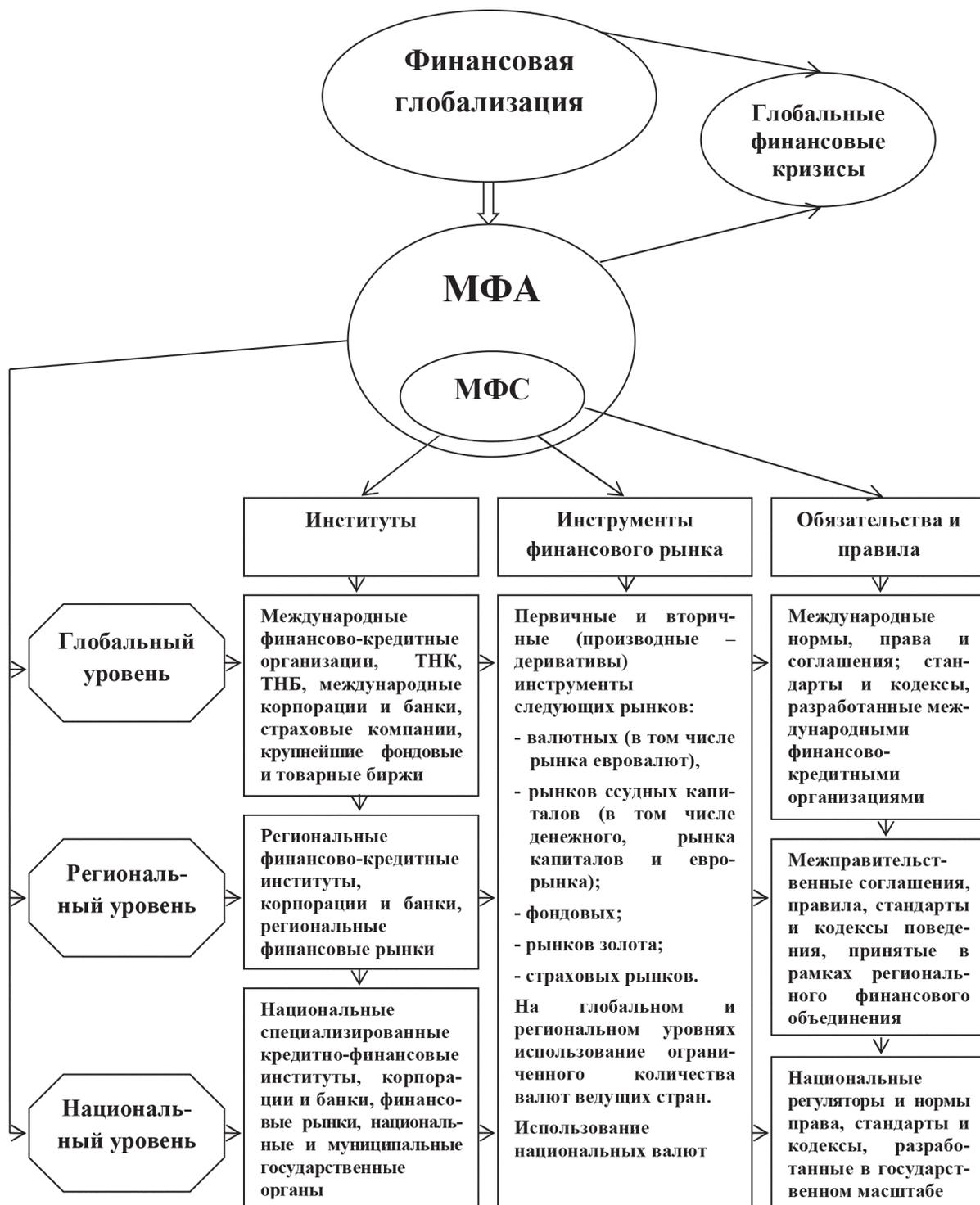
По данным экспертов Международного валютного фонда, при ускорении общего глобального экономического роста (до 3,4% – в 2017 г. и до 3,6% – в 2018 г.) будут наблюдаться довольно высокие темпы роста экономик стран БРИКС (особенно Индии и Китая) (табл. 1).

Таблица 1

Рост экономик стран БРИКС в 2017–2018 гг. (%)

| Страна   | 2017 г. | 2018 г. |
|----------|---------|---------|
| Индия    | 7,2     | 7,7     |
| Китай    | 6,5     | 6,0     |
| Россия   | 1,1     | 1,2     |
| ЮАР      | 0,8     | 1,6     |
| Бразилия | 0,2     | 1,8     |

Источник: [3].



**Рис. 1.** Структура мировой финансовой архитектуры в условиях финансовой глобализации (составлено автором)

Источник: [2. С. 109].

При этом, по оценке специалистов Goldman Sachs Д. Уилсона и Р. Пурушотамана, опубликовавших результаты финансово-экономического развития стран БРИК (без учета ЮАР) до 2050 г., к 2035 г. Китай может обогнать США и стать самой крупной экономикой в мире, а к 2039 г. совокупный ВВП стран БРИК превысит суммарный объем экономик стран G7 [7. Р. 1–24]. Представляя довольно интересный прогноз касательно темпов роста отдельных локальных цивилизаций до 2050 г., ученые А. Акаев, Ю. Яковец, В. Соколов, А. Сарыгулов также полагают, что базисные темпы роста ВВП китайской и буддийской цивилизаций будут намного опережать осталь-

ные и, в принципе, восточные цивилизации могут и не нуждаться в государстве всеобщего благосостояния, навязываемых со стороны стран Запада со всеми его негативными воздействиями и последствиями, а руководствоваться «плодами умеренного потребления, что следует из традиций этих цивилизаций» [1. С. 496–526].

Таким образом, на фоне развернутой западными экспертами кампании, предсказывающей полный крах БРИКС, это объединение с инновационным потенциалом и способностью генерировать креативные антикризисные решения постепенно становится «архитектором» глобальной экономики и фи-

нансов. По оценке заведующего Центром российской стратегии в Азии Г. Толорая, в ходе индийского председательства в БРИКС предложено достаточно много новых форматов. Подведены итоги деятельности Банка развития БРИКС, созданного в 2014 г. с целью мобилизации ресурсов для финансирования инфраструктурных проектов и проектов, направленных на поддержание устойчивого развития в государствах группировки и других развивающихся экономиках. В частности, выданы первые кредиты и выпущены бонды в юанях, в ближайшее время ожидается выпуск долговых обязательств в рупиях и рублях, а также наблюдается все большее усиление роли национальных валют в финансовой архитектуре самого БРИКС. Кроме того, отмечено, что пул валютных резервов может послужить реальной альтернативой Всемирному банку и Международному валютному фонду и большей независимости стран-участниц группы от финансовой политики западных государств. В отношении основных приоритетов председательства Китая в БРИКС китайским экспертом Чэн Сяоцзэном отмечается, что БРИКС будет активнее участвовать в разрешении глобальных проблем современности, уделяя при этом повышенное внимание совершенствованию институциональных механизмов самого союза [5].

### Источники

1. Акаев А.А., Яковец Ю.В., Соколов В.Н., Сарыгулов А.И. Прогнозные расчеты динамики цивилизации на базе логистических моделей // Будущее цивилизаций и стратегия цивилизационного партнерства. Часть 9 Глобального прогноза «Будущее цивилизаций» на период до 2050 г. М.: МИСК, 2009. 526 с.
2. Андропова Н.Э. Перестройка мировой финансовой архитектуры: место и роль России. М.: ИТК «Дашков и К», 2016. 605 с.
3. МВФ заявил о позитивном изменении глобального экономического ландшафта [Электронный ресурс] // ТАСС. 16.01.2017. URL: <http://tass.ru/ekonomika/3944828> (дата обращения: 17.03.2017).
4. О'Нил Дж. Карта роста. Будущее стран БРИК и других развивающихся рынков. М.: Альпина Бизнес Букс, 2013. 245 с.
5. Торин А. VIII Саммит БРИКС: в защиту принципа равноправного и суверенного сотрудничества [Электронный ресурс] // Международная жизнь. 19.10.2016. URL: <https://interaffairs.ru/news/show/16183> (дата обращения: 13.03.2017).
6. Official website of Russia's Presidency in BRICS. URL: <http://en.brics2015.ru> (дата обращения: 19.03.2017).
7. Wilson D., Purushothaman R. Dreaming with Brics: The Path to 2050 // Goldman Sachs Global Economic Paper, № 99, October 2003, 24 p.

## THE GLOBAL FINANCIAL ARCHITECTURE AS A GLOBAL DEMOCRATIC «PROJECT» OF OF STRENGTHENING OF THE STABILITY OF THE WORLD FINANCIAL SYSTEM

ANDRONOVA Nelly E. – Doctor of Economics, public official of Administration of the President of the Russian Federation.  
E-mail: nel031@yandex.ru

**Abstract.** The article studies the theoretical and the practical aspects of the transformation of the global financial architecture (IFA) nowadays. The search for the new “architects” identifies an objective necessity to interpret the IFA as a global democratic “project” of strengthening of the stability of the world financial system to prevent future crises. The author formulates the structure of the global financial architecture in the context of financial globalization. The researcher concludes that the structural principles of the IFA fail to meet the new realities of a multipolar world, where begin to reinforce the position of developing states, including the BRICS countries (Brazil, Russia, India, China, South Africa).

**Keywords:** global financial architecture, the global financial system, the global democratic project, institutions, financial market instruments, BRICS, the multipolar world.

# НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ, ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ И БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ

Лентнер Ч., Жарночай С.Дж., Земан З.

ЛЕНТНЕР Чаба – профессор, глава Института государственных финансов и государственного управления, Национальный университет государственной службы, Будапешт, Венгрия.

E-mail: Lentner.Csaba@uni-nke.hu

ЖАРНОЧАЙ Сандор Дж. – доцент, Институт региональной экономики и сельского развития, Университет Сзана Иштвана, Гедело, Венгрия.

E-mail: zsarnoczai@yahoo.co.uk

ЗЕМАН Золтан – профессор, глава Института финансовых и бизнес-исследований, Университет Сзана Иштвана, Гедело, Венгрия.

E-mail: zeman.zoltan@gtk.szie.hu

**Аннотация.** Данное исследование посвящено анализу изменений в налогообложении Европейского союза, которое имеет влияние на государственный долг стран-членов ЕС. Налоги на доходы физических лиц имеют значительное воздействие на уровень доходов населения и корпораций в двух направлениях, а именно, стимулируют потребление домохозяйств и в то же время позволяют организациям выделять больше средств на инвестиционную деятельность, что влечёт за собой создание новых рабочих мест и, следовательно, укрепляет покупательную способность потребителей.

Решение проблем в сфере налогообложения лежит в снижении дефицита государственного бюджета и расходной части государственного бюджета, но не через увеличение налогов, поскольку их рост не стимулирует приток прямых иностранных инвестиций в ЕС.

**Ключевые слова:** доходы корпораций, личный доход, SPSS-анализ, страны-члены ЕС, дефицит бюджета.

## Введение

В последние годы в налогообложении Европейского союза произошли некоторые изменения, повлиявшие на государственный долг стран-членов ЕС. Налоги на доходы физических лиц оказывают значительное воздействие на доходы корпораций и населения в двух направлениях, а именно, способствуют росту потребления домохозяйств, а также стимулируют большие компании увеличивать объёмы инвестиций, что ведёт к росту количества рабочих мест, посредством чего покупательная способность потребителей усиливается (Vörös, 2011). Разные виды налогов, составляющие доходную часть государственного бюджета, имеют влияние на его баланс и, в свою очередь, способны привести к отрицательному сальдо госбюджета, которое может установиться на долгий период, и в результате аккумулировать государственный долг стран-членов ЕС из года в год (Lentner, 2014).

Государственный долг может привести к девальвации национальной валюты или единой валюты Европейского союза, а именно евро (Herich, 2011). Следовательно, главная цель любой страны – это усиление экономики и улучшение экономических результатов и показателей, с целью предотвращения спада, влекущего за собой экономический и финансовый кризис, что было сформулировано в исследовании Домокоса: «Долговые правила были помещены в самый центр законодательства о государственных финансах. Выплатные долговых правил не только снижает уровень государственного долга, но и увеличивает ВВП, как предпосылку,

через которую основанная на конкуренции экономика также укрепляется на структурном уровне» (Domokos et al., 2016a; Domokos, 2016b).

## Данные и методика исследования. Характеристика налогообложения в Европе в 2010-е годы

Одним из наиболее важных вопросов европейского налогообложения является характер изменения государственного долга, который сильно коррелирует с другими переменными. Анализ совокупного государственного долга, общего дефицита/профицита государственного бюджета и налоговых условий в 2007–2015 гг. в рамках ЕС-28 показал, что Германия находится на первом месте, обладая самым низким уровнем государственного долга к ВВП, рассчитанного как отношение общего госдолга за период 2007–2015 гг. к уровню ВВП 2007 г., – 12,13%, на втором месте Швеция – 13,3%, далее следуют Венгрия – 14,79% и Польша – 16,1%, на пятом месте Бельгия с показателем в 21,84% на конец 2015 г.

Следующим этапом исследования стало составление корреляционной матрицы дисперсий, которая подтвердила, что наивысшая степень корреляции возникла между такими показателями, как совокупные налоговые поступления на душу населения в 2015 и 2007 гг. и совокупные налоговые поступления в % от ВВП в 2015 и 2007 гг. (значение корреляции от 0,982, 0,942 до 0,576). Также сильная корреляция была отмечена между ставкой налога на прибыль организаций в 2007 и 2015 гг. (0,841), между совокупной налоговой ставкой на доходы физических лиц и взносы в социальные фонды, рассчитанные как процент от заработной платы в 2015 г., и совокупными налоговыми поступлениями в % от ВВП в 2015 г. (0,557), а также между уровнем совокупного государственного долга к ВВП за 2007–2015 гг. в % к ВВП 2007 г. и совокупной налоговой ставкой на доходы физических лиц и взносы в социальные фонды в % от заработной платы в 2015 г. коэффициент корреляции был равен -0,501, что отражает обратную связь между данными показателями: если уровень государственного долга растёт, то общая совокупная ставка снижается. Соответственно, в том случае если между показателями существует корреляция и коэффициент корреляции положительный, это подразумевает однонаправленное изменение значений исследуемых показателей (Eurostat, 2016).

В целом совокупные налоговые поступления на душу населения в 2015 и 2007 гг. и совокупные налоговые поступления в % от ВВП в 2015 и 2007 гг. имеют высокий взаимный уровень значимости.

Третьим этапом исследования стало составление Anti-image матриц, в рамках которых для каждой дисперсии рассчитаны индивидуальные статистики Кайзера – Мейера – Олкина (КМО), измеряющие адекватность выборки, а также показывающие, насколько каждая дисперсия объясняется с помощью расчётных данных пакета SPSS, основанных на диагональных элементах корреляционной Anti-image матрицы. Если значение коэффициента КМО более 0,500 (50%) или близкое к данному, то факторная модель приемлема, но обладает средней степенью значимости, если более 0,500 (50%), то факторная модель идеально описывает структуру данных. Самый высокий коэффициент КМО был получен для показателя совокупного государственного долга к ВВП, рассчитанного как отношение общего госдолга за период 2007–2015 гг. к уровню ВВП 2007 г., – 0,810, а также для совокупной налоговой ставки на доходы физических лиц и взносы в социальные фонды в % от заработной платы в 2015 г. – 0,793. Для показателя совокупных налоговых поступлений в % от ВВП

в 2015 и 2007 гг. коэффициент составил 0,660 и 0,611 соответственно. Коэффициенты со средним уровнем значимости были получены для показателя совокупных налоговых поступлений на душу населения в 2015 и 2007 гг. – 0,563 и 0,571, а также для ставки налога на прибыль организаций в 2007 г. – 0,533. Большинство данных индикаторов важны для понимания экономической ситуации в ЕС, а их анализ основывается на расчёте коэффициентов корреляции, уровней значимости и корреляционных Anti-image матриц.

Расчеты, приведённые в табл. 1, показывают, что дисперсии объясняются с помощью трёх основных компонент на 81,062%, и это является хорошим показателем, так как данное значение в процентах должно превышать 70%. Таблица 2 – матрица вращавшихся компонент – показывает, как каждый компонент выражен с помощью различных дисперсий и какие дисперсии являются самыми сильными в каждом компоненте.

Таблица 1

**Объяснённая суммарная дисперсия**

| Компоненты | Первичные собственные значения |             |               | Суммы вращавшихся квадратов нагрузок |             |              |
|------------|--------------------------------|-------------|---------------|--------------------------------------|-------------|--------------|
|            | Сумма                          | % дисперсии | Совокупный %  | Сумма                                | % дисперсии | Совокупный % |
| 1          | 4,219                          | 46,873      | 46,873        | 4,219                                | 46,873      | 46,873       |
| 2          | 1,819                          | 20,216      | 67,089        | 1,819                                | 20,216      | 67,089       |
| 3          | 1,258                          | 13,973      | <b>81,062</b> | 1,258                                | 13,973      | 81,062       |
| 4          | ,691                           | 7,674       | 88,736        |                                      |             |              |
| 5          | ,429                           | 4,767       | 93,503        |                                      |             |              |
| 6          | ,413                           | 4,593       | 98,095        |                                      |             |              |
| 7          | ,134                           | 1,491       | 99,586        |                                      |             |              |
| 8          | ,028                           | ,311        | 99,897        |                                      |             |              |
| 9          | ,009                           | ,103        | 100,000       |                                      |             |              |

Метод отбора: анализ главных компонентов.  
 Источник: собственный расчет на основе SSS.

Таблица 2

**Матрица вращавшихся компонентов**

|  | Компонент   |              |             |
|--|-------------|--------------|-------------|
|  | 1           | 2            | 3           |
| Уровень совокупного валового госдолга с 2007 по 2015 гг. в % к ВВП <sub>2007</sub>         | -,002       | <b>-,858</b> | -,126       |
| Общий дефицит/профицит госбюджета с 2007 до 2015 гг. в % от ВВП <sub>2007</sub>            | ,414        | <b>,533</b>  | -,312       |
| Средние ставки НДФЛ и взносов в социальные фонды в % от средней заработной платы в 2015 г. | ,058        | <b>,760</b>  | ,353        |
| Ставка налога на прибыль организаций в 2007 г., %  | ,222        | ,118         | <b>,902</b> |
| Ставка налога на прибыль организаций в 2015 г., %  | ,035        | ,200         | <b>,906</b> |
| Валовые налоговые поступления на душу населения в 2007 г., долл. США                       | <b>,971</b> | -,021        | ,083        |
| Валовые налоговые поступления на душу населения в 2015 г., долл. США                       | <b>,962</b> | ,035         | ,042        |
| Совокупные налоговые поступления в % от ВВП в 2007 г.                                      | <b>,671</b> | ,512         | ,320        |
| Совокупные налоговые поступления в % от ВВП в 2015 г.                                      | <b>,667</b> | ,509         | ,388        |

Метод отбора: анализ главных компонентов.  
 Метод вращения: варимакс с нормализацией Кайзера.  
 Источник: собственный расчет на основе SSS.

В первом компоненте самыми сильными дисперсиями являются: совокупные налоговые поступления на душу населения в 2015 и 2007 гг. и совокупные налоговые поступления в % от ВВП в 2015 и 2007 гг., которые далее будут находиться на оси X.

Во втором компоненте наиболее сильными дисперсиями оказались: совокупный валовый государственный долг с 2007 по 2015 г. в % к ВВП 2007 г., общий дефицит/профицит госу-

дарственного бюджета за период с 2007 по 2015 г. и средние ставки налога на доходы физических лиц и взносы в социальные фонды в % к средней заработной плате в 2015 г., которые далее расположатся на оси Y (рис. 1).

В третьем компоненте самыми сильными дисперсиями обладают ставки налога на прибыль организаций в 2015 и 2007 гг., которые лежат на оси Y (рис. 2).

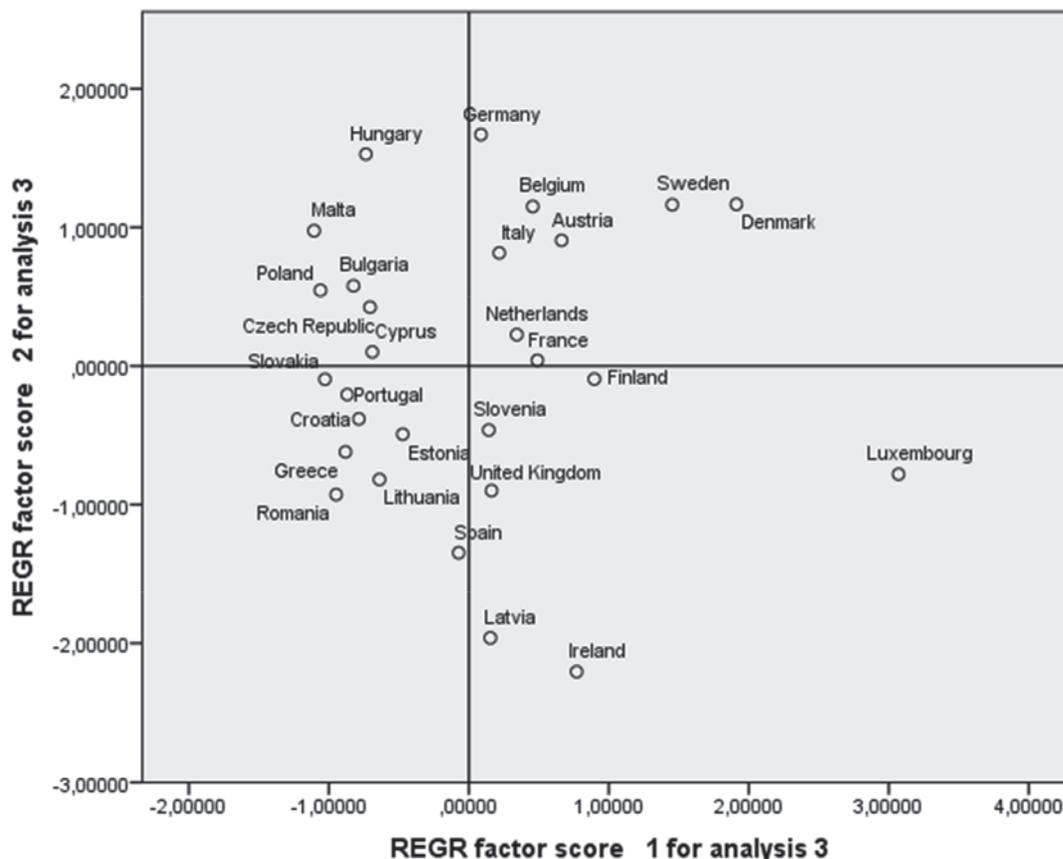


Рис. 1. Регрессионные коэффициенты факторных оценок 1 и 2

Источник: собственный расчет на основе SSS.

Оценочные данные для четырех дисперсий Хорватии, Румынии, Болгарии, Литвы, Мальты, Латвии, Кипра.

На рис. 1 в первом квадранте (расположен правее оси Y и выше оси X), как правило, находятся страны, в которых растут такие показатели, как совокупные налоговые поступления на душу населения в 2015 и 2007 гг., совокупные налоговые поступления в % ВВП в 2015 и 2007 гг., в то время как сокращаются следующие показатели: уровень совокупного государственного долга к ВВП за период 2007–2015 гг. в % к ВВП 2007 г., общий дефицит/профицит государственного бюджета за период с 2007 по 2015 г. и средние ставки налога на доходы физических лиц и взносы в социальные фонды в % к средней заработной плате в 2015 г.

За исследуемый период Германия увеличила уровень государственного долга к ВВП, рассчитанный как отношение общего госдолга за период 2007–2015 гг. к уровню ВВП 2007 г. всего лишь на 12,13%. Также в Германии увеличились совокупные налоговые поступления на душу населения с 14 591,03 долл. США в 2007 г. до 27 273,6 долл. США в 2015 г., в то время как совокупные налоговые поступления на душу населения в Швеции и Дании (третья группа стран) варьируются от 25 тыс. до 31 тыс. долл. США в 2015 г., включая взносы в социальные фонды на душу населения.

В целом страны с высокоразвитой экономикой имеют значительный уровень налоговых поступлений на душу населения в 2007 и 2015 гг. Большинство стран первой группы попадают в первый квадрант факторных оценок. Более того, совокупные налоговые поступления в % к ВВП в 2015 и 2007 гг. в этих странах существенны и колеблются между 30% и 50% в течение исследуемого периода. По большей части, страны в списке ранжированы по показателю совокупных налоговых поступлений на душу населения в 2007 и 2015 гг., поэтому Германия вошла в первую группу стран.

На рис. 1 во втором квадранте (расположен левее оси Y и выше оси X) находятся страны, в которых наблюдается снижение таких показателей, как совокупные налоговые поступления на душу населения в 2015 и 2007 гг., совокупные налоговые поступления в % к ВВП в 2015 и 2007 гг., а также одновременное снижение уровня государственного долга к ВВП за период 2007–2015 гг. в % к уровню ВВП 2007 г., общего дефицита/профицита государственного бюджета за период с 2007 по 2015 г. и средних ставок налога на доходы физических лиц и взносов в социальные фонды в % к средней заработной плате в 2015 г.

Это те страны, в которых совокупные налоговые поступления на душу населения в 2007 и 2015 гг. и совокупные налоговые поступления в % к ВВП в 2007 и 2015 гг. имеют тенденцию к росту, но меньшую относительно вышеупомянутых высокоразвитых стран, таких как Германия, Франция, Швеция и Дания. Совокупные налоговые поступления на душу населения в 2007 и 2015 годах в странах, относящихся ко второму квадранту, были ниже, чем в любой из стран с высоко-развитой экономикой в первом квадранте примерно на две трети (см. рис. 1), а государственный долг к ВВП, рассчитанный как отношение общего государственного долга за период 2007–2015 гг. к уровню ВВП 2007 г., демонстрировал умеренно низкий рост за период с 2007 по 2015 г.

На рис. 1 в третий квадрант (расположен правее оси Y и ниже оси X) попали страны, в которых растут совокупные налоговые поступления на душу населения в 2015 и 2007 гг. и доля совокупных налоговых поступлений в % от ВВП в тот же период одновременно с уровнем государственного долга к ВВП за период 2007–2015 гг. в % к уровню ВВП 2007 г., общим дефицитом/профицитом государственного бюджета за период 2007–2015 гг. и средними ставками налога на доходы физических лиц и взносов в социальные фонды в % к средней заработной плате в 2015 г.

В Великобритании совокупные налоговые поступления в % к ВВП в 2015 и 2007 гг. последовательно снижались с 34,1% до 32,6% соответственно. Экономика и показатели роста также заметно снизились за период с 2007 по 2015 г.

В Великобритании средние ставки налога на доходы физических лиц и взносов в социальные фонды в % к средней за-

работной плате в 2015 г. были меньше, а именно 30,8%. Уровень государственного долга к ВВП за период 2007–2015 гг. в % к уровню ВВП 2007 г., общий дефицит/профицит государственного бюджета за тот же период также был на высоком уровне, однако средние ставки налога на доходы физических лиц и взносов в социальные фонды в % к средней заработной плате в 2015 г. были недостаточно высоки.

На рис. 1 в четвертом квадранте (находится левее оси Y и ниже оси X) расположены страны, в которых сокращаются совокупные налоговые поступления на душу населения в 2015 и 2007 гг. и доля совокупных налоговых поступлений в % к ВВП в 2015 и 2007 гг., в то время как уровень государственного долга к ВВП за период 2007–2015 гг. в % к уровню ВВП 2007 г., общий дефицит/профицит госбюджета за тот же период и средние ставки налога на доходы физических лиц и взносов в социальные фонды в % к средней заработной плате в 2015 г. растут.

Например, в Ирландии наблюдается сильная взаимосвязь между совокупными налоговыми поступлениями в % от ВВП в 2015 г., составившими 29,9%, и уровнем роста государственного долга к ВВП за период 2007–2015 гг. в % к уровню ВВП 2007 г., равнявшимся 292,5% за тот же период.

Страны, находящиеся под осью X, имеют более высокие темпы роста государственного долга к ВВП за период 2007–2015 гг. в % к ВВП 2007 г., начиная от 85,59% в Финляндии, 88,6% в Португалии, 162,2% в Эстонии, 168,55% в Литве, 179,4% в Испании, 202,4% в Румынии, 292,5% в Ирландии и заканчивая 333,3% в Латвии (см. рис. 1 и 2).

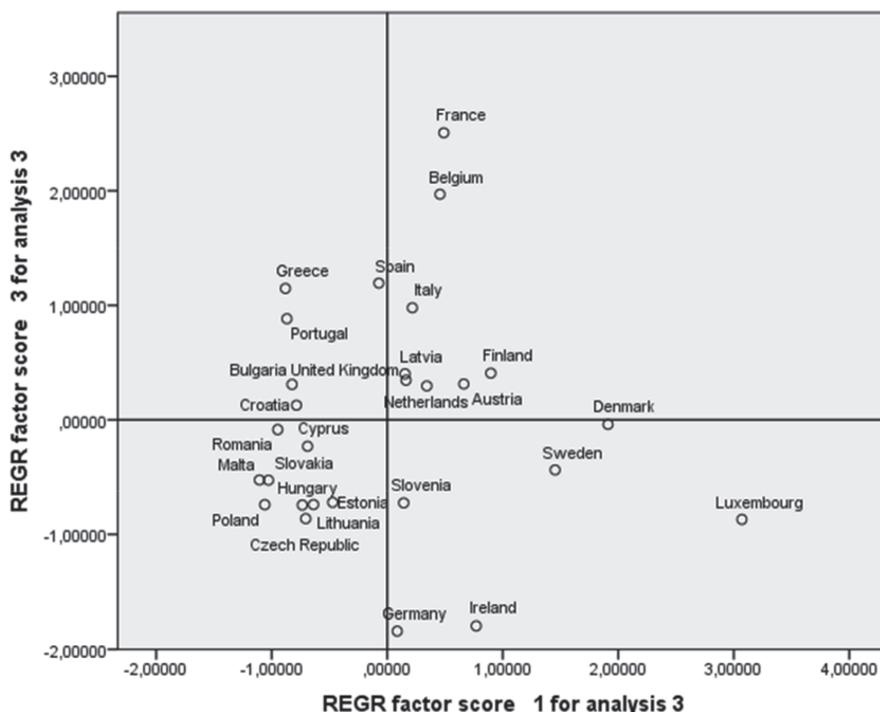


Рис. 2. Регрессионные коэффициенты факторных оценок 1 и 3

Источник: собственный расчет на основе SSS.

На рис. 2 в первом квадранте (расположен правее оси Y и выше оси X) находятся страны, в которых, как правило, растут совокупные налоговые поступления на душу населения в 2015 и 2007 гг., совокупные налоговые поступления в % к ВВП в 2015 и 2007 гг. одновременно с ростом ставок налога на прибыль организаций в 2007 и 2015 гг.

Уровень налоговых ставок на прибыль корпораций вырос до 34,4% во Франции, 33% в Бельгии, 27,5% в Италии, 25% в

Нидерландах, 25% в Австрии, 24% в Латвии и 20% в Великобритании и Финляндии. Закономерно, что страны, расположенные в данном квадранте, имеют значительные совокупные налоговые поступления, полученные с прибыли организаций и в 2007 и 2015 гг.

На рис. 2 во втором квадранте (находится левее оси Y и выше оси X) расположились страны, в которых отмечается снижение совокупных налоговых поступлений на душу на-

селения в 2015 и 2007 гг. и совокупных налоговых поступлений в % к ВВП в 2015 и 2007 гг., однако данные страны отличаются растущей ставкой налога на прибыль организаций в 2007 и 2015 г.

В эту группу попали страны, уровень налоговых ставок в которых начинается с 29% в Греции, 28% в Португалии, 26% в Болгарии и 25% в Испании, заканчивая 22,5% в Хорватии. В данных государствах поступления в бюджет по налогу на прибыль корпораций значительны в оба года, однако совокупные налоговые поступления в % к ВВП в 2015 и 2007 гг. были ниже, чем в странах, попавших в первый квадрант.

На рис. 2 третий квадрант (находится правее оси Y и ниже оси X) включает в себя страны, которым присущ рост совокупных налоговых поступлений на душу населения в 2015 и 2007 гг. и совокупных налоговых поступлений в % к ВВП в 2015 и 2007 гг., однако в то же время ставки налога на прибыль организаций в 2007 и 2015 гг. снижаются.

Уровень налоговых ставок в рассматриваемой группе стран ранжируется от 22,4% в Люксембурге, 22% в Дании, 17% в Словении, 15,83% в Германии до 12,5% в Ирландии на конец 2015 г. Совокупные налоговые поступления в % к ВВП в 2015 и 2007 гг. в данных странах находятся на аналогично высоком уровне.

На рис. 2 в четвертый квадрант (находится левее оси Y и ниже оси X) попали страны, в которых происходит снижение как совокупных налоговых поступлений на душу населения в 2015 и 2007 гг. и совокупных налоговых поступлений в % к ВВП в 2015 и 2007 гг., так и ставок налога на прибыль организаций в 2007 и 2015 гг.

В четвертой группе стран ставки налога на прибыль корпораций составили от 23% в Румынии, 22% на Кипре и в Словакии, 21% на Мальте, 20% в Эстонии и до 19% в Венгрии, Польше, Чехии и Литве. В этих странах совокупные налоговые поступления на душу населения в 2015 и 2007 гг. находятся примерно на таком же низком уровне, как в странах третьей группы, находящихся в третьем квадранте и, следовательно, ещё ниже, чем в странах второй группы.

### Заключение

Европейскому союзу необходимо менять стратегию налогообложения и отходить от взимания подоходных налогов, усиливая роль налогов на потребление, имущество и налогов в экологической сфере, поскольку они имеют наименьшее влияние на экономический рост. Снижение налоговых ставок на прибыль организаций позволяет бизнесу нанимать больше сотрудников. В свою очередь, Европейская комиссия предложила сократить диапазон вариантов освобождения от уплаты налогов и ограничить налоговые льготы, а также одновременно расширить налоговую базу вместо повышения ставки налога. Это в то же время позволит значительно упростить процесс администрирования налогообложения и налоговую систему в том числе.

Налогообложение является одним из наиболее актуальных экономических и финансовых вопросов в Европейском союзе, по поводу которого экономисты во всём мире имеют разные точки зрения. Налоговая система стран Европейского союза столкнулась с несколькими проблемами вследствие налоговой конкуренции и финансового кризиса (более подробно данный вопрос анализируется КПМГ, 2012), что вынуждает страны-члены ЕС реструктурировать свои системы налогового законодательства так, чтобы оно позволяло поддерживать конкуренцию за приток прямых иностранных инвестиций и экономический рост, не вызывая при этом увеличение задолженности. Более того, странам необходимо исключить из числа приоритетных некоторые планы в развитии ЕС, чтобы усилить его конкурентоспособность.

1. На основании статистического анализа данных стало очевидно, что в тех высокоразвитых странах-членах ЕС, в которых совокупные налоговые поступления на душу населения достаточно высоки, уровень государственного долга к ВВП за период 2007–2015 гг. в % к уровню ВВП 2007 г., а также общий дефицит/профицит государственного бюджета за тот же период также находятся на высоком уровне. Поскольку валовой государственной долг и дефицит бюджета высоки, эти страны увеличили совокупные налоговые поступления на душу населения, как, например, Нидерланды, Великобритания, Ирландия, Бельгия, Франция, Италия, Австрия, Финляндия, Дания и Люксембург.

2. В тех странах-членах Евросоюза, где темпы роста совокупного государственного долга и общего дефицита госбюджета находятся на низком уровне, совокупные налоговые поступления на душу населения, соответственно, не должны быть высокими, например, в Германии, Польше, Венгрии и Мальте.

3. В странах, в которых совокупные налоговые поступления на душу населения высоки, как в Швеции, темп роста совокупного государственного долга и общий дефицит госбюджета находятся на низком уровне.

4. В тех странах ЕС, в которых темп роста совокупного государственного долга и общий дефицит государственного бюджета высоки, налоговые ставки на прибыль корпораций находятся на низком уровне, например, как в Ирландии и Великобритании, а также в Чехии, Словакии и Болгарии.

**Пути решения** проблем Европейского союза лежат в снижении дефицита государственного бюджета и государственных расходов, но не через повышение ставок налогов, так как увеличение налоговых сборов не стимулирует рост притока прямых иностранных инвестиций в ЕС. Поэтому первоначальная цель Европейского союза, заключающаяся в гармонизация национальных налоговых политик, не может быть достигнута. Однако, в дополнение к снижению налогового бремени, производительность также имеет важное значение в развитии экономики.

### Источники

1. Bánfi T. (szerk.) (2007): *Pénzügytan. Egyetemi Tankönyv.* Tanszék Pénzügyi Tanácsadó és Szolgáltató Kft, Budapest, p. 91.
2. Domokos L., Pulay Gy., Palyi K., Nemeth E., Meszaros L. (2016a): A legfőbb ellenőrző intézmények hozzájárulása a jó kormányzashoz (The contribution of supreme audit institutions to good governance), In: Nemeth E. (editor): *A jó kormányzás építőkövei – fókuszban a legfőbb pénzügyi ellenőrző szerv, az Alkalmi Számvevőszek (Building Blocks of Good Governance – The Supreme Audit Institution, the State Audit Office of Hungary in Focus).* Online: [https://www.asz.hu/storage/files/files/a\\_jo\\_kormanyzas\\_epitokovei/1.pdf?download=true](https://www.asz.hu/storage/files/files/a_jo_kormanyzas_epitokovei/1.pdf?download=true)
3. Domokos L. (2016b): Culmination of the Powers of the State Audit Office of Hungary within the Scope of New Legislation on Public Funds. *Journal of Public Finance Quarterly*, 2016/3 291.
4. Eurostat (2012): Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States, Iceland and Norway. *Luxembourg: Publications Office of the European Union*, Belgium. DOI:10.2785/23293.
5. Eurostat (2013): Government finance statistics. [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/government\\_finance\\_statistics/data/database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/government_finance_statistics/data/database)
6. Herich Gy. (szerk.) (2011): *Nemzetközi adózás. Adózás az Európai Unióban.* (International Taxation in EU) III. átdolgozott kiadás, Penta Unió, Budapest, pp. 296-297., pp. 305-308., p. 315., p. 320., pp. 507-513.
7. KPMG (2012): KPMG's Individual Income Tax and Social Security Rate Survey. *KPMG International*, 2012., p. 8., p. 12. <http://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/Arti>

clesPublications/Documents/individual-income-tax.pdf (letöltve: 2012.11.15.).

8. Lentner Cs. (2015): The Structural Outline of the Development and Consolidation of Retail Foreign Currency Lending, In. *Public Finance Quarterly* 60:(3) pp. 297-311.

9. Lentner Cs. (2015): The New Hungarian Public Finance System – in a Historical, Institutional and Scientific Context, In. *Public Finance Quarterly* 60:(4) pp. 447-461.

10. OECD (2012): Tax Database. *Organization for Economic Co-operation and Development* <http://www.oecd.org/tax/tax-policyanalysis/oecdtaxdatabase.htm#pir>

11. Palánkai T. (2006): Theoretical relevances of our integration maturity. *Journal of Public Finance Quarterly*. Volume 51, 3 issue.

12. PricewaterhouseCoopers (2011): Tax Facts and Figures 2011 Lithuania. *PWC.com*, 2011. <http://www.pwc.com/lt/en/assets/publications/PwC-Tax-Pocket-Book-2011.pdf> (letöltve: 2012.10.01.)

13. Vörös Gy. (2011): Az adók versenyképességre gyakorolt hatása az Európai Unióban. (Competiviness of Taxation in Practice and in EU).

14. PhD. értekezés, *Szent István Egyetem*. [http://szie.hu/file/tti/archivum/Voros\\_Gyula\\_disszertacio.pdf](http://szie.hu/file/tti/archivum/Voros_Gyula_disszertacio.pdf) (letöltve: 2012.11.09.)

15. Zéman, Z. Bárczi J, Komáromi K, Zuzana Kapsdorferová, Hajós L (2014): Task of Financial Management and Contgroll, In. *Ekonomika Polnohospodárstva*, 14:(3) pp. 30-38

16. Zsarnóczai, J. S., Alkahtani Yaser Mueeth A, Ashour Khalif ABdussalam (2016): Factor Analyses for Economic Growth in EU-28 and MENA-4 Countries, In. *Review on Agriculture and Rural Development*, Vol. 5: (1-2) pp. 171-176.

17. Eurostat (2016): General government deficit/surplus % of GDP and million EUR, Percentage of gross domestic product (GDP).

## TAXATION, GOVERNMENTAL DEBT AND BUDGET IN THE EUROPEAN UNION

LENTNER Csaba – Professor, Head of Public Finance and State Management Institute, National University of Public Service, Budapest, Hungary.

E-mail: [Lentner.Csaba@uni-nke.hu](mailto:Lentner.Csaba@uni-nke.hu)

ZSARNÓCZAI Sándor J. – Associate Professor, Institute of Regional Economics and Rural Development, Szent Istvan University, Gödöllő, Hungary.

E-mail: [zsarnoczai@yahoo.co.uk](mailto:zsarnoczai@yahoo.co.uk)

ZÉMAN Zoltán – Professor, Head of Finance and Business Sciences Institute, Szent Istvan University, Gödöllő, Hungary.

E-mail: [zeman.zoltan@gtk.szie.hu](mailto:zeman.zoltan@gtk.szie.hu)

**Abstract.** The case study focuses on changes in the taxation in the EU, which can make influences on governmental debts of the EU member states. The personal income taxes and the corporation income taxes made considerable influences on the personal, corporation income conditions in two directions, namely to promote the consumption of labour force, inhabitants mostly the population, and the other direction to stimulate corporations and companies to increase their investments in order to increase the jobs, by which the purchase power parity of the consumers can be strengthened.

Solution is that the governmental budget deficit and governmental budget expenditure should be decreased and not to increase the taxes, because the tax increase does not stimulate the increasing rate of the Foreign Direct Investment in the EU.

**Keywords:** corporation income, Personal income, SPSS analyses, Member states, Deficit.

# TAXATION, GOVERNMENTAL DEBT AND BUDGET IN THE EUROPEAN UNION<sup>1</sup>

Prof. Csaba Lentner, Prof. Sándor J. Zsarnóczai, Prof. Zoltán Zéman

Prof. Csaba LENTNER, full professor at National University of Public Service, Head of Public Finance and State Management Institute, Budapest, Hungary.

Lentner.Csaba@uni-nke.hu

Prof. Sandor J. ZSARNÓCZAI, assoc. professor at Szent Istvan University, Institute of Regional Economics and Rural Development, Gödöllő. zsarnoczai@yahoo.co.uk

Prof. Zoltan ZÉMAN, full professor in Szent Istvan University, Head of Finance and Business Sciences Institute, Gödöllő. zeman.zoltan@gtk.szie.hu

**Abstract.** The case study focuses on changes in the taxation in the EU, which can make influences on governmental debts of the EU member states. The personal income taxes and the corporation income taxes made considerable influences on the personal, corporation income conditions in two directions, namely to promote the consumption of labour force, inhabitants mostly the population, and the other direction to stimulate corporations and companies to increase their investments in order to increase the jobs, by which the purchase power parity of the consumers can be strengthened.

Solution is that the governmental budget deficit and governmental budget expenditure should be decreased and not to increase the taxes, because the tax increase does not stimulate the increasing rate of the Foreign Direct Investment in the EU.

**Keywords:** Corporation income, Personal income, SPSS analyses, Member states, Deficit.

## Introduction

There have been some changes in the taxation in the EU, which can make influences on the governmental debts of the EU member states. The personal income taxes and the corporation income taxes made considerable influences on the personal, corporation income conditions in two directions, namely to promote the consumption of the labour force, inhabitants mostly the population, and the other direction to stimulate corporations and companies to increase their investments in order to increase the jobs, by which the purchase power parity of the consumers can be strengthened (V r s, 2011). The different kinds of taxes as revenues of the governmental budget can make influences on the governmental balance, which this one can continuously have negative balance, therefore this can accumulate the governmental debt of the EU member states from year to year (Lentner, 2014).

The governmental debt can result the devaluation of the national currencies or the common currency of the EU, namely Euro (Herich, 2011). Therefore, the main aim of any country is to strengthen its economy and performance to avoid of the economic fall and economic and financial crisis, as Domokos (2016) declared, "The debt rule has been placed at the heart of legislation on public finances. Fulfilling the debt rule depends not only on reducing public debt but also on increasing the gross domestic product (GDP), as a precondition of which the principle of a competition-based economy has also been strengthened at the constitutional level" (Domokos et al., 2016a; and Domokos, 2016b).

<sup>1</sup> This study supported by European Union and Hungarian Government, Project Number: KÖFOP-2.1.2-VEKOP-15-2016-00001-Project Titled: Good Governance by Development of Public Administration – Good Governance by Development of Public Finance, State Management and State Audit on Historical and International Basic. National University of Public Service, Budapest, Hungary.

## Material and Methods

### Conditions of the European Taxation in 2010s

The main issue is the trends of the governmental debt, which can have strong correlations with other different variances. Analysis of General Government Gross Debt, General Government deficit/surplus and tax conditions between 2007-2015 in EU-28 showed that Germany is the first by the lowest 12,13% GovDebt0715 and Sweden the second by 13,3%, Hungary the third by 14,79% and Poland the fourth by 16,1% and Belgium fifth by 21,84% of GovDebt0715 in the EU by the end of 2015.

Research continues with the correlation matrix for the variances, which proved that the strongest correlations are among TaxCap07, TaxCap15, TrGDP07 and TrGDP15 by 0,982; 0,942; until 0,576. In addition, there are strong correlations between CorTax07 and CorTax15 by 0,841, between PerIncTaxS15 and TrGDP15 by 0,557; and between GovDebt0715 and PerIncTaxS15 by -0,501. This last one means that the correlations are minus value, because their correlations are opposite to each other, when the GovDebt0715 is increasing mostly the PerIncTaxS15 is decreasing in the same time. Naturally, when the correlation value is positive, this means, that one variance is increasing; also the other variance is increasing if they have correlations between both of them. (Eurostat, 2016).

In general, the TaxCap07, TaxCap15, TrGDP07 and TrGDP15 have strong significance among themselves.

*Anti-image Matrices* present the third step of the research and depict how much each variance is explained by this SPSS (Special Program for Social Sciences) system based on the figures in diagonal in its Anti-image Correlation. If the values of variances more than 0,500 (50%), but closed to this one, in this case the variance is medially strongly explained, if it is more than 0,500 (50%), this one is strongly explained. The strongest explain is 0,810 for GovDebt0715 and also strong explain for PerIncTaxS15 by 0,793, for TrGDP15 by 0,660, for TrGDP07 by 0,611 and medial explain for TaxCap07 by 0,571, for TaxCap15 by 0,563 and for CorTax07 by 0,533. Most of the variances are important to understand the economic conditions of the EU and these analysing aspects are based on the correlations, significances and anti-image correlations.

The calculations are summarised in the *Table-1*, where the variances based on the three main components are explained by 81,062%, which is guilty good, because this value in percentage should be more than 70%. The *Table-2*, as Rotated Component Matrix shows that how the each component is set up by different variances, and which variances are strongest in each component.

In the first component the strongest variances are *TaxCap07* (Total tax revenue per capita 2007), *TaxCap15* (Total tax revenue per capita 2015), *TrGDP07* (Total tax revenue as % of GDP 2007) and *TrGDP15* (Total tax revenue as % of GDP 2015) which are on the **Principle "X" Line** in the score system.

Table-1: Total Variance Explained

| Component | Initial Eigenvalues |               |               | Extraction Sums of Squared Loadings |               |              |
|-----------|---------------------|---------------|---------------|-------------------------------------|---------------|--------------|
|           | Total               | % of Variance | Cumulative %  | Total                               | % of Variance | Cumulative % |
| 1         | 4,219               | 46,873        | 46,873        | 4,219                               | 46,873        | 46,873       |
| 2         | 1,819               | 20,216        | 67,089        | 1,819                               | 20,216        | 67,089       |
| 3         | 1,258               | 13,973        | <b>81,062</b> | 1,258                               | 13,973        | 81,062       |
| 4         | ,691                | 7,674         | 88,736        |                                     |               |              |
| 5         | ,429                | 4,767         | 93,503        |                                     |               |              |
| 6         | ,413                | 4,593         | 98,095        |                                     |               |              |
| 7         | ,134                | 1,491         | 99,586        |                                     |               |              |
| 8         | ,028                | ,311          | 99,897        |                                     |               |              |
| 9         | ,009                | ,103          | 100,000       |                                     |               |              |

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Source: Owned calculation based on the SSS

Table-2: Rotated Component Matrix<sup>a</sup>

|              | Component   |              |             |
|--------------|-------------|--------------|-------------|
|              | 1           | 2            | 3           |
| GovDebt0715  | -,002       | <b>-,858</b> | -,126       |
| GovBalan0715 | ,414        | <b>,533</b>  | -,312       |
| PerIncTaxS15 | ,058        | <b>,760</b>  | ,353        |
| CorTax07     | ,222        | ,118         | <b>,902</b> |
| CorTax15     | ,035        | ,200         | <b>,906</b> |
| TaxCap07     | <b>,971</b> | -,021        | ,083        |
| TaxCap15     | <b>,962</b> | ,035         | ,042        |
| TrGDP07      | <b>,671</b> | ,512         | ,320        |
| TrGDP15      | <b>,667</b> | ,509         | ,388        |

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

Source: Owned calculation based on the SSS

In the second component the strongest variances are General government gross debt from 2007 to 2015, General Government deficit/surplus during period of 2007-2015, and Average Personal income tax, and social security contribution rates on gross labour income in 2015, in % of average wage, which are on the **Principle “Y” Line in the score system** (Figure-1).

In the third component the strongest variances are Corporation Income tax rate 2007 and Corporation Income tax 2015, which are on the **Principle “Y” Line in the score system** (see Figure-2).

In the Figure-1 in the first quarter of the score the **above the principal “X” line to the right side** generally in these countries the TaxCap07 (Total tax revenue per capita 2007), TaxCap15 (Total tax revenue per capita 2015), the TrGDP07 (Total tax revenue as % of GDP, 2007) and the TrGDP15 (Total tax revenue as % of GDP, 2015) are *increasing*, while the GovDebt0715 (General government gross debt from 2007 to 2015, (2015)/2007), change in % of GDP, the GovBalan0715 (General Government deficit/surplus during period of 2007-2015, average annual change in % of GDP) and the PerIncTaxS15 (Average Personal income tax, and social security contribution rates on gross labour income in 2015, in % of average wage) are *decreasing*.

Germany has only increased GovDebt0715 by 12, 13% since 2007 until the end of 2015. In Germany the TaxCap2015 increased from 14591,03 US dollar in 2007 to the level of 17 273,6 US dollar in 2015, while Sweden and Denmark – 3d country-group - have

between 25 and 31 thousands US dollar total tax revenue with social security contribution per capita in 2015.

In general the highly developed economies have considerable Total tax revenue per capita in 2007 and 2015. Most of the 1<sup>st</sup> country group’s countries come to this quarter of score. Also their Total tax revenue as % of GDP in 2007 and Total tax revenue as % of GDP in 2015 are considerable, namely between about 30% and 50% in these years. Mostly the list of the countries is ordered by the data of TaxCap07 and TaxCap15. Therefore Germany is in this 1<sup>st</sup> country group.

In the Figure-1 in the second quarter of the score the **above the principal “X” line to the left side** generally in these countries the TaxCap07, TaxCap15, the TrGDP07 and the TrGDP15 are *decreasing*, while the GovDebt0715, the GovBalan0715 and the PerIncTaxS15 are *decreasing*.

These countries are, in which the Total tax revenue per capita 2007 and 2015, the Total tax revenue as % of GDP, 2007 and 2015 have also growing trends, but less than in the earlier mentioned highly developed economies, as for example Germany, France, Sweden and Denmark. The Total tax revenue per capita in 2007 and 2015 was less than one of highly developed economies in first quarter of the score mostly two-thirds (see Figure-1), the GovDebt0715 was moderately at low level of the growing rate of the governmental debt in the period of 2007-2015.

In the Figure-1 in the third quarter of the score the **under the principal “X” line to the right side** generally in these countries

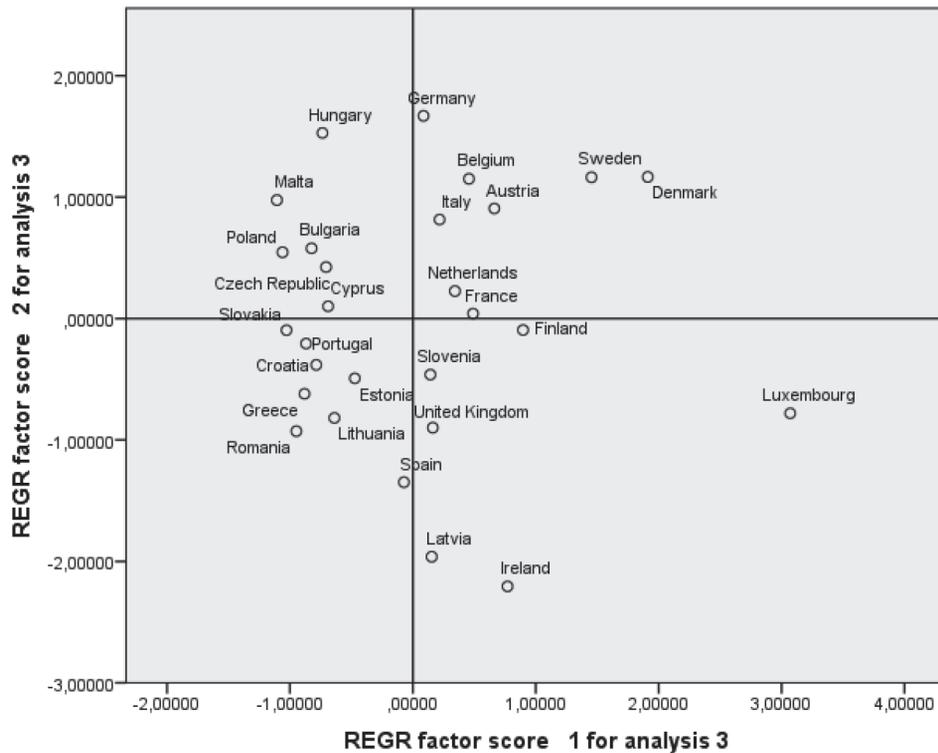


Figure-1: REGR Factor score 1 and 2

Source: Owned calculation based on the SSS.

Estimated data for four variances of Croatia, Romania, Bulgaria, Lithuania, Malta, Latvia, Cyprus.

the TaxCap07, TaxCap15, the TrGDP07 and the TrGDP15 are increasing, while the GovDebt0715, the GovBalan0715 and the PerIncTaxS15 are increasing.

The share of the TrGDP07 and TrGDP15 consequently decreased from 34,1% to 32,6% in UK. Economy and performance of UK have weakened for the last period of 2007-2015.

PerIncTaxS15 share was less, namely 30,8% in UK. In UK the GovDebt0715 was high, the GovBalan0715 also was at highly level and PerIncTaxS15 was not much considerably high.

In the Figure- 1 in the fourth quarter of the score the **under the principal "X" line to the left side**, generally in these countries the TaxCap07, TaxCap15, the TrGDP07 and the TrGDP15 are decreasing, while the GovDebt0715, the GovBalan0715 and the PerIncTaxS15 are increasing.

There is a strong significance between 29,9% of TrGDP15 and 292,5% as growing rate of GovGDebt0715 in Ireland in the same period.

Under the "X" line, countries have more considerable growing rate of the GovGDebt0715 (General government gross debt\_2007\_2015), namely from 85,59% in Finland, 88,6% in Portugal, 162,2% in Estonia, 168,55% in Lithuania, 179,4% in Spain and to 202,4% in Romania, to 292,5% in Ireland and 333,3% in Latvia (Figure- 1 and Figure-2).

In the Figure-2 in the first quarter of the score the **above the principal "X" line to the right side** generally in these countries the Total tax revenue per capita 2007 and 2015, the Total tax revenue as % of GDP 2007 and 2015 are increasing, while the Corporation Income tax rate 2007 and 2015 are increasing.

The rate of the CorTax07 and CorTax17 increased from 34,4% in France, 33% in Belgium, 27,5% in Italy, 25% in Netherlands, 25% in Austria, 24% in Latvia to 20% in UK and Finland. Naturally the countries, which are in this session, they had considerable values of CorTax7 and CorTax15 in both of two years.

In the Figure-2 in the second quarter of the score the **above the principal "X" line to the left side** generally in these countries the Total tax revenue per capita 2007 and 2015, the Total tax revenue as % of GDP, 2007 and 2015 are decreasing, while the Corporation Income tax rate 2007 and 2015 are increasing.

In this session the rate was from 29% in Greece, 28% in Portugal, 26% in Bulgaria, and 25% in Spain to 22,5% in Croatia. In these countries, the CorTax07 and 15 were considerable, but the TrGDP07 and TrGDP15 were less than in countries in the first session of the score.

In the Figure-2 in the third quarter of the score the **under the principal "X" line to the left side** generally in these countries the Total tax revenue per capita 2007 and 2015, the Total tax revenue as % of GDP, 2007 and 2015 are increasing, while the Corporation Income tax rate 2007 and 2015 are decreasing.

The rate of the CorTax07 and CorTax15 was from 22,4% in Luxembourg, 22% in Denmark, Sweden, 17% in Slovenia, 15,83 in Germany to 12,5% in Ireland by the end of 2015 in EU. Their shares in the TrGDP07 and TrGDP15 similarly were somehow at high level.

In the Figure-2 in the fourth quarter of the score the **under the principal "X" line to the left side** generally in these countries the Total tax revenue per capita 2007 and 2015, the Total tax revenue as % of GDP, 2007 and 2015 are decreasing, while the Corporation Income tax rate 2007 and 2015 are decreasing.

In the fourth session of the score the rate of the CorTax07 and CorTax15 were from 23% in Romania, 22% in Cyprus, Slovakia, 21% in Malta, 20% in Estonia and to 19% in Hungary, Poland, Czech Republic and Lithuania. In these countries the rate of the CorTax07 and 15 are lower as similarly to one of countries in third session, and lower than one of countries in the second session.

### Conclusions

The EU advice is to move away from the income taxes towards to the consumption, property and environmental taxes as these

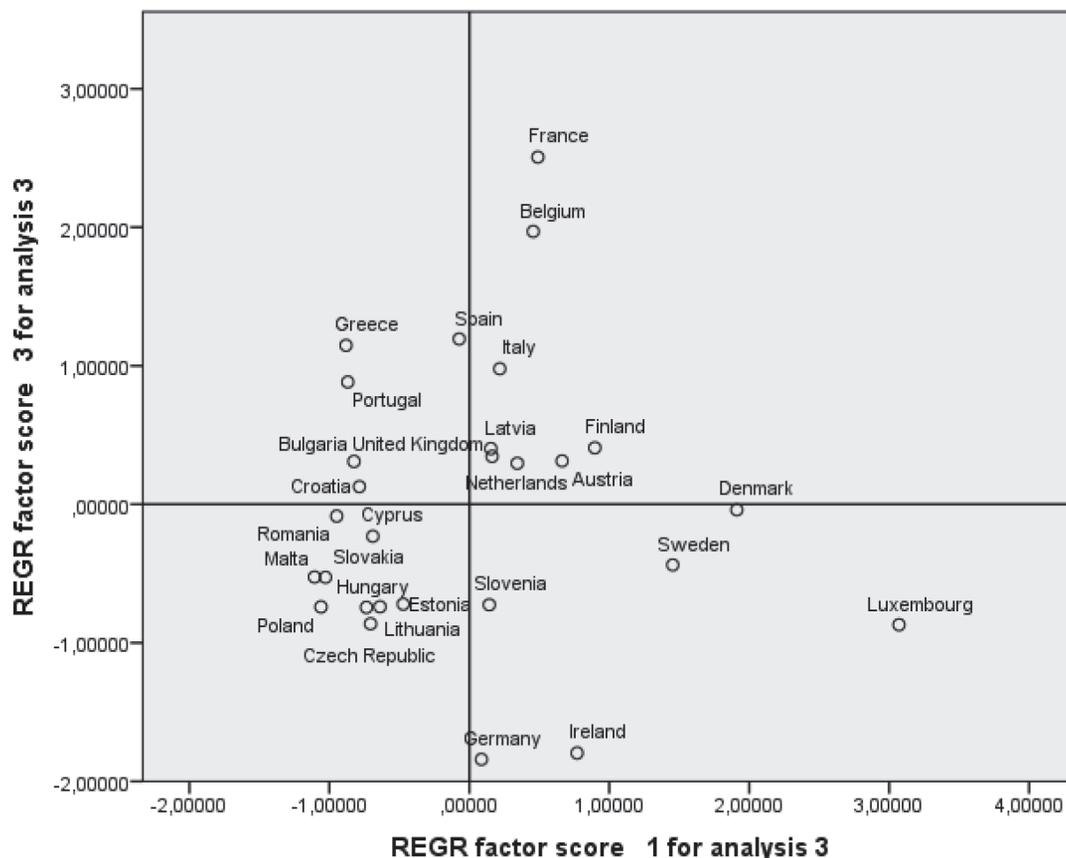


Figure-2: REGR Factor score 1 and 3

Source: Owned calculation based on the SSS.

**Principle “Y” Line:**

CorTax07 = Corporation Income tax rate 2007, in %

CorTax15 = Corporation Income tax 2015, in %

Estimated data for two variances of Croatia, Romania, Bulgaria, Lithuania, Malta, Latvia, Cyprus.

**Principle “X” Line:**

TaxCap07 = Total tax revenue per capita 2007, OECD, US dollar

TaxCap15 = Total tax revenue per capita 2015, OECD, US Dollar

TrGDP07 = Total tax revenue as % of GDP OECD, 2007

TrGDP15 = Total tax revenue as % of GDP OECD, 2015

Estimated data for four variances of Croatia, Romania, Bulgaria, Lithuania, Malta, Latvia, Cyprus.

have less impact on the economic growth. The reduction of income and corporate tax rates leads to the businesses to increase employment. The European Committee suggested narrowing the range of tax exemptions and tax relief as well as to broaden the tax basis instead of increasing the tax rate. This can also significantly simplify the administration and the tax system too.

The taxation is one of the most recent economic and financial issues in the European Union, which divides the economists around the globe. Tax systems of the EU member states are facing several challenges due to the tax competition and the financial crisis (see more detailed in KPMG, 2012), namely the members have to restructure their tax legislation so this can support the competition for the FDIs (foreign direct investments) and support the economic growth without increasing the indebtedness. Furthermore, they have to de-prioritise some of their plans to enhance the competitiveness of the EU.

.1- Based on the statistical data analyses it is clear that in those highly developed EU member states, where the Total tax revenue per capita (TaxCap07 and TaxCap15) is **high**, in these member states the General government gross debt growing rate between 2007 and 2015 (GovDebt0715) and General government deficit (GovBalan0715) are also **high**. Because of the government gross

debt and deficit are high, therefore these member states increased the total tax per capita, for example in Netherlands, UK, Ireland, Belgium, France Italy, Austria, Finland, Denmark and Luxembourg.

.2- In those EU member states, where the General government gross debt growing rate and the General government deficit are at **low level**, therefore the Total tax revenue per capita should not need to be at high level, therefore this is at **low level**, for example in Germany, Poland, Hungary and Malta.

.3- The General government gross debt growing rate and the General government deficit are at **low level**, because of the Total tax revenue per capita is at **high level**, for example in Sweden.

.4- In those EU member states, where the General government gross debt growing rate and the General government budget deficit are at **high level**, therefore this level can be resulted by the **low level** corporation income tax rate, for example in Ireland and UK, also in Czech Republic, Slovakia, Bulgaria.

**Solution** can be in the EU, that the governmental budget deficit and governmental budget expenditure should be decreased and not to increase the taxes, because the tax increase does not stimulate the increasing rate of the Foreign Direct Investment in the EU. Therefore the primary aim of the European Union with the harmonisation of national tax policies cannot be successful. But

also additionally the decreasing tax, the productivity is important in development of the economy.

## References

1. Bánfi T. (szerk.) (2007): *Pénzügytan. Egyetemi Tankönyv*. Tanszék Pénzügyi Tanácsadó és Szolgáltató Kft, Budapest, p. 91.
2. Domokos, L. – Pulay, Gy. – Palyi, K. – Nemeth, E. – Meszaros, L. (2016a): A legfőbb ellenőrző intézmények hozzájárulása a jó kormányzashoz (The contribution of supreme audit institutions to good governance), In. Nemeth E. (editor): A jó kormányzás építőkövei – fókuszban a legfőbb pénzügyi ellenőrző szerv, az Allami Számvevőszek (Building Blocks of Good Governance – The Supreme Audit Institution, the State Audit Office of Hungary in Focus). Online: [https://www.asz.hu/storage/files/files/a\\_jo\\_kormanyzas\\_epitokovei/1.pdf?download=tru](https://www.asz.hu/storage/files/files/a_jo_kormanyzas_epitokovei/1.pdf?download=tru)
3. Domokos L. (2016b): *Culmination of the Powers of the State Audit Office of Hungary within the Scope of New Legislation on Public Funds Journal of Public Finance Quarterly*, 2016/3 291.
4. Eurostat (2012): Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States, Iceland and Norway. *Luxembourg: Publications Office of the European Union*, Belgium. DOI:10.2785/23293.
5. Eurostat (2013): Government finance statistics. [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/government\\_finance\\_statistics/data/database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/government_finance_statistics/data/database)
6. Herich Gy. (szerk.) (2011): *Nemzetközi adózás. Adózás az Európai Unióban*. (Interantional Taxation in EU) III. átdolgozott kiadás, Penta Unió, Budapest, pp. 296-297., pp. 305-308., p. 315., p.320., pp. 507-513.
7. KPMG (2012): KPMG's Individual Income Tax and Social Security Rate Survey. *KPMG International*, 2012., p. 8., p. 12.
- <http://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/individual-income-tax.pdf> (letöltve: 2012.11.15.)
8. Lentner Cs. (2015): The Structural Outline of the Development and Consolidation of Retail Foreign Currency Lending, In. *PUBLIC FINANCE QUARTERLY* 60:(3) pp. 297-311.
9. Lentner Cs. (2015): The New Hungarian Public Finance System – in a Historical, Institutional and Scientific Context, IN. *PUBLIC FINANCE QUARTERLY* 60:(4) pp. 447-461.
10. OECD (2012): Tax Database. *Organization for Economic Co-operation and Development* <http://www.oecd.org/tax/taxpolicyanalysis/oecdtaxdatabase.htm#pir>
11. Palánkai T. (2006): Theoretical relevances of our integration maturity. *Journal of Public Finance Quarterly*. Volume 51, 3 issue.
12. PricewaterhouseCoopers (2011): Tax Facts and Figures 2011 Lithuania. *PWC.com*, 2011. <http://www.pwc.com/lt/en/assets/publications/PwC-Tax-Pocket-Book-2011.pdf> (letöltve: 2012.10.01.)
13. Vörös Gy. (2011): Az adók versenyképességre gyakorolt hatása az Európai Unióban (Competiviness of Taxation in Practice and in EU).
14. PhD. értekezés, *Szent István Egyetem*. [http://szie.hu/file/tti/archivum/Voros\\_Gyula\\_disszertacio.pdf](http://szie.hu/file/tti/archivum/Voros_Gyula_disszertacio.pdf) (letöltve: 2012.11.09.)
15. Zéman, Z. Bárczi J, Komáromi K, Zuzana Kapsdorferová, Hajós L (2014): Task of Financial Management and Contgroll, In. *Ekonomika Polnohospodárstva*, 14: (3), pp. 30-38.
16. Zsarnóczai, J. S., Alkahtani Yaser Mueeth A, Ashour Khalif ABdussalam (2016): Factor Analyses for Economic Growth in EU-28 and MENA-4 Countries, In. *Review on Agriculture and Rural Development*, Vol. 5: (1-2), pp. 171-176.
17. EUROSTAT, 2016: General government deficit/surplus % of GDP and million EUR, Percentage of gross domestic product (GDP).

# ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

Дашков Л.П., Вьюник А.В.

ДАШКОВ Леонид Павлович – доктор экономических наук, профессор, Российский университет кооперации, г. Москва.  
E-mail: office@dashkov.ru

ВЬЮНИК Алексей Витальевич – аспирант кафедры менеджмента и торгового дела Российского университета кооперации, г. Москва.  
E-mail: a.vyunkov@eurosibbank.ru

**Аннотация.** В статье раскрывается зарубежный опыт организации гостиничного бизнеса. Особое внимание уделено рассмотрению основных моделей развития гостиничного бизнеса, анализу форм и организационных структур управления в мировой гостиничной индустрии, характеристике состава и функций основных структурных подразделений современных зарубежных гостиниц.

**Ключевые слова:** гостиница, модели организации гостиничного бизнеса, формы и организационные структуры управления в гостиничной индустрии.

Сегодня индустрия гостеприимства представляет собой важную составляющую экономики международного туризма. Лидерами мировой гостиничной индустрии по темпам роста гостиничного фонда являются такие страны, как Турция, Китай, Малайзия, Сингапур.

Для современного мирового гостиничного хозяйства характерны:

- масштабность — возможность одновременно обслуживать большое число туристов;
- разветвленность — включает целые туристские комплексы, иногда распространяется на территории разных стран;
- наличие полного комплекса туристских услуг;
- универсальность — гостиницы приспособлены под требования туристов с разным уровнем платежеспособности и разной целевой ориентацией путешествия;
- гибкость — структура управления легко поддается изменению и модернизации;
- соответствие требованиям рынка — оборудование и уровень обслуживания соответствуют европейским стандартам качества обслуживания туристов, подтверждены сертификатами и другими документами;
- использование современных технологий обслуживания, которые позволяют контролировать и оптимизировать большинство гостиничных операций, тем самым повышая и качество обслуживания, и рентабельность гостиницы.

В мировой практике сформировалось несколько моделей организации гостиничного бизнеса.

1. Модель Цезаря Ритца. Особенность данной модели заключается в изысканности и аристократизме, свойственных для европейских традиций, неповторимости интерьера и стиля обслуживания. В настоящее время эта модель не очень востребована.

2. Модель Кемонса Уилсона. Для данной модели характерна большая гибкость в удовлетворении потребностей клиента в сочетании с поддержанием достаточно высоких стандартов обслуживания. Значительное внимание уделяется интерьеру гостиницы.

3. «Добровольные» гостиничные цепочки (консорциумы). Суть данной модели организации гостиничного бизнеса заключается в том, что под единой маркой объединяют гостиницы по каким-либо однородным признакам, выдерживающие определенные стандарты и наборы услуг, независимо

от страны нахождения. Члены гостиничных цепочек платят взносы в единый фонд.

На основе данных моделей организации гостиничного бизнеса в мировой гостиничной индустрии сложились следующие формы управления:

1. Независимые гостиницы.
2. Гостиничные цепи.
3. Гостиницы, входящие в ассоциации независимых гостиниц.
4. Гостиницы, находящиеся под контрактным управлением другой гостиницы.

Независимые гостиницы – гостиницы, находящиеся во владении, распоряжении и пользовании владельца, который получает прибыль от такой собственности. При этом гостиницы могут управляться как самим владельцем, так и с помощью нанимаемых специалистов-менеджеров или управленческой компании. Гостиница оставляет за собой статус независимой, несмотря на наличие договорных отношений.

Независимые гостиницы на рынке гостиничного хозяйства представлены гостиницами небольших и средних размеров. Независимые гостиницы характерны для маленьких курортных городков, где не ощущается конкуренция со стороны гостиничных цепей.

Для зарубежного рынка гостиничного предпринимательства наиболее характерна такая форма управления, как гостиничные цепи.

Гостиничная цепь – группа предприятий (гостиниц), осуществляющих коллективный бизнес и находящихся под контролем руководства цепью. Гостиничные цепи характерны для крупных городов с высокой концентрацией как постоянного, так и временного населения. Среди наиболее известных крупнейших мировых гостиничных цепей стоит выделить: Four Seasons Hotels and Resorts, Global Hyatt Corporation, InterContinental, Le Meridien, Ritz-Carlton, Holiday Inn, Hilton international.

Гостиничные предприятия, входящие в гостиничные цепи, в зависимости от условий управления подразделяются:

- на гостиницы, которые управляются полноправными членами цепей или администрацией цепи;
- гостиницы, которые являются франшизными членами.

Согласно первому типу управления, гостиницы осуществляют свою деятельность на основе управления администрацией цепи, т. е. представителями собственников. При этом именно администрация цепи несет всю ответственность за результат управления гостиницами, что, в свою очередь, определяет их право на получение прибыли.

Согласно второму типу управления, между гостиничным предприятием и основной фирмой гостиничной цепи заключается франчайзинговый договор. Франчайзинг (англ. *franchise* – лицензия, привилегия) – вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона (франчайзер) передает другой стороне (франчайзи) за плату право на определенный вид бизнеса, используя разработанную бизнес-модель его ведения [1].

Следующая форма управления – гостиницы, входящие в ассоциации независимых гостиниц. Несмотря на объединение в ассоциации, каждая гостиница сохраняет полную независимость во всем: проведение коммерческих операций, маркетинговой политики и т. д. Однако за участие в ассоциации гостиницы платят взносы: вступительный взнос (за использование единого товарного знака) и ежемесячные взносы (за рекламу и систему информирования, бронирования). Ежемесячные взносы идут в единый фонд, средства которого в дальнейшем используются на рекламные и маркетинговые цели по продвижению гостиничного продукта.

Широкое распространение получила такая форма управления, как контракт на управление, который заключается между гостиничным предприятием и компанией (гостиничным оператором), являющейся профессиональным предприятием управления на данном сегменте рынка. Компания-владелец передает оператору полное право на управление собственностью, при этом получая доход, который зависит от уровня прибыльности предприятия.

Помимо форм управления, на организацию гостиничных услуг влияет и структура управления. В зарубежном гостиничном бизнесе наибольшее распространение получили такие типы организационных структур управления:

- линейная;
- функциональная;
- линейно-функциональная;
- дивизионная;
- матричная.

Линейная структура управления (ЛСУ) является самой простой по построению и обеспечивает непосредственное, прямое воздействие на персонал гостиницы со стороны линейного руководителя. Построение систем гостиничного управления по принципу ЛСУ наиболее часто встречается в небольших гостиницах, предоставляющих основной спектр услуг и ограниченный дополнительный. Усложнение технологий обслуживания и расширение спектра оказываемых гостиницами услуг являются причиной перехода к более сложным структурам управления.

Функциональная структура управления (ФСУ) основана на выполнении отдельных функций управления, разделяющих процессы на отдельные операционные отрезки. Эта организационная структура является классическим вариантом разделения труда по вертикали.

Применение ФСУ актуально для крупных гостиниц, для которых характерно усложнение процедур предоставления услуг, связанное с появлением новых гостиничных продуктов и в связи с этим необходимостью деления сложных процессов обслуживания на простейшие операции (действия) для организации эффективной координации и контроля за их исполнением.

ФСУ предполагает разделение внутренней деятельности по направлениям, каждое из которых возглавляет специалист, отвечающий за конкретное направление управления. Сегодня ФСУ является самой распространенной системой управления в гостиничном бизнесе за рубежом.

Линейно-функциональная структура управления (ЛФСУ) заключается в использовании преимуществ ЛСУ и ФСУ и строится на создании функциональных звеньев при каждом линейном руководителе. Роль функциональных звеньев зависит от масштабов хозяйственной деятельности и структуры управления гостиничным предприятием.

Линейные руководители оказывают воздействие на функциональных руководителей, которые, в свою очередь, обеспечивают весь объем технологического содействия исполнителям работ, готовят варианты решения возникающих проблем, тем самым освобождая линейных руководителей от планирования, финансовых расчетов и т. д.

Таким образом в ЛФСУ линейные руководители принимают решения и контролируют деятельность функциональных руководителей, а те в свою очередь, консультируют и организуют работу исполнительных служб. В мировой практике использование ЛФСУ встречается в основном в средних и крупных гостиницах.

Дивизионная структура управления (ДСУ) заключается в формировании отдельных хозяйственных звеньев, которые ориентированы на производство гостиничных услуг, приносящих наибольшую прибыль.

Данную структуру используют для развития существующих продуктов и создания и продвижения новых. В ДСУ структурные подразделения имеют свои подразделения производства, продажи и т. д. Дифференциация по признаку доходности создает возможность для получения максимальной прибыли за счет повышения эффективности работы хозяйственного звена, поскольку закладываются предпосылки для наиболее эффективной организации процессов производства.

ДСУ характерна для гостиничных предприятий со сложной функциональной структурой организации, где предоставляется широкий ассортимент дополнительных услуг, что свойственно для курортных гостиничных комплексов.

Матричная структура управления (МСУ) заключается в создании на гостиничном предприятии программы, направленной на разработку и внедрение новых гостиничных продуктов, что требует от гостиницы иметь высокую гибкость в производстве и стратегии.

В МСУ назначается руководитель программы и ответственные руководители в функциональных подразделениях. При этом функциональные руководители реализуют функции управления финансами, кадрами и другими ресурсами, которые необходимы для реализации программы. При МСУ руководитель программы взаимодействует с функциональными руководителями, которые, в свою очередь, несут ответственность перед линейными руководителями.

МСУ носит временный характер, т. е. существует до полной реализации поставленной программы, и после окончания проекта руководитель программы и весь задействованный персонал возвращаются в свои подразделения.

Таким образом матричную систему управления применяют при осуществлении специальных программ.

Все проанализированные выше организационные структуры управления используются современными международными гостиничными предприятиями. В зарубежной практике руководство гостиниц использует, как правило, элементы разных систем управления при формировании собственной организационной структуры.

Зарубежный опыт свидетельствует о большом внимании к созданию и эффективности деятельности структурных подразделений гостиничного предприятия. В мировой практике выделяют следующие основные структурные подразделения гостиницы:

1. Служба бронирования или служба контроля за номерным фондом.
2. Служба приема и размещения клиентов.
3. Служба организации общественного питания.
4. Административная служба.
5. Инженерно-техническая служба.
6. Служба безопасности.

Служба бронирования характерна для средних и крупных гостиничных предприятий, в небольших же гостиницах функции службы бронирования выполняет непосредственно служба приема и размещения гостей.

К функциям службы бронирования относятся:

- получение и регистрация заявок на бронирование номеров;
- отслеживание процесса продажи номеров;

- ведение документации (график заездов, информация о незабронированных номерах и т. д.);

- ведение картотеки гостей.

В современных зарубежных гостиницах процесс бронирования в основном компьютеризирован.

Служба приема и размещения гостей является самым обширным структурным подразделением. Основная задача этой службы распределение гостей по номерам отеля. Помимо этого, данная служба несет ответственность за эксплуатационное состояние номеров.

К основным обязанностям сотрудников службы приема и размещения клиентов относятся:

- фиксация момента въезда и выезда гостей;
- регистрация клиентов;
- подготовка номеров для новых гостей;
- окончательный расчет и оформление выезда.

Помимо основных услуг за стойкой регистрации можно получить ряд дополнительных услуг, таких как:

- запись на экскурсии;
- аренда автомобилей;
- приобретение билетов в кино, театры, музеи;
- вызов такси и т. д.

Важнейшей функцией службы приема является приветствие гостя и выполнение необходимых формальностей при его размещении. Для этого в состав службы приема входят следующие службы: служба портье, служба консьержей, служба горничных и т. д.

Основная функция портье – информационное обслуживание, суть которого заключается в предоставлении информации о видах предоставляемых услуг, местных достопримечательностях и т. д.

Консьержи обеспечивают персональное обслуживание гостей и выполняют такие функции, как заказ и доставка билетов в номер, доставка одежды из чистки, бронирование мест в ресторанах и т. д.

Служба горничных несет ответственность за уборку номеров, коридоров и всех внутренних помещений пребывания гостей.

Поскольку служба приема и размещения находится в тесном взаимодействии с гостями, сотрудники данной службы должны выполнять все требования, предъявляемые к персоналу.

Служба организации общественного питания является одним из наиболее прибыльных структурных подразделений гостиничного предприятия. Специфика гостиничных ресторанов, в отличие от городских, заключается в том, что их работа неразрывно связана со всеми остальными структурными подразделениями гостиницы. Особенность гостиничных ресторанов состоит еще и в том, что меню должно удовлетворять все запросы, поскольку блюда национальной кухни не всегда могут удовлетворить запросы иностранных туристов.

За рубежом для гостиничных ресторанных комплексов характерен высококачественный сервис, разнообразное меню и высокая скорость обслуживания клиентов. Помимо этого в зарубежных странах при разработке концепции ресторана комплекса учитывают популярные мировые тенденции. Поэтому в меню ресторанов постепенно уменьшается количество блюд животного происхождения, снижается калорийность блюд, увеличивается количество вегетарианских блюд и блюд японской кухни.

Административная служба – это управленческое структурное подразделение, в обязанности которой входят контроль за всеми подразделениями гостиничного предприятия, решение кадровых вопросов и финансовых проблем.

Как правило, в состав административной службы входят:

- секретариат – отвечает за всю документацию;
- финансовая служба – отвечает за решение всех финансовых вопросов предприятия. Перед финансовой службой долж-

ны отчитываться все отделы, оказывающие платные услуги (фитнес-залы, салоны красоты, парикмахерские и т. д.).

- бухгалтерия – выполняет множество функций (оплата поступающих счетов, составление финансовых отчетов, погашение кредитов и т. д.). Многие крупные гостиницы пользуются услугами сторонних бухгалтерских фирм. При этом основная функция бухгалтерии гостиницы заключается в сборе всей финансовой документации и передаче ее наемной фирме.

- кадровая служба – отвечает за подбор, наем, обучение и повышение квалификации персонала гостиницы, а также ведение личных дел каждого сотрудника.

Инженерно-техническая служба относится к неконтактным подразделениям, т. е. персонал данной службы не вступает в прямой контакт с клиентами. Однако данная служба является одной из важнейших в гостиничном предприятии, поскольку именно она отвечает за функционирование гостиничной инфраструктуры (лифты, отопление, водоснабжение, система кондиционирования, электроснабжение, пожарная безопасность и т. д.).

В зарубежных странах распространена практика заключения договоров со специализированными компаниями, которые осуществляют обслуживание и ремонт всего гостиничного оборудования. Это позволяет гостиничному предприятию содержать небольшой штат сотрудников-универсалов, способных осуществлять грамотную эксплуатацию всего оборудования и способных устранить несложные неисправности.

Главной задачей службы безопасности является обеспечение охраны клиентов и их имущества, а также поддержание порядка в гостинице. Служба безопасности должна не расследовать преступления, а предотвращать их.

Отдельно стоит отметить, что в западных странах в сфере гостиничного предпринимательства особое внимание уделяется кадровой работе. Руководство гостиниц осознает всю важность человеческого ресурса и поэтому не жалеет средств для привлечения высококвалифицированных кадров. В зарубежных гостиницах действуют эффективные системы обучения и мотивации персонала. Помимо стабильной оплаты труда с целью мотивации используются различные надбавки и бонусы, оплачивается дополнительная медицинская страховка, даются скидки на получение туристских услуг и т. д.

При анализе зарубежного опыта организации оказания гостиничных услуг были получены следующие результаты:

- рассмотрены основные модели организации гостиничного бизнеса;
- проанализированы формы управления, сложившиеся в мировой гостиничной индустрии;
- охарактеризованы типы организационных структур управления в гостиницах;
- рассмотрены состав и функции основных структурных подразделений современных зарубежных гостиниц.

## Источники

1. Франчайзинг // Википедия. [2008–2017]. Дата обновления: 28.04.2017. URL: <http://ru.wikipedia.org/?oldid=85100536> (дата обращения: 28.04.2017).
2. Спинелли Стивен, Розенберг Роберт М., Берли Сью. Франчайзинг – путь к богатству. М.: Вильямс, 2007.
3. Браймер Р.А. Основы управления в индустрии гостеприимства. М.: Аспект Пресс, 2005.
4. Мачалкин С.Е. Современные тенденции развития и модели организации гостиничного бизнеса: зарубежный опыт // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2012. № 8. С. 82–88.
5. Воронцова М.Г., Быстров С.А. Гостиничный бизнес: теория и практика: Монография. СПб.: СПбГУКИ, 2014.
6. Медлик С. Гостиничный бизнес [Электронный ресурс]: Учебник / С. Медлик, Х. Инграм; пер. с англ. А.В. Павлов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.

## FOREIGN EXPERIENCE OF HOTEL BUSINESS ORGANIZATION

DASHKOV L.P. – doctor of Economic Sciences, Professor, Russian University of Cooperation, Moscow.  
E-mail: office@dashkov.ru

VYUNIK A.V. – postgraduate at the Department of Management and Trade, Russian University of Cooperation, Moscow.  
E-mail: a.vyunkov@eurosibbank.ru

**Abstract.** The article considers foreign experience of hotel business organization. Special attention is paid to reviewing the main models of hotel business development, analyzing the forms and organizational structures of management in the world hotel industry, characterizing the composition and functions of the main structural sub-divisions of modern foreign hotels.

**Keywords:** hotel, models of hotel business organization, forms and organizational structures of management in the hotel industry.

# МОДЕЛЬ КОНКУРЕНТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ДВУХ КОНТРАГЕНТОВ И ПРОБЛЕМА ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ НА ГАИТИ

Килячков Н.А.

КИЛЯЧКОВ Николай Анатольевич – аспирант кафедры экономической теории, Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России, г. Москва, Россия.

E-mail: n.kilyachkov@qiwi.com

**Аннотация.** В статье проводится верификация модели конкурентного взаимодействия двух контрагентов применительно к проблеме землепользования. С помощью модели были проведены расчёты доли площади, занимаемой лесами и сельскохозяйственными землями в Республике Гаити и Доминиканской Республике в 1990–2011 гг. Результаты расчётов были сопоставлены с фактическими данными. Также в работе сформулированы предварительные практические рекомендации по природоохранной политике, которые бы позволили сочетать сохранение природных экосистем с экономическим ростом. Делается вывод о том, что использование моделей, рассматривающих в качестве действующих субъектов фирмы и экосистемы, позволяет моделировать практически значимые ситуации и оценивать эффективность природоохранных мероприятий.

**Ключевые слова:** имитационная агентная модель, клеточный автомат, модель конкурентного взаимодействия двух контрагентов, землепользование, обезлесение, природоохранная политика, Гаити, Доминиканская Республика.

К числу важных вопросов экономической теории относится вопрос об устойчивости экономической деятельности в долгосрочном периоде, о сохранении и поддержании ресурсов, которые используются в ней. При изучении отраслей, использующих возобновляемые природные ресурсы, перспективным представляется теоретический подход, в котором экосистемы рассматриваются в качестве экономических субъектов, а поведение фирм и экосистем изучается в рамках одних и тех же экономических моделей.

В моделировании проводится различие между аналитическими и имитационными моделями. Аналитические модели показывают функциональные связи между явлениями, а значит, являются по сути статическими. Они дают ограниченные средства для изучения поведения действующих субъектов – модель такого поведения приходится постулировать самому исследователю. Куда большие возможности даёт использование имитационных моделей, особенно агентных, которые позволяют изучать поведение отдельных действующих субъектов и не требуют заранее задавать общесистемные закономерности (их исследователь может и не знать заранее) [1].

Примером такой модели является модель конкурентного взаимодействия двух контрагентов при использовании ограниченного ресурса. Модель была впервые представлена в работе [3. С. 51–57], а принципиальная возможность её применения для исследования взаимодействия сельскохозяйственных фирм и естественной экосистемы показана в работе [4. С. 11–15]. Для реализации модели был выбран метод «клеточного автомата». В качестве поля модели рассматривается территория 30 на 30 клеток, заполненная ресурсом, который необходим для деятельности двух контрагентов. Последние используют первоначальные ресурсы или отходы от деятельности друг друга, но на отходах от своей собственной деятельности существовать не могут. Контрагенты могут распространяться с ячеек, на которых они осуществляют свою деятельность, на соседние. Если оба контрагента претендуют на одну и ту же ячейку, то её занимает тот, кто кон-

тролирует больше соседних клеток. Специальный параметр сравнительной силы контрагентов позволяет установить некое преимущество, которым должен обладать один из контрагентов, чтобы вытеснить другого при соперничестве за одну и ту же ячейку.

Движение модели отображается пошагово.

В качестве управляющих параметров задаются:

1) временные характеристики контрагентов:

а) время в шагах, которое они могут продолжать деятельность на одной и той же ячейке с использованием первоначального ресурса;

б) время деятельности с использованием отходов другого контрагента;

в) время восстановления ресурса после того, как другой контрагент покинет клетку;

2) начальное распределение контрагентов по полю;

3) начальное распределение ресурсов по полю (в качестве такого ресурса могут выступать как первоначальный ресурс, так и отходы любого из контрагентов);

4) критерий сравнительной силы контрагентов.

Управляемыми параметрами выступают:

1) динамика доли клеток, занятых контрагентами за время эксперимента;

2) динамика доли клеток, занимаемых первоначальным ресурсом и отходами контрагентов;

3) форма соответствующих областей.

Когда одним из контрагентов выступает экосистема, это отражается на значениях входных параметров. Экосистема может поддерживать своё существование неопределённо долго, что можно задать в модели, присвоив сроку использования ресурса контрагентом-экосистемой значение, которое превышает продолжительность эксперимента. В таком случае клетки, занятые «отходами экосистемы» на поле появляться просто не будут, а параметры, связанные с ними (срок восстановления ресурсов после ухода контрагента-экосистемы и срок функционирования хозяйствующих субъектов на «отходах экосистемы»), теряют какую-либо значимость. В свою очередь фирмы способны беспрепятственно вытеснять экосистемы с занятых земель, если последние представляют для них интерес – что моделируется установлением соответствующего значения сравнительной силы контрагентов.

При конструировании модели мы решили учесть обязательные и желательные требования к экономическим моделям, сформулированные в работе Л.А. Чалдаевой и А.А. Килячкова [5. С. 2–7]. В эти требования входят: адекватность модели изучаемому процессу, внутренняя непротиворечивость, достаточность, простота и предсказательная сила. Первые четыре требования могут быть проверены путём логического анализа структуры модели и её тестирования в условных ситуациях – и такая проверка была проведена. Однако проверка предсказательной силы требует произвести верификацию – сопоставление результатов эксперимента с фактическими данными, отражающими динамику взаимодействия реальных экосистем и хозяйствующих субъектов. В данной работе мы хотели бы описать ход и результаты проведённой верификации.

Мы воспользовались методом ретроспективного анализа: произвели расчёт двух реальных ситуаций и сопоставили его результаты с данными международной статистики [8; 11]. Были проведены расчёты доли площади, занимаемой лесами и сельскохозяйственными землями на острове Гаити, в двух соседних государствах: Республике Гаити и Доминиканской Республике, в 1990–2011 гг. Эти государства расположены на одном и том же острове в Карибском море, однако ситуация с сохранностью лесов в них отличается радикально: если в Республике Гаити леса покрывают 3–4% территории страны, то в Доминиканской Республике – около трети [11]. Обезлесение в Республике Гаити объясняется историческими и социальными факторами, в первую очередь следующими [2. С. 453–493; 7; 9. С. 89–91, 291–293]:

- 1) более высокая плотность населения;
- 2) отсталая структура экономики, не предоставляющая необходимого количества рабочих мест за пределами аграрного сектора;
- 3) господство мелкого землевладения и продолжающееся дробление земельных участков;
- 4) использование древесного угля в качестве основного источника топлива;
- 5) пренебрежимо малая площадь охраняемых территорий (около 0,3% площади страны [11]);
- 6) неработающее природоохранное законодательство;
- 7) политическая нестабильность.

В экспериментах с моделью конкурентного взаимодействия мы учли только один из перечисленных факторов – площадь охраняемых территорий. Кроме того, мы приняли во внимание, что земли, расположенные в долинах рек, лучше подходят для земледелия, а участки, расположенные в горах – хуже. Оба эти фактора были введены в модель через установление значения показателя сравнительной силы контрагентов. Шаг модели был приравнен к 1 году, а поле модели – к общей площади соответствующей страны. Принятый способ хозяйствования и скорость восстановления лесов были заданы через временные характеристики контрагентов, причём значение срока, в течение которого фирмы используют участки, было приравнено к 3 годам (это время, в течение которого самые неудобные участки, расположенные в горных областях, полностью теряют плодородие [10. С. 228]), а значение срока восстановления плодородия на заброшенных участках было сопоставимым, но различалась в разных экспериментах. Начальное распределение ресурсов и контрагентов по полю соответствовало данным по Гаити и Доминиканской Республике на 1990 г.

Результаты проверки подтвердили предсказательную силу модели: если срок использования участков фирмами приравнивался к 3 годам, а период восстановления плодородия – к 2 годам, отклонение сглаженных расчётных значений площади сельскохозяйственных земель от данных статистики по обеим странам оказывалось в пределах 10%. Отклонение расчётных данных по площади лесов в Доминиканской Республике от фактических значений этого показателя также были менее 10%. Единственным показателем, где относительное отклонение результатов эксперимента от данных статистики оказалось значительным, была площадь лесов в Гаити. Однако этот показатель был крайне мал в абсолютном выражении: и фактические, расчётные значения составляли менее 4% от площади страны. Так что, на наш взгляд, все результаты показывают хорошо совпадение расчётных значений с данными статистики. Графики с изображением результатов экспериментов можно увидеть на рис. 1.

Этот эксперимент был далее использован для поиска ответов на два практических вопроса:

1. Какое соотношение временных параметров, описывающих деятельность хозяйствующего субъекта, позволя-

ет обеспечить сохранение достаточной доли лесов в площади страны?

2. Какова должна быть площадь охраняемых территорий, чтобы поддерживать площадь лесов на заданном уровне?

Мы исходили из предположения, что в Республике Гаити стоит задача увеличения площади лесов, а в Доминиканской Республике доля лесов, наоборот, может быть уменьшена, чтобы стимулировать экономическое развитие.

Первые две серии проведённых нами экспериментов отвечали на вопрос, можно ли при изменении срока использования участков и срока восстановления почв увеличить среднюю площадь лесов в Гаити. В качестве первоначальных условий были использованы карты начального распределения  $\Delta K$ , контрагентов и ресурсов, которые мы использовали при моделировании ситуации в Республике Гаити ранее. Регистрировалась динамика площади, занимаемой лесами при изменении срока использования участков (если срок восстановления плодородия фиксирован и равен 2 годам) и срока восстановления почв (если срок использования участков равен 3 годам).

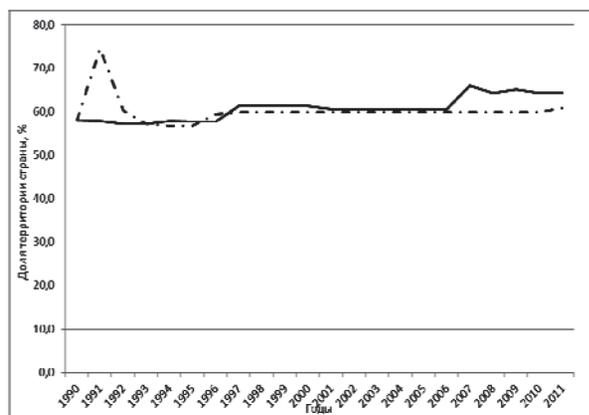
При изменении срока использования участков фирмами, мы использовали в качестве показателя доли леса в площади страны долю тех ячеек, где контрагент «лес» находился дольше срока восстановления плодородия почв (т. е. 2 лет), отражая, таким образом, тот факт, что для формирования лесного сообщества на заброшенных землях требуется некоторое время. В результате эксперимента мы выяснили, что, когда срок использования участков сокращается до 1 года, доля лесов начинает расти и быстро превышает 40% площади страны. Когда же срок использования участков составляет 2 года или более, никакого роста не происходит.

Когда в экспериментах срок использования участков принимался равным 3 годам, а срок, в течение которого земли остаются под паром и восстанавливают плодородие, варьировал, даже увеличение последнего до 3 или 4 лет не приводило к заметному росту площади лесов. Увеличение же срока восстановления почв до 5 лет приводило к полному исчезновению фирм в ходе эксперимента, что может трактоваться как недопустимое ухудшение условий хозяйственной деятельности.

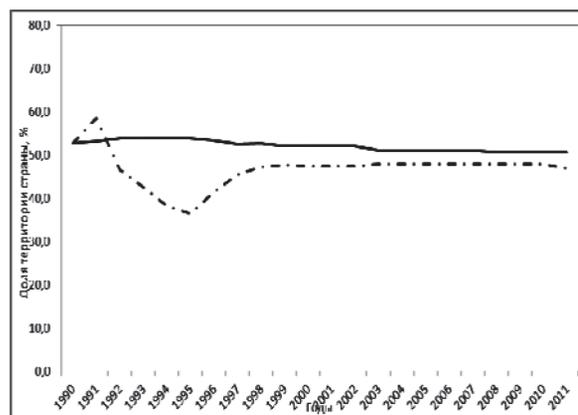
Графики с результатами двух описанных серий экспериментов приведены на рис. 2.

Таким образом, использование модели показывает, что продолжительность времени, в течение которого плодородие почв восстанавливается, не оказывает заметного влияния на долю лесов в Республике Гаити, тогда как сокращение срока использования участков до 1 года позволяет переломить тенденцию и привести к росту площади лесов до уровня, сопоставимого с наблюдаемым в соседней Доминиканской Республике. Поскольку модель является безразмерной, принципиальным является вывод об относительной скорости процессов, который должен звучать следующим образом: для существенного увеличения площади лесов в Гаити период использования участков должен относиться к сроку восстановления почв на них как 1 к 2.

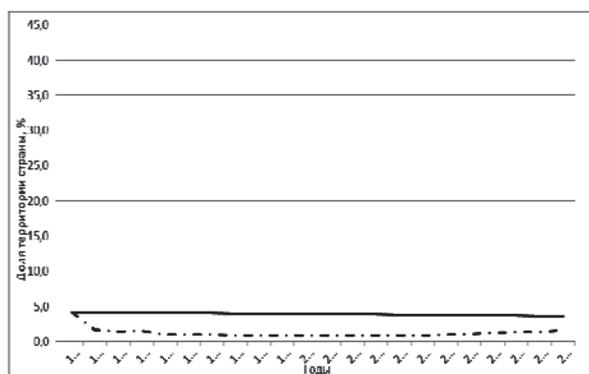
Ещё одна серия экспериментов имела цель выяснить, возможно ли сократить площадь заповедников в Доминиканской Республике, не вызывая чрезмерного снижения площади лесов. В настоящее время леса занимают более 40% территории этой страны, половина из которых находится под охраной. Рекомендация Четвёртого мирового конгресса по национальным паркам и охраняемым территориям (1992 г.) гласила, что к 2000 г. охраняемые территории следует довести до 10% от площади каждого биома [6. С. 1081]. Так что доля охраняемой территории в Доминиканской Республике выше, чем рекомендуется авторитетными международными институтами.



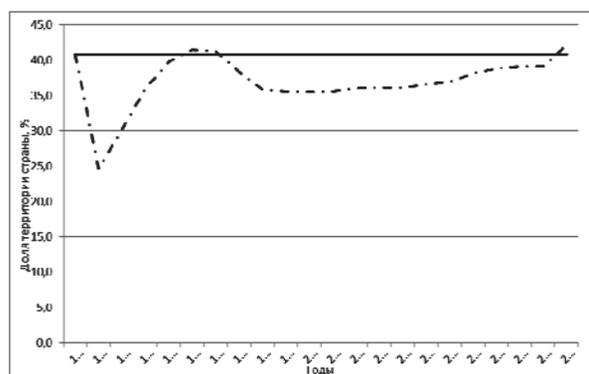
а)



б)

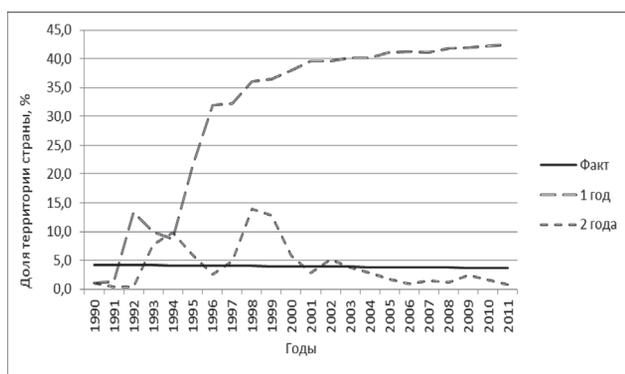


в)

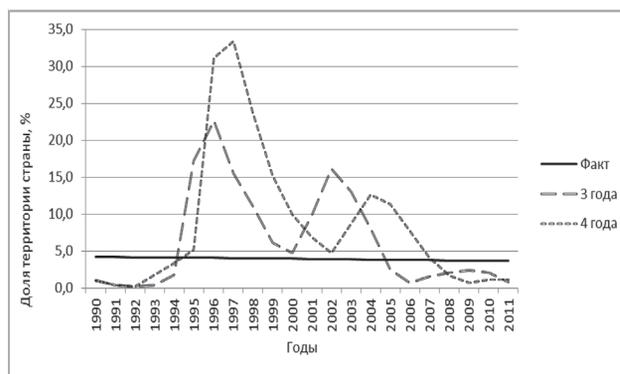


г)

**Рис. 1.** Результаты экспериментов по моделированию доли сельскохозяйственных земель и лесов при значениях срока использования участков в 3 года и периода восстановления плодородия почв в 2 года:  
 а) сельскохозяйственные земли в Республике Гаити, б) сельскохозяйственные земли в Доминиканской Республике,  
 в) леса в Республике Гаити, г) леса в Доминиканской Республике.  
 Сплошная линия – фактическая динамика, штрихпунктирная линия – результаты эксперимента



а)



б)

**Рис. 2.** Динамика площади лесов в Республике Гаити: а) при изменении срока использования участков фирмами; б) при изменении срока восстановления плодородия почв. Варьирующие значения управляющих параметров указаны в легенде. Сплошная линия отражает фактическую долю лесов в указанные годы

Мы взяли за основу эксперимент, который моделировал ситуацию в Доминиканской Республике, и сделали изменяемым параметром площадь заповедников, изображаемую на карте распределения сравнительной силы контрагентов. Были рассмотрены пять сценариев. В качестве крайних вариантов были взяты карты распределения сравнительной силы контрагентов, использованные для моделирования Доминиканской Республики (19,98% от площади карты) и Гаити (0,3% от площади карты). Кроме них были составлены три промежуточные карты, где заповедники занимали 5, 10 и 15% территории.

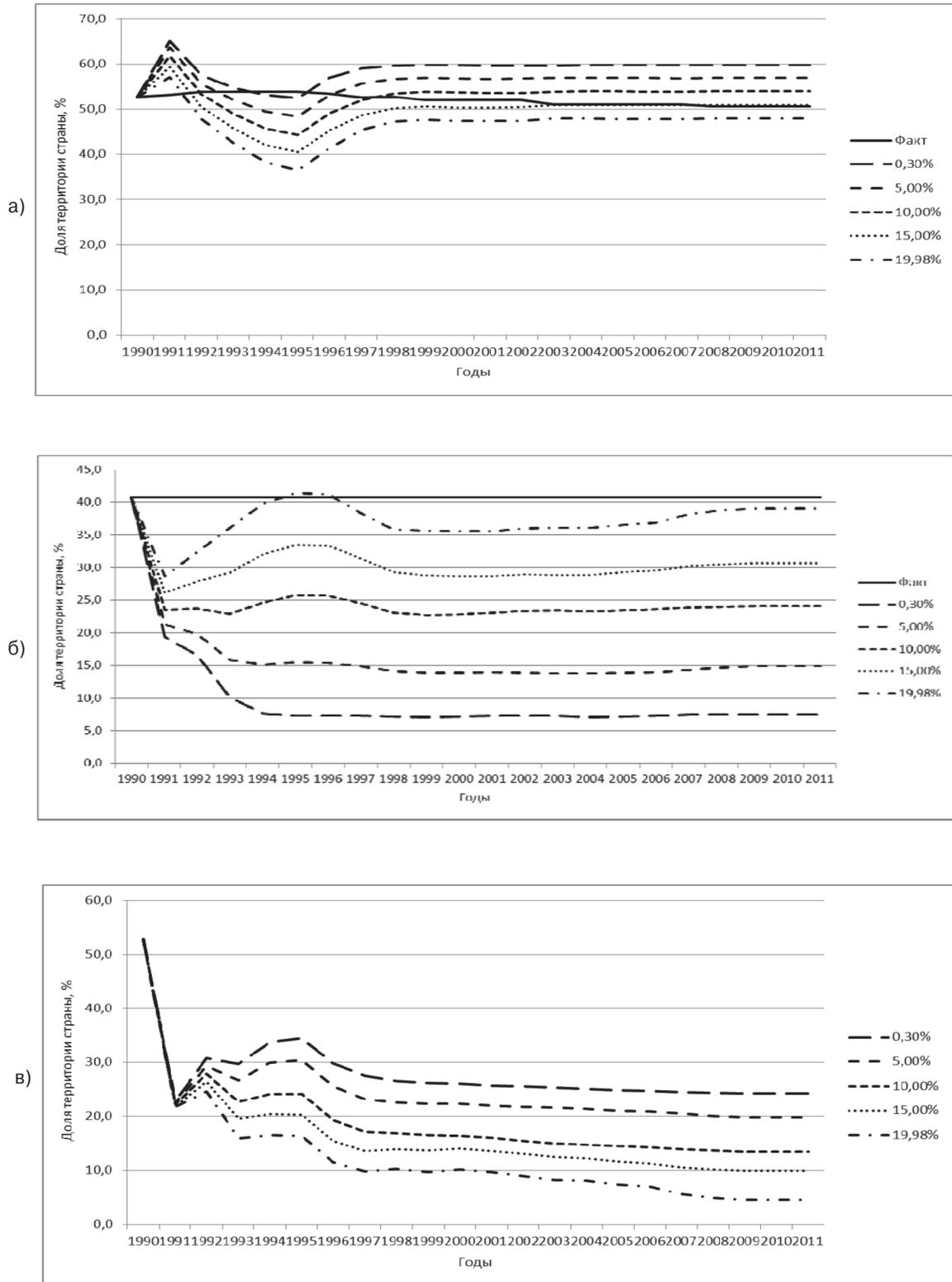
Результаты проведенных экспериментов (рис. 3) показывают, что уменьшение площади заповедников действительно приводит к росту доли сельскохозяйственных земель. Вместе с тем указанный результат достигается за счёт опережающего уничтожения лесов. Когда под охраной находятся 10% территории страны, доля лесов достигает 23–24%. Дальнейшее сокращение площади охраняемых территорий чревато слишком резким уменьшением площади лесов, что угрожает сохранению биоразнообразия и удовлетворению потребности населения, и ростом доли земель, лишившихся естественных экосистем и выпавших из сельскохозяйственного оборота.

В результате проведённых экспериментов были разработаны следующие предварительные рекомендации:

При соотношении фирм и лесов, соответствующих ситуации в Республике Гаити, можно увеличить долю лесов в площади страны до значений, обеспечивающих устойчивое воспроизводство и сохранение разнообразия лесных экосистем,

если период использования участков будет относиться к сроку восстановления почв на них как 1 к 2.

При соотношении фирм и лесов, соответствующих ситуации в Доминиканской Республике, для того, чтобы леса покрывали не менее 20% территории страны, охраняемые территории должны составлять около 10% её площади.



**Рис. 3.** Динамика: а) площади сельскохозяйственных земель; б) лесов; в) потери полезной площади при изменении доли заповедников в Доминиканской Республике. В легенде указана доля площади заповедников, принятая в различных сценариях

При трактовке экспериментов следует помнить, что в ходе работы был выявлен ряд недостатков предложенной модели. Так, в ней не отражены динамика внешнего спроса на сельскохозяйственную продукцию, ход и продолжительность восстановления вторичных лесов. Из проведённой работы можно сделать вывод о том, что использование моделей, рассматривающих в качестве действующих субъектов фирмы и экосистемы, не только принципиально возможно, но и позволяет моделировать практически значимые ситуации, а также даёт результаты, имеющие значение при разработке экономических решений и оценке эффективности природоохранных мероприятий.

### Источники

1. Борщёв А. От системной динамики и традиционного ИМ – к практическим агентным моделям: причины, технология, инструменты [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gpss.ru/paper/borshevarc.pdf>
2. Даймонд Дж. *Коллапс. Почему одни общества выживают, а другие умирают*. М.: АСТ: АСТ МОСКВА, 2008. 762 с.
3. Киячков Н.А. Модель конкурентного взаимодействия при использовании ограниченных ресурсов // *Финансы и кредит*. 2013. № 47 (575). С. 51–57.
4. Киячков Н.А. Применение модели конкурентного взаимодействия для оценки природоохранных мероприя-

тий при хозяйственном освоении территории // *Новые перспективы развития экономических наук: инновации и риски: 4 часть. XXII международная научно-практическая конференция для студентов, аспирантов и молодых учёных*, г. Москва 01.02.2014 г. Аналитический центр «Экономика и финансы». 2014. 128 с. С. 11–15.

5. Чалдаева Л.А., Киячков А.А. Модели экономических процессов: теоретические подходы и обоснования // *Финансы и кредит*. 2011. № 9 (441). С. 2–7.

6. Brooks T.M. et al. Coverage provided by the global protected-area system: is it enough? // *Bioscience*. 2004. Vol. 54 No. 12. С. 1081–1091.

7. CIA – The World Factbook. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/dr.html>

8. FAO Forestry country information [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fao.org/forestry/country/57479/en/dom/>

9. Haggerty R.A., ed. *Dominican Republic and Haiti: country studies*. Washington: GPO for the Library of Congress, 1989. 476 с.

10. Montgomery D.R. *Dirt: the erosion of civilizations*. Berkeley: University of California Press, 2007. 286 с.

11. The World Bank data by country [Электронный ресурс]. URL: <http://data.worldbank.org/country>

## MODEL OF COMPETITIVE INTERACTION OF TWO COUNTER-AGENTS AND LAND USE PROBLEM ON HAITI

KILYACHKOV Nikolay Anatolievich – post-graduate student of the Chair of Economics Moscow State Institute of International Relations (university) of MIR of Russia, Moscow.  
E-mail: [n.kilyachkov@qiwi.com](mailto:n.kilyachkov@qiwi.com)

**Abstract.** This work is dedicated to verification of the model of competitive interaction of two counter-agents applied to land use problem. The calculations of territory share occupied by forests and agricultural lands in Haiti and Dominican Republic in 1990-2011 were performed. The results of these calculations were then compared to actual statistical data. The work contains preliminary practical recommendations on environmental policy that would allow combining conservation of natural ecosystems and economic growth. A conclusion is made that the use of models, which regard firms and ecosystems as different agents, allows modeling situations of practical importance and assessing the effectiveness of environment conservation measures.

**Keywords:** simulation agent-based model, cellular automaton, model of competitive interaction of two counter-agents, land use, deforestation, environmental policy, Haiti, Dominican Republic.

**Требования к оформлению авторских материалов,  
подаваемых на публикацию в научный рецензируемый журнал «Экономические системы»**

1. Для размещения на страницах журнала принимаются ранее не опубликованные в других печатных или электронных изданиях авторские материалы – научные статьи, обзоры, рецензии, отзывы, соответствующие научной специальности 08.00.00 – экономические науки.

2. Все материалы следует представлять в редакцию в электронном виде: по электронной почте или непосредственно на электронном носителе (в этом случае необходимо передать их и в распечатанном виде). Адрес электронной почты редакции [office@dashkov.ru](mailto:office@dashkov.ru). Телефон для справок: 8-985-999-08-75.

3. Авторский материал в соответствии с требованиями ВАК должен содержать следующие элементы, расположенные в указанной последовательности:

1) название статьи;

2) сведения об авторе:

– фамилия, имя, отчество полностью;

– ученая степень, ученое звание, наименование и шифр научной специальности (по номенклатуре);

– аспиранты, докторанты, соискатели, преподаватели вузов указывают кафедру, учебное заведение; магистранты указывают направление подготовки;

– должность, место работы, город, страна;

– контактная информация: адрес электронной почты, телефон;

3) аннотация (не более 1000 знаков);

4) ключевые слова (6–10 слов);

5) текст статьи, содержание которой должно быть актуальным, обладать научной новизной и практической значимостью, иметь ссылки на работы авторитетных ученых и специалистов. Обязательна уникальность текста по системе «Антиплагиат» не ниже 80%. Минимальный объем для научной статьи – 6 страниц, максимальный – 24 страницы. Если объем статьи превышает 10 страниц, текст необходимо разбить на части: введение, тематические подзаголовки, заключение или выводы;

6) источники (библиографический список, в котором приводятся только источники, цитируемые автором в тексте или на которые он ссылается);

7) пункты 1–4 и 6, продублированные в романском алфавите (транслитерация и перевод на английский язык соответствующих данных).

4. Требования к оформлению статьи:

– текст статьи набирается в редакторе MS Word (версии не ниже 2007). Формат страницы А4; страницы пронумерованы и отформатированы: шрифт основного текста – *Times New Roman*, кегль 14, межстрочный интервал 1,5; поля: левое – 30 мм, правое – 15 мм, верхнее и нижнее – не менее 20 мм, выравнивание по ширине. Абзацный отступ (красная строка) – 1,25 см.

– статью сопровождает научный аппарат в виде ссылок на литературу, источники и конкретные данные (цифровые данные), содержащиеся в работах других авторов (в официальных источниках и статистических сборниках), и цитаты, которые оформляются в соответствии с требованиями SCOPUS. Формат SCOPUS предполагает постановку ссылок в самом тексте в квадратные скобки. Сноска оформляется в виде цифр, соответствующих порядковому номеру источника в библиографическом списке. Если ссылка дается на печатный источник, после номера источника указываются еще и страницы, на которые ссылается автор, например, [1. С. 112–124]. Если ссылка дается на несколько источников, то они приводятся через точку с запятой, например, [2. С. 37; 3. С. 118];

– пристатейный список источников (в том числе электронных) оформляется в порядке их упоминания в тексте. Библиографическое описание статьи в периодике, коллективных монографиях, сборниках по итогам конференций приводится с указанием конкретных страниц, на которых они размещены в соответствующих изданиях. Интернет-источники приводятся с полным указанием электронного адреса (URL) и даты обращения;

– если в тексте публикации более чем три слова подряд совпадают с текстом нормативного акта или другого официального документа, то они заключаются в кавычки, а после кавычек дается ссылка на источник;

– содержащиеся в тексте элементы графики: таблицы и рисунки – исполняются в черно-белом варианте; они нумеруются в порядке их упоминания в тексте, имеют название и указание на источник. Контуры графики не должны выходить за поля форматной страницы. Текст в них должен легко читаться, а детали четко различаться. Рисунки должны прилагаться к электронному варианту статьи отдельными файлами, выполнены в формате tif, 300 dpi (300 точек). Тексты, таблицы, рисунки не должны быть отсканированы!

Рукописи научных статей подлежат обязательному рецензированию.

В случае отклонения статьи редакция высылает автору соответствующее уведомление.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ № 1 – 2017**

Научный журнал

Подписано в печать 16.02.2017. Формат 60×90/1/8. Бумага офсетная № 1.

Печать цифровая. П.л. 15. Тираж 1000 экз. Заказ

Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»  
129347, Москва, Ярославское шоссе, д. 142, к. 732  
Тел.: 8 (495) 668-12-30, 8 (499) 183-93-23  
[office@dashkov.ru](mailto:office@dashkov.ru) — офис; <http://www.dashkov.ru>

Отпечатано: АО «Т8 Издательские Технологии»  
109316, Москва, Волгоградский проспект, дом 42, корпус 5  
Тел.: 8 (499) 322-38-30