СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ

Международная научно-практическая конференция

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Всероссийская научно-методическая конференция

Материалы конференции 4 декабря 2019 года
ЯрГУ им. П. Г. Демидова

Ярославль
Филигрань
2020

УДК 330(063) + 378:33(063)
ББК 65.0-5я431 + 65р я431
С56

Печатается в соответствии с решением оргкомитета
Международной научно-практической конференции,
Всероссийской научно-методической конференции

Редакционная коллегия:
Л. Б. Парфенова,
декан экономического факультета ЯрГУ им. П. Г. Демидова,
доктор экономических наук, профессор,
А. А. Кострова,
кандидат экономических наук, доцент

С56 **Современная экономическая наука: теоретический и практический потенциал. Инновационное развитие современного экономического образования** : материалы конференции 4 декабря 2019 года, ЯрГУ им. П. Г. Демидова. – Ярославль : Филигрань, 2020. – 544 с. – (Международная научно-практическая конференция, Всероссийская научно-методическая конференция).

ISBN 978-5-6043691-9-7

Сборник включает статьи участников Международной научно-практической конференции и Всероссийской научно-методической конференции, организованных экономическим факультетом Ярославского государственного университета им. П. Г. Демидова и проведенных 04.12.2019 г. В публикуемых статьях затронуты стратегические проблемы состояния и перспективы развития науки и высшего экономического образования в России.

Статьи печатаются в авторской редакции.

УДК 330(063) + 378:33(063)
ББК 65.0-5я431 + 65р я431

© ЯрГУ, 2020
© Филигрань, 2020

ISBN 978-5-6043691-9-7

Содержание

МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ»

Секция «Современные проблемы управления предприятиями и организациями»

Абакумова Ю. А., Воробьев Е. Б. Кластерные проекты Ярославской области как элемент устойчивого развития региона 9
Андреев В. Е. Кластеризация региональной экономики как фактор повышения ее инвестиционной привлекательности 14
Беркович М. И., Антипина Н. И. Особенности реализации российских ГЧП-проектов: отраслевой и региональный аспекты 20
Бойко Г. А., Королева Г. А. Оценка влияния развития туристской отрасли на экономику региона 27
Брюханов Д. Ю., Воробьев Е. Б. Анализ создания и поддержания кластерных инициатив в промышленности в Ярославской области 38
Гринько О. И. Место и роль контент-маркетинга в системе маркетинговых коммуникаций 43
Долматович И. А., Головизнина О. А. Маркетинговый анализ потребностей мирового рынка продукции военного назначения 49
Дяковский П. Н. Цели и задачи социально-трудового мониторинга 55
Кекелева С. В. Векторы развития сельского хозяйства 59
Патрушева Е. Г., Лифанова Е. И. Контроль эффективности проектов в процессах их осуществления 63
Постула А. Новая роль преподавателя высшей школы в области управления 69
Прохоров А. П. Муниципальный сектор экономики Ярославля, его проблемы и перспективы на ближайшие годы 77
Рудая И. Л. Логистика трансграничной электронной торговли в России ... 83

Секция «Цифровые технологии в финансах: современное состояние и возможности»

Пинкертон В., Парфенова Л. Б. Искусственный интеллект: инновации в сфере финансов 94
Пинкертон В., Пинкертон Д. Будущее банковской информации 103

Вахрушев Д. С. Краудлендинг как новая форма развития кредитных отношений в цифровой экономике 108
Векшин А. С., Векшина О. И. Особенности оценки бизнеса в процедуре финансового оздоровления 113
Волков А. Ю. Методические проблемы регулирования финансового контроля 119
Гордиенко М. С. Типы научной рациональности в исследовании фискальных неналоговых платежей РФ 124
Кальсин А. Е. Основные этапы становления налоговых органов России ... 130
Кирсанов И. А. Роль теории поведенческих финансов в повышении финансовой грамотности домашних хозяйств 144
Королёва Г. А., Волков И. Е. Роль кредитных карт в повышении закредитованности населения 147
Мальков Д. Г. Контрактная система: тенденции и направления развития 152
Мокеева Н. Н. Риск ликвидности и его влияние на фондирование кредитных организаций в России 158
Назарова Л. Н. Об использовании цифровых технологий в деятельности коммерческих банков и финансовых институтов 165
Пугачев А. А., Кожумяченко О. М., Бузинов И. А. Цифровые технологии во внутреннем аудите коммерческого банка и необходимые компетенции специалистов финансового профиля 170
Пугачев А. А., Парфенова Л. Б., Подвезько А. Взаимосвязь налоговой конкуренции и налоговой конкурентноспособности государств 176
Саввина О. В., Караков В. А. Финансовые технологии в развитии бизнеса 182
Тюрина Т. Э., Грубина Е. В. Классификационные характеристики современных банковских рейтингов 187
Тюрина Т. Э., Сметанина А. В. Влияние деятельности иностранных банков в формировании инвестиционных ресурсов национальной экономики 195
Тюрина Т. Э., Смирнова А. А. Проблемные вопросы установления кадастровой стоимости недвижимого имущества физических лиц 202

Секция «Новые явления в мировой экономике в условиях цифровой трансформации»

Блинова Т. С. Цифровая трансформация капиталистического способа производства 207
Гаврильева С. А., Рац Г. И. Перспективня роль новой экономики Якутии ... 213
Завьялов Ф. Н. Использование VAR-анализа для выявления влияния колебаний валютных курсов доллара и евро на покупательную способность рубля 218

Зацарная Н. А. Критерии определения влияния экологических факторов на уровень жизни и налоговые инструменты управления ими 225
Зеткина О. В., Зеткина А. И. Подходы к моделированию бизнес-процессов: теория и практика 231
Зеткина О. В., Волин А. Ю. Результаты политики импортозамещения в российской фармацевтической отрасли 236
Каплина О. В., Защепенкова А. Д. Проблемы участия России в международной торговле молоком и молочной продукцией и пути их решения 241
Карачев И. А., Комиссарова Д. А., Рыбакова В. С. Проблемы исследования сущности международной производственной кооперации в научной литературе 247
Колдеева Е. В., Переломова И. Г. Роль международных экономических организаций в сокращении трансакционных издержек 252
Королева Г. А., Титов А. В. О роли иностранных инвестиций в развитии экономики страны 258
Попова О. В. Проблемы и перспективы сокращения бедности в республике Саха (Якутия) 264
Родина Г. А. Трансформация денег из средства в цель развития хозяйства как маркер современной финансиализации 271
Сапир Е. В., Карачев И. А. Кооперационная сеть ЕАЭС: теоретическое понимание и задачи построения 276
Смирнов А. В., Смирнова Т. А. Проблема экономического роста в России – гносеологическая проблема 282
Толкаченко Г. Л., Царёва Н. Е. О формировании научно-теоретического подхода к понятию рациональной структуры капитала организации 288
Фенин К. В. Парадигмы территориальной экономической динамики 296
Хоминич И. П., Алеканов А. С. Современные направления развития фармацевтического рынка России в контексте мировых тенденций в фарминдустрии 302

Секция «Современные проблемы учета, анализа и аудита»

Векшина О. И., Векшин А. С. Проблемы анализа финансового состояния должника-гражданина 307
Вовненко Г. И. Анализ частных и общественных выгод/затрат от реализации различных форм шеринговой экономики 311
Гайдук В. В., Толкаченко Г. Л. Применение метода процессного анализа деятельности предприятия для оценки эффективности внедрения программных продуктов 319

Кострова А. А. Анализ конкурентоспособности организации во внутренней среде 325
Курочкина И. П., Маматова Л. А.,Пушкова Е. Н. Затратная и результативная модели финансирования бюджетного учреждения: достоинства и недостатки 329
Мотолянец М. В. К вопросу о составе информационной базы судебно-бухгалтерской экспертизы затрат на оказание услуг железнодорожных пригородных пассажирских компаний 335
Новикова Т. Ю. Методические подходы к проведению кадрового аудита 342
Хромых Н. А. Роль оборотных активов в определении вероятности банкротства 347

Секция «Современные технологии государственного и муниципального управления»

Беркович М. И., Краснухина О. К. Сравнительный анализ инвестиционного потенциала региона и возможности его повышения (на примере Костромской области) 351
Беркович М. И., Краснухина О. К. Анализ государственного долга Костромской области и разработка рекомендаций по его снижению 358
Гапонова С. Н., Винокурова И. В. Новые точки роста, влияющие на характер экономического развития России 364
Зуева С. В. Стратегические инициативы на муниципальном уровне: реальность и перспективы в контексте финансовых и кадровых возможностей 369
Кальсин А. Е. Место и роль бюджетных организаций в социальной рыночной экономике 375
Кузьмин И. Г. Проблемы и перспективы развития программно-целевого метода формирования и исполнения бюджетов в РФ 379
Райхлина А. В. Опыт реализации национальных проектов на территории Ярославской области 385
Родионов Е. В., Кильдюшевский М. В. Приоритетные направления налоговой политики Воронежской области 391
Тихомирова Е. В., Королева Г. А., Тихомирова Е. А. Проблемы пенсионного обеспечения в РФ 395
Цуркан М. В. Методический подход к оценке эффективности проектов партисипаторного бюджетирования 400
Чиркун С. И., Кокорина А. А. Проблемные аспекты управления финансами казенного учреждения в условиях централизации бюджетного учета и отчетности 407

ВСЕРОССИЙСКАЯ НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ»

Абакумова Ю. А. Сравнительный анализ образовательных стандартов ФГОС3+ и ФГОС3++ по направлению «менеджмент» (бакалавриат) 411
Беденко Н. Н., Мичкова О. А., Мамитова И. Е. Концепция «work based learning» в системе управленческо-экономического образования 416
Блинова Т. С. ВКР и метаструктура компетенций выпускников 421
Брюханов Д. Ю., Воробьев Е. Б. Современные технологии проектного менеджмента: методические аспекты 427
Вахрушев Д. С. Дискуссионные вопросы денежно-кредитной политики Банка России: методические аспекты 430
Векшин А. С., Векшина О. И. Методические аспекты подготовки по программе повышения квалификации «менеджмент: антикризисный менеджмент организации»: компетенции, фонд оценочных средств 436
Векшин А. С., Векшина О. И. Применение аналитических методов в подготовке студентов по направлению «Государственное муниципальное управление» 441
Вовненко Г. И. Заочная форма высшего экономического образования: основные проблемы и возможные пути их решения 445
Долматович И. А., Головизнина О. А. Методический подход к преподаванию раздела «инициация проекта» дисциплины «управление проектами» (на примере маркетингового проекта) 451
Завьялов Ф. Н. О повышении уровня статистических знаний магистров ... 457
Зеткина О. В., Зеткина А. И. Инновационные методы преподавания дисциплины «Экономика» для студентов неэкономических профилей 463
Каплина О. В. Совершенствование некоторых форм учебной работы с бакалаврами профиля «мировая экономика и международный бизнес» 468
Каплина О. В., Коновалова Г. Г. Опыт организации практики бакалавров второго курса профиля «Мировая экономика и международный бизнес» 474
Кекелева С. В. Электронные ресурсы в современном образовательном пространстве 480
Колдеева Е. В., Переломова И. Г. Особенности преподавания теоретических экономических дисциплин в бакалавриате и магистратуре 483
Королева Г. А., Бойко Г. А. Непрерывное профессиональное образование в контексте потребностей регионального рынка труда 489

Курочкина И. П., Маматова Л. А., Кузьмина-Мерлино И., Шувалова Е. Б. Нейросетевое моделирование как инструмент современной учебной среды в высшей школе 493
Лифанова Е. И., Кострова А. А. Необходимость интеграции проблематики КСО в образовательные программы 497
Мотолянец М. В. О необходимости совершенствования методов профориентационной работы высшего учебного заведения по экономическим направлениям и специальностям в современных условиях 500
Назарова Л. Н. О средствах оценки уровня сформированности компетенций при подготовке бакалавров и магистров финансового профиля 505
Новикова Т. Ю. Вопросы внедрения федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования 3++ 508
Парфенова Л. Б., Тюрина Т. Э. Переход к ФГОС 3++ в контексте профессиональных стандартов 512
Позднякова М. В. Практикоориентированный подход в преподавании финансовых дисциплин 519
Райхлина А. В. Развитие научно-исследовательской и инновационной деятельности студентов: современные возможности инфраструктуры 521
Рудая И. Л. Компьютерное имитационное моделирование управления предприятием в обучении экономике и менеджменту 525
Тихомирова Е. В. Использование ролевых игр при преподавании экономических дисциплин 531
Тростин А. С. Формирование компетенций анализа данных в современном экономическом образовании 535
Тугушева Р. Р. Диссонанс рынка образовательных услуг и рынка труда: региональный аспект 538

МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ»

Секция «Современные проблемы управления предприятиями и организациями»

УДК 330.15

Ю. А. Абакумова, Е. Б. Воробьев

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
uliya-22011977@yandex.ru
zhenvo@yandex.ru

Кластерные проекты Ярославской области как элемент устойчивого развития региона

Аннотация: в статье рассматривается содержание концепции устойчивого развития как системы перехода к социальному благополучию, экологической безопасности и экономической эффективности общества. Отражены особенности перехода на всех уровнях управления, при этом обосновывается необходимость развития и поддержки кластерных инициатив на региональном уровне. Также проанализированы возможности создания различных кластеров промышленности как возможности перехода к устойчивому развитию.

Ключевые слова: устойчивое развитие, концепция, переход к устойчивому развитию, уровни управления, кластер, кластерная политика.

Yu. A. Abakumova, E. B. Vorobev

P. G. Demidov Yaroslavl State University

Cluster projects of Yaroslavl region as an element of sustainable development of the region

Abstract: the article considers the content of the concept of sustainable development as a system of transition to social well-being, environmental safety and economic efficiency of society. The features of the transition are reflected at all levels of management, and the need for the development and support of cluster initiatives

© Абакумова Ю. А., Воробьев Е. Б., 2019

at the regional level is justified. The possibilities of creating various clusters of industry are also analyzed as a possibility of transition to sustainable development.

Keywords: sustainable development, concept, transition to sustainable development, management levels, cluster, cluster policy

В России вслед за развитыми странами активно обсуждается концепция перехода страны к устойчивому развитию. При этом оно чаще всего рассматривается как значимые социально-технические переходы, отражающие радикальные изменения в отраслях промышленности и вызывающие изменение технологий, модернизацию государственного управления, маркетинговой деятельности и пр.

Содержание концепции устойчивого развития стало активно дискутироваться в науке и обществе в связи с деятельностью Римского клуба (А. Печчеи, Д. Медоуз и др.) в начале 1970-х гг., в частности, в исследовании последней о пределах роста мировой экономики и переходу от количественного роста к качественному. Поэтому за основу анализа были взяты следующие проблемы:

– экономическая эффектность и управление ею;

– социальное развитие и проблема справедливости;

– возобновляемые и не возобновляемые экологические ресурсы.

При анализе переходов к устойчивому развитию выделяют несколько «волн», одна – это неприятие и противодействие, вторая – игнорирования и соответствия и третья включает фазы стратегической проактивности и устойчивого развития.

Говоря о концепциях перехода к устойчивому развитию, в России на сегодняшний день наибольшее распространение получила идея о многоуровневой системе перехода. В начале анализируется микроуровень, отражающий использование технологий и инноваций и их взаимодействие. Мезоуровень – это применение специальных методов и формирование системы развития технологий и внедрения инноваций. На макроуровне происходит радикальные (драйверные) изменения, например, предпочтений потребителей, климата, демографические и другие.

Управление устойчивым развитием рассматривается сегодня на трех уровнях. Первый – это глобальный уровень, где обосновывается определяющая роль деятельности институтов по экологически безопасному, социально справедливому и сбалансированному развитию. Второй – национальный, где определяющее значение имеет реализация политики, включающей долгосрочный экономический рост, справедливое распределение доходов, обеспечение потребностей населения в медицине, сохранение природного богатства. Третий – это региональный уровень, на которое устойчивое раз-

видение, а также в сокращении бедности, преодолении безработицы, преодоление бедности, увеличение занятости, безопасность жителей городов, управление территориальным развитием и некоторые другие.

Одним из направлений регионального устойчивого развития, на наш взгляд, выступают кластерные инициативы. В течение ряда лет развитие кластерной политики началось осуществляться по стандартам передовых зарубежных практик кластерного развития, а также в соответствии с действующим курсом, определенным документами стратегического планирования в сфере управленческого образования. При этом, кластерный курс, подходы и уклады регионального управления на формирование в Ярославской области кластерных структур, прежде всего предполагал развитие кластеров на базе исторически сложившихся отраслей экономики региона.

В части, касающейся создания в регионе кластера в сфере текстильной отрасли сформулированы особенности программы повышенной квалификации «менеджмент субъектов (Ивановская область) Именно в Ивановской области в 2006 году первыми появляются планы по формированию Текстильного кластера. Рассматривая возможности присоединения предприятий Ярославской области к промышленному кластеру Ивановской области, Правительство Ярославской области в 2007 году не управление инициативой создания на территории Ивановской и Ярославской областей региональных кластеров текстильной промышленности. Данная инициатива была поддержана коллегами из соседствующего субъекта. В сложившихся условиях органы государственной власти Ярославской области в сфере промышленной политики взяли курс на формирование (наиболее маркетингового текстильного кластера на базе трех групповых предприятий-производителей текстильных изделий.

Перспективным направлением развития данных предприятий может быть их дальнейшее как производителя промежуточной продукции в многоотраслевых промышленных кластерах Ярославской области или соседствующем пространстве продукция используется в машиностроении, фармацевтической, медицинской и других отраслях промышленности.

Еще одним промышленным кластером, по задумке разработчиков концепции кластерной политики Правительства области, должен был стать кластер нефтепереработки, объединяющий между собой ОАО «Славнефть-Ярославнефтеоргсинтез», ОАО «Ярославский нефтеперерабатывающий завод», ОАО «Ярославский нефтемаслозавод», ОАО «Ярославский нефтемаслозавод», ОАО «Ярославский нефтемаслозав

отраслевой центр организации работ», а также льносеющие хозяйства и заводы области.

Однако некоторые потенциальные участники данного кластера в настоящее время прекратили свое существование и были ликвидированы. Например, ООО «Льнокомбинат «Тульма», ранее располагавшийся в г. Тутаев Ярославской области, был ликвидирован в феврале 2014 года.

При сложившейся ситуации в сфере льнопереработки можно констатировать неустойчивое положение предприятий отрасли и нецелесообразность формирования промышленного кластера на базе оставшихся функционирующих предприятий. Препятствием на пути создания кластера также является количественная недостаточность предприятий участников, которых по требованиям Министерства промышленности и торговли Российской Федерации должно быть не менее десяти. Вовлечение предприятий легкой промышленности возможно только путем их интеграции в многоотраслевые кластеры, в частности, в комбинировании в первую очередь с машиностроением (например, оборудование для производства в легкой промышленности).

Следует отметить, что при этом особенностью лакокрасочной промышленности региона, в отличие от других центров лакокрасочной промышленности (Санкт-Петербург, Москва, Тамбов, Ростов-на-Дону) является ее ориентация на промышленные рынки.

Вхождение предприятий в состав промышленного кластера возможно только путем создания многоотраслевого кластера с обязательным наличием крупнейших машиностроительных и судостроительных предприятий региона, поскольку индустриальные лакокрасочные материалы активно используются для окрашивания двигателей, комплектующих и судов.

Еще одним направлением кластерного развития является возможность создания в регионе кластера специальной техники (дорожной, коммунальной, строительной). К производителям специальной техники относятся: АО «Раскат» (дорожные катки), ЗАО «Производственная компания «Ярославич» (сельскохозяйственная техника), ООО «Завод Дорожных машин» (коммунальная техника), АО «Русская механика» (снегоходы). На наш взгляд, данная идея может быть реализована только путем включения в состав кластера поставщиков комплектующих для производства представленных видов специальной техники. При этом критерием включения контрагентов в состав промышленного кластера должен выступать уровень кооперации, рассчитываемый в данном случае как отношение объемов отгружаемой продукции участнику (участникам) кластера к общему объему отгружаемой продукции.

Таким образом, производители специальной техники в данном кластере могут выступать предприятиями, осуществляющими конечный выпуск

Кронштейн Н.Г., Продукция Л.А., Кузнецова М.И., Шадрина Е.Б. необходимость создания кластерных структур в АПК 494
Лифанова Е.Н., Соболева А.В. Инновационно-инвестиционный кластер как основа развития региональной экономики 498
Мотрошилова Л.В. Основные этапы развития автомобильной промышленности Ярославской области 501
Нахратов И.С. Организационно-экономические аспекты формирования кластера в сырном подкомплексе 506
Новикова О.О., Ваганова Е.Г. Перспективы развития сырного кластера в Ярославской области 509
Пономарева Т.Г. Кластерный подход к развитию картофелеводства в Ярославской области 513
Сидорова А.В. Кластерная политика как инструмент повышения конкурентоспособности региональной экономики 520
Трошина Т.Л. Кластерный подход к развитию туристско-рекреационного комплекса региона 522
Турышев А.Ю. Кластеризация как инструмент повышения конкурентоспособности региональной экономики 526
Тюкавкина Е.В. Инновационный кластер как основа развития региональной экономики 532
Турышев А.Ю., Дмитриева Т.Ю. Кластеризация как инструмент повышения конкурентоспособности региональной экономики 536
Турышев А.Ю., Дмитриева Т.Ю. Кластеризация как инструмент повышения конкурентоспособности региональной экономики 539

(напорно-всасывающие шланги), ОАО «Ярсельхозмонтажпроект» (резервуары).

Таким образом, целесообразно предложить формирование кластерных структур в рамках модели, подразумевающей вхождение в кластер одного или нескольких крупных предприятий и малых и средних предприятий, производящих продукцию преимущественно для нужд крупных участников, а тенденциями последних лет в экономике региона являются развитие инициатив по созданию кластеров в агропромышленном комплексе: сырного и картофельного кластеров.

УДК 338.24

В. Е. Андреев

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова
andreyevve@mail.ru

Кластеризация региональной экономики как фактор повышения ее инвестиционной привлекательности

Аннотация: в статье рассматриваются теоретические подходы к определению инвестиционной привлекательности, влияние кластерной политики на инвестиционный климат в регионе, показана их взаимосвязь в различных методиках. Также, дается краткий анализ реализации кластерной политики в Ярославской области, рекомендации по ее совершенствованию.

*Ключевые слов*а: кластер, кластерная политика, региональная экономика, инвестиционная привлекательность региона, маркетинг территорий.

V. E. Andreyev

P. G. Demidov Yaroslavl State University

Clustering of the regional economy as a factor of increasing its investment attractiveness

Abstract: the article discusses the theoretical approaches to determining investment attractiveness, the impact of cluster policy on the investment climate in the region, shows their relationship in different methods. Also, a brief analysis of the implementation of cluster policy in the Yaroslavl region, recommendations for its improvement.

Keywords: cluster, cluster policy, regional economy, investment attractiveness of the region, territorial marketing.

На сегодняшний день концепция развития инновационных отраслевых кластеров используется как ключевой элемент стратегий экономического развития многих регионов и стран. Так, в частности, полностью кластеризированы датская, финская, норвежская и шведская промышленность. Успешно функционируют отдельные кластеры в Германии (химия и машиностроение), во Франции (производство продуктов питания, косметики), в Сингапуре (нефтехимия), в Японии (автомобилестроение, электроника) и в целом ряд других стран мира. Территориальные кластеры на основе свободных экономических зон в Китае стали локомотивами экономического развития страны, главным образом, за счет высокой инвестиционной привлекательности [1].

© Андреев В. Е., 2019

Анализ существующих подходов и методик позволяет выделить три основных подхода к оценке инвестиционной привлекательности региона:

1. Выявление основополагающих факторов, наличие которых однозначно определяет инвестиционную привлекательность региона (имидж региона).

2. Учет нескольких факторов, которые, с точки зрения своего влияния на инвестиционную привлекательность региона, считаются равноправными, при этом каждый фактор определяется конкретным набором показателей (политические, финансовые факторы и т. д.).

3. Анализ широкого набора факторов, которые влияют на инвестиционную привлекательность как агрегированный показатель инвестиционного потенциала и риска (ресурсно-сырьевой потенциал, экономический риск).

Одной из наиболее известных является методика оценки инвестиционной привлекательности регионов России компании «РАЭКС – аналитика», которая базируется на третьем подходе и анализирует регионы РФ сквозь призму инвестиционного потенциала и инвестиционного риска, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Методика оценки инвестиционной привлекательности регионов России компании «РАЭКС-аналитика» [2]

Инвестиционный потенциал	***Инвестиционный риск***
Природно-ресурсный потенциал	Экономический риск
Трудовой потенциал	Социальный риск
Производственный потенциал	Финансовый риск
Потребительский потенциал	Управленческий риск
Инфраструктурный потенциал	Экологический риск
Инновационный потенциал	Криминальный риск
Институциональный потенциал	
Финансовый потенциал	
Туристический потенциал	

В отношении данной методики роль кластеров заключается в следующем:

1. Наличие кластера способствует повышению трудового потенциала региона, так как в рамках кластера выстроена система подготовки кадров, ориентированная на работодателя.

2. Объемы производства предприятий, включенных в промышленный кластер, возрастают за счет создания конкурентной среды и сети предприятий поддерживающих отраслей, что способствует повышению производственного потенциала региона и снижению экономического риска.

3. Наличие кластера значительно повышает инновационный потенциал региона благодаря трансферу технологий и знаний.

4. Кластер как географическая концентрация предприятий родственных отраслей значительно снижает издержки на транспорт, научные исследования, то есть способствует значительному повышению финансового потенциала региона и снижению финансового риска.

5. Кроме того, наличие кластера практически сводит на нет управленческий риск, так как формирование и поддержка кластеров реализуется с инициативы государства, поэтому присутствует как финансовая поддержка через различные целевые программы, льготы, а также поддержка через создание соответствующих структур, отвечающих за развитие кластеров [2].

Инвестиционная привлекательность региона определяется в рейтинге Национального рейтингового агентства (НРА) как совокупность факторов, влияющих на целесообразность, эффективность и уровень рисков инвестиционных вложений на территории данного региона. Эти факторы являются активным фоном для всех инвестиционных проектов, реализуемых на территории региона, влияют на риск и доходность данных проектов. Инвестиционная привлекательность региона складывается из нескольких факторов, каждый из которых может быть оценен с помощью подбора для него прокси-переменных. В рейтинге НРА рассматриваются семь факторов региональной инвестиционной привлекательности:

1) Обеспеченность региона природными ресурсами и качество окружающей среды в регионе: наличие в регионе основных видов природных ресурсов (в том числе топливно-энергетических), уровень загрязнения окружающей среды, возможности очистки стоков и переработки отходов производства, энергоемкость региональной экономики.

2) Трудовые ресурсы региона: основные характеристики трудовых ресурсов региона, в том числе численность экономически активного населения, уровень занятости и безработицы, объем предложения квалифицированной рабочей силы, а также производительность труда.

3) Региональная инфраструктура: уровень развития и доступности как «жесткой», так и «мягкой» инфраструктуры. В понятие «жесткой» инфраструктуры включается транспортная, энергетическая, телекоммуникационная, жилищная инфраструктура. «Мягкая» инфраструктура включает в себя несколько составляющих, из которых с точки зрения инвестиционной привлекательности наибольшее значение имеет финансовая инфраструктура.

4) Внутренний рынок региона (потенциал регионального спроса): уровень развития внутреннего рынка региона (в том числе масштабы секторов розничной торговли и платных услуг), располагаемые доходы и покупательная способность населения региона.

5) Производственный потенциал региональной экономики: совокупные результаты и особенности экономической деятельности предприятий, уже работающих в регионе (объем и динамика производства, размер акти-

вов, их качество и эффективность их использования), отраслевая структура региональной экономики, уровень развития инновационных отраслей.

6) Институциональная среда и социально-политическая стабильность: экспертная оценка эффективности регионального законодательства, регулирующего взаимодействие власти и инвесторов, экспертная оценка благоприятности регионального налогового законодательства (наличие налоговых льгот и возможности их получения), уровень социальной и криминальной напряженности в регионе.

7) Финансовая устойчивость регионального бюджета и предприятий региона: состояние государственных финансов в регионе (сумма налоговых поступлений, сбалансированность бюджета, региональный государственный долг), а также оценка финансового положения предприятий региона (прибыльность (убыточность) фирм, состояние кредиторской и дебиторской задолженности организаций, наличие инвестиционных ресурсов).

Роль кластеризации экономики при оценке основных факторов в рамках данной методики представлена в таблице 2.

Таблица 2

Роль кластеризации экономики при оценке основных факторов инвестиционной привлекательности региона НРА [3]

Наименование фактора	***Роль кластеризации при оценке фактора***
Обеспеченность природными ресурсами	-
Трудовые ресурсы региона	Наличие кластера предполагает налаженную взаимосвязь между предприятиями и организациями и институтами образования в отношения поставки кадров, причем кадров, ориентированных на работодателя
Региональная инфраструктура	Сетевой эффект кластера, развитая логистика между элементами кластера
Внутренний рынок региона	Кластеризация региональной экономики делает внутренний рынок более конкурентоспособным
Производственный потенциал	Наличие кооперации, трансфера технологий, а также синергетического эффекта делают кластер более эффективным с точки зрения производственного потенциала
Институциональная среда	Создание условий для участников кластеров с точки зрения налогового законодательства
Финансовая устойчивость	Кластеризация экономики в регионе способствует снижению транспортных издержек, а также затрат на научные исследования и поиск и подготовку кадров.

Показатели, используемые в методике НРА для оценки факторов инвестиционной привлекательности региона, можно разделить на три группы:

1) Статистические показатели традиционно используются для оценки большинства факторов инвестиционной привлекательности регионов. Источником таких показателей являются официальные публикации статистических органов, а также федеральных органов власти. В методике НРА используются данные, предоставленные Росстатом, Банком России, Министерством финансов РФ, Министерством экономического развития РФ, Министерством связи и массовых коммуникаций РФ, Министерством природных ресурсов и экологии РФ, Генеральной прокуратурой РФ.

2) Опросы предпринимательского сообщества позволяют оценить показатели инвестиционной привлекательности, не измеряемые количественно. В методике НРА используются результаты опросов, проводимых Росстатом в рамках обследования инвестиционной активности организаций, а также другими организациями, в числе которых – Агентство стратегических инициатив и ведущие деловые ассоциации.

3) Экспертные оценки применяются при изучении факторов инвестиционной привлекательности региона, статистика по которым не ведется или не публикуется в открытом доступе. В методике НРА экспертные мнения используются для оценки ресурсного потенциала региона, качества институциональной среды и уровня социально-политической стабильности. Экспертные оценки выставляются аналитиками НРА и независимыми экспертами с помощью стандартизированной балльной шкалы.

Таким образом, явление кластера является продуктом эволюции экономической теории в отношении рационального размещения производства, начиная от штандортов и промышленных районов и заканчивая территориально-производственными комплексами. В сущности, кластер является, согласно М. Портеру, географически соседствующими взаимосвязанными компаниями и связанными с ними организациями, действующими в определенной сфере, характеризующимися общностью деятельности и взаимодополняющими друг друга. Но на сегодняшний существует множество подходов к определению данного понятия, характерным является уход от географической привязки в кластере во многих странах, создание межрегиональных и международных кластеров.

В отношении зарубежного опыта реализации кластерной политики следует отметить, что в каждой стране сложился собственный исторический опыт формирования и развития кластеров, тем не менее, можно выделить три модели по географическому принципу: североамериканскую, западноевропейскую и азиатскую. Североамериканская модель является наименее применимой в России в связи с тем, что для ее развития необходим высокий уровень развития малого бизнеса и конкуренции между малыми фирмами соответственно.

Что касается западноевропейской модели, рассмотренный опыт Финляндии актуален для части российских регионов, которые имеют выгодное экспортное расположение (центр, юг и северо-запад России). Для других регионов данная модель применима в части использования научного потенциала и развития системы образования для создания инновационной продукции. Азиатская модель, представленная Японией, в целом близка к финской модели. В России можно успешно использовать японский опыт фирм-лидеров и государственно-частного регулирования экономических процессов. Важно, чтобы каждый региональный кластер имел фирму, которая являлась бы основным инициатором развития и несла ответственность за эффективность выбранной стратегии. Также для России актуальна модель Китая, главную роль в которой играют ПЗИ или модель Южной Кореи с использованием лицензионных соглашений с целью заимствования технологий.

Кроме того, можно сделать вывод о том, что инвестиционная привлекательность региона является одним из важнейших показателей, учитываемых инвесторами при выборе территории для вложений. Инвестиционная привлекательность региона – интегральный показатель, формирующийся с учетом различных факторов (экономических, социальных, политических, природных, инфраструктурных и др.), характеризующих регион и его социально-экономическое положение, которые в совокупности отображают степень соответствия объекта инвестирования интересам инвесторов.

Основные меры поддержки кластерных инициатив в целом можно разделить на два крупных блока:

1. Финансовые инструменты (субсидии по линии Минпромторга и Минэкономразвития, а также поддержка через Центры кластерного развития за счет программы поддержки малого и среднего предпринимательства Минэкономразвития).

2. Нефинансовые меры поддержки (формирование институциональных основ поддержки кластеров, создание единого координирующего института кластерной политики, доработка и актуализация стратегий развития регионов, осуществление постоянного мониторинга деятельности как уже сформированных, признанных кластеров, так и потенциальных, аккумулирование информации на базе центра кластерной политики в регионе).

В отношении проблем и перспектив развития кластеров в Ярославской области, изучение существующих проблем, позволило сформулировать рекомендации по реализации кластерной политики в регионе:

– рекомендации в сфере нормативно-правового регулирования кластерной политики региона и деятельности кластеров (создание отдельной программы поддержки туристско-рекреационных кластеров на базе Министерства туризма РФ, смягчение требований к промышленным кластерам Минпромторга, законодательное закрепление термина «территориальный кластер»);

– рекомендации организационного характера (создание в Ярославской области Центра кластерного развития, создание специализированных организаций кластеров);

– рекомендации по развитию существующих и потенциальных кластеров Ярославской области (поиск новых инвесторов, укрепление связи участников кластеров и образовательных организаций, повышение коэффициента кооперации внутри кластеров).

Ссылки

1. Андреев В. Е. Проблемы кластеризации региональной экономики // Теория непосредственно общественного труда и продукта: история и современность. Материалы Межрегиональной научной конференции, посвященной 100-летию со дня рождения доктора экономических наук, профессора, заслуженного деятеля науки России А. И. Кащенко / отв. ред. Е. В. Сапир. – Ярославль : ЯрГУ им. П. Г. Демидова, 2016. – С. 160–169.

2. Агентство «РАЭКС-аналитика» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://raexpert.ru/ratings/regions/concept

3. Национальное Рейтинговое Агенство [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ra-national.ru/ru/ratings

УДК 330.341.1

М. И. Беркович

Костромской государственный университет,
ecdepart@kstu.edu.ru

Н. И. Антипина

Агентство инвестиций и развития предпринимательства Костромской области,
ni_antipina@mail.ru

Особенности реализации российских ГЧП-проектов: отраслевой и региональный аспекты

Аннотация: выявлены приоритетные формы реализации ГЧП-проектов в зависимости от вида деятельности. Установлена взаимосвязь между уровнем реализации ГЧП-проекта и его отраслевой специфики. Выявлены проблемы и специфика реализации ГЧП-проектов регионального и муниципального уровней (на примере Костромской области).

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инфраструктура, концессия, отрасль, регион, инвестиции.

© Беркович М. И., Антипина Н. И., 2019

M. I. Berkovich

Kostroma State University

N. I. Antipina

Kostroma Region Agency of Investment and Business Development

Peculiarities of implementation of russian PPP projects: sectoral and regional dimensions

Abstract: priority forms of PPP projects implementation depending on the type of activity are revealed. The relationship between the level of implementation of the PPP project and its industry specifics is established. The problems and specifics of the implementation of PPP projects at the regional and municipal levels (on the example of the Kostroma region) are revealed.

Keywords: public-private partnership (PPP), infrastructure, concession, industry, region, investments.

ГЧП позволяет, используя внебюджетные источники, строить объекты, в которых нуждается государство. В рамках этого экономического института, государство, запланировавшее построить определенное количество объектов «сегодня», может оплатить их строительство «завтра», если воспользуется ГЧП. Актуальность применения ГЧП связана с тем, что бюджетное финансирование сокращается, спрос на инфраструктуру неуклонно растет. Привлечение частных инвесторов позволяет реализовывать инфраструктурные проекты, исполняющие государственные функции, даже в условиях отсутствия бюджетных средств. Кроме того, наличие государственного партнера существенно повышает доверие потребителей, что является хорошей предпосылкой для успешного развития бизнеса.

Традиционно проекты ГЧП в России реализуются в трех отраслях – транспортной, социальной и коммунальной. Анализ ТОП-100 крупнейших планируемых инфраструктурных проектов в субъектах РФ с использованием механизмов ГЧП позволил выявить, что 42 проекта реализуются в транспортной сфере (41 проект – концессионное соглашение, 1 проект – соглашение о ГЧП/МЧП), 34 проекта – в социальной сфере (25 проектов – концессионное соглашение, 9 проектов – соглашение о ГЧП/ МЧП), 24 проекта – в коммунально-энергетической сфере (24 проекта – концессионное соглашение).

В общей совокупности российских ГЧП-проектов, наибольшее их количество выявлено в коммунальной сфере (2 429 или 84 % об общего числа). По всем отраслям (социальная, транспортная и коммунальная) лидируют концессионные соглашения как форма реализации ГЧП. В отраслевом аспекте наибольшее количество ГЧП-проектов социальной сферы относится к здравоохранению и санаторно-курортному лечению, транс-

портной сферы – к автодорожной инфраструктуре, коммунальной сферы – к теплоснабжению. Так, ГЧП-проекты социальной сферы менее маржинальные, чем проекты транспортной и коммунальной сферы, а их финансирование затруднено неоднородностью спроса, сложностью прогнозирования потребительского потока и оценки социального эффекта. Около 80 % проектов ГЧП в социальной сфере предусматривают окупаемость за счет прямого сбора платы с потребителей и осуществления иной коммерческой деятельности частного партнера. Проекты, в которых коммерческие риски разделены с публичным партнером, то есть государство гарантирует минимальную доходность, составляют порядка 10 % [1]. В целях привлечения внебюджетных инвестиций в государственное здравоохранение Минздрав предлагать отдавать концессии в здравоохранении без конкурса. Будет конвертация многочисленных договоров аренды в концессионные соглашения, лучше защищающие интересы инвесторов и государства [2].

Развитие транспортной инфраструктуры характеризуется устойчиво высоким спросом и капиталоемкостью. ГЧП-проекты коммунальной сферы отличает невысокая стоимость капитальных затрат и понятная схема возврата инвестиций с гарантированным спросом.

Таблица 1

Статистика заключенных концессионных соглашений в разрезе сфер и административного уровня власти*

Сферы	*Муниципальный уровень*	*Региональный уровень*	*Федеральный уровень*
Социальная	94	49	2
Транспортная	15	15	6
ИТ-инфраструктура	2	8	1
Коммунально-энергетическая	2 256	34	-
Благоустройство и сопутствующая инженерно-техническая инфраструктура	13	-	-
Сельско- и охотхозяйственная	1	-	
Общий итог	2 381	106	9

* Составлено по данным расчетов Национального центра ГЧП [3]

Из таблицы 1 видно, что наибольшее количество российских концессионных соглашений реализуется на муниципальном уровне, среди которых лидируют проекты в коммунально-энергетической сфере. На региональном уровне наибольшее количество таких проектов реализуется в социальной сфере, на федеральном уровне – в транспортной сфере.

Таблица 2

Распределение федеральных концессий по видам инфраструктуры (по стоимости, млрд руб.)

Стоимость проекта, млрд. руб.	*Всего*	*Коммунальная*	*Социальная*	*Транспортная*	*Энергетическая*	*Телекоммуникационная*	*Иное*
	1437,3	268,4	53,1	1029,7	6,4	64,6	15,1
Более 10	1175	126,4	0	**981,7**	0	51,9	15
От 1 до 10	181	93,6	37,7	38,6	4,7	6,3	0
До 1	81,3	48,4	15,4	9,4	1,7	6,4	0,1

Из таблицы 2 видно, что подавляющая доля федеральных концессий – у транспортной инфраструктуры. Последнее объяснимо капиталоемкостью проектов отрасли, иногда – кросстерриториальностью, а также пересечением интересов крупного бизнеса и государственных институтов.

В концессиях в транспортной сфере муниципалитеты участвуют редко. Это объясняется тем, что, как правило, они еще сильней ограничены в средствах, чем регионы, и не могут предоставить концессионеру капитальный грант, который необходим в большинстве таких проектов. Транспортные концессии на таком уровне чаще предполагают, например, строительство парковок и создание парковочных пространств, то есть могут относиться к городскому благоустройству.

Значение показателя «Уровень развития государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации» определяется на основе оценки значений составляющих его факторов: 1. Развитие институциональной среды субъекта РФ в сфере ГЧП; 2. Нормативно-правовое обеспечение сферы ГЧП в субъекте РФ; 3. Опыт реализации проектов ГЧП в субъекте РФ. Лидерами рейтинга регионов по уровню развития ГЧП 2018–2019 стали город Москва (90 %), город Санкт-Петербург (90 %), Московская область (90 %), Республика Башкортостан (90 %), Самарская область (90 %), Ханты-Мансийский автономный округ – Югра (90 %), Костромская область (27,8 %) заняла лишь 68 место [3].

Актуальной является проблема развития МЧП. Муниципальные районы во многих случаях не решаются на заключение соглашений с использованием механизмов МЧП. Подобная безынициативность свидетельствует о нехватке высококвалифицированных кадров, непонимания сущности и значения МЧП.

Следует также обратить внимание на неравномерность развития ГЧП в российских регионах. InfraONE проведено сравнение активности реги-

онов на концессионном рынке с уровнем развития их инфраструктуры и строительных мощностей в 2018 году (чем лучше в субъекте развита инфраструктура и шире рынок строительных компаний, тем чаще там применяют ГЧП). 5 регионов отнесены к категории «наиболее активные» (количество проектов в регионе более 10, регионы обладают не только опытом запуска концессий, но и большими бюджетными возможностями по сравнению с другими регионами), 10 – «активные» (6–10 проектов), 24 – «интересующиеся» (3–5 проектов). Так, в отличие от Санкт-Петербурга, где проекты ГЧП запускались еще по региональному законодательству в отсутствие федерального (аэропорт Пулково, Западный скоростной диаметр), у 21 региона (отнесены к категории – неактивные) вообще нет опыта в концессионной сфере (либо проекты предполагают вложения ниже 100 млн. руб., то есть относятся к наименее квалифицированному сегменту рынка), что связано с отсутствием средств в бюджетах и лоббистов в бизнес-среде). У 25 регионов (отнесены к категории – малоактивные) заключено пока по 1–2 концессии, что свидетельствует об отсутствии опыта реализации проектов в разных сферах, об ограниченных бюджетных возможностях [4], а также об отсутствии нужных компетенций у регионов. У большей части проектов, даже с многолетней историей проработки и обсуждения на уровне властей, не сформирован нужный пакет документов, объекты или земли не готовы к передаче из государственной собственности, не подготовлена финансовая модель либо бумаги составлены некачественно. Особенно часто эта ситуация встречается на региональном уровне. Появление качественных ГЧП-проектов сдерживают три основных ограничения: дефицит у регионов опыта работы с инструментами ГЧП, недостаток мотивации для организации посевной проектной стадии и средств на ее финансирование. Региональные власти должны нанять внешних экспертов или подготовить собственные кадры, что является затратным для бюджетов субъектов.

Часто крупные компании – в первую очередь градообразующие добывающие предприятия – вкладываются в развитие регионов и муниципалитетов, где расположены их производства. Как правило, это оформляется в виде программ социальной ответственности компаний, согласно которым они инвестируют в том числе в объекты инфраструктуры (см. подробнее [5]). Концессии для таких компаний – средство потратить деньги на развитие территории с возвратом инвестиций и не брать на баланс непрофильные активы. Использование инструментов концессий и ГЧП-проектов более выгодно для таких компаний, чем простое спонсорство [6, с. 84].

Костромская область отнесена к категории регионов «интересующиеся», которые реализуют первые проекты на локальном уровне, пробуют возможности и пока нарабатывают опыт. В Костромской области сформирована законодательная база, регулирующая использование меха-

низмов ГЧП, что позволяет снизить правовые риски и повысить привлекательность ГЧП проектов для частных инвесторов.

Создан инвестиционный фонд Костромской области, представляющий собой часть средств областного бюджета, подлежащая использованию в целях реализации на территории Костромской области инвестиционных проектов, осуществляемых на принципах государственно-частного партнерства [7].

Объем бюджетных ассигнований фонда, предусматриваемых на реализацию инвестиционного проекта, не должен превышать 10 % от стоимости проекта в соответствии с бизнес-планом. Стоимость инвестиционных проектов не менее 50 млн руб.

Согласно государственной программе «Экономическое развитие Костромской области на период до 2025 года», затраты на формирование и использование средств инвестиционного фонда Костромской области составляют с 2019 года – по 5 000 тыс. руб. в год. Планируется обеспечение объектами производственной инфраструктуры с заявленными параметрами за счет средств инвестиционного фонда не менее 1 инвестиционного проекта в год.

За счет средств инвестиционного фонда субсидии регионального бюджета получил городской округ город Волгореченск. В 2013 году построена котельная для реализации проекта ООО «Фромаджерия» и разработана проектно-сметная документация по реконструкции автомобильной дороги к производственной площадке ООО «НОВ Кострома». В базе данных о развитии ГЧП в субъектах РФ размещена информация по двум проектам, планируемым к реализации на территории Костромской области с применением ГЧП:

– создание индустриального парка «Волгореченский» Костромской области;

– строительство обхода города Костромы с мостом через реку Волга.

В Костромской области определен порядок взаимодействия исполнительных органов государственной власти при согласовании проектов концессионных соглашений в сфере ЖКХ. Участие третьей стороны позволит сделать процесс заключения подобных соглашений более прозрачным и поможет избежать возможных ошибок в оформлении документов. Профильные департаменты будут знакомиться с проектами концессионных соглашений до размещения конкурсной документации. После проведения торгов соглашения пройдут повторное согласование с исполнительными органами власти и правовым управлением администрации Костромской области на предмет соответствия ранее представленному проекту и только потом будут выноситься для рассмотрения на заседание администрации Костромской области. Ранее взаимоотношения сторон регулировались только федеральным законом о концессионных соглашениях [8].

Высокая изношенность сетей является причиной того, что сейчас на территории Костромской области реализуется 9 концессионных со-

глашений с общим объемом инвестиций в размере 1 млрд 421,9 млн руб. До конца 2019 г. планируется заключить еще три соглашения, объем инвестиций по которым составит 45,7 млн руб. За счет средств инвестора планируется модернизировать сети водоснабжения и водоотведения в Нерехте и Нерехтском районе, в поселке Красное-на-Волге и поселке Прибрежный Костромского района.

В Костромской области существует и негативный опыт реализации ГЧП-проектов, касающийся риска недобросовестности частного партнера. Около 300 работников МУП «Городские сети» обратились с открытым письмом к губернатору Костромской области с требованием не допустить передачи имущества предприятия в концессию ПАО «ТГК-2». Предыдущие соглашения с частными инвесторами, которым передавали теплосети, завершились неудачей (за последние годы сети уже трижды переходили из рук одних концессионеров к другим: сначала из ведения муниципалитета их передали в ООО «КТЭК», а затем – в ОАО «КОЭК», а потом возвращали в МУП). Причиной передачи объекта в концессию стало текущее состояние тепловых сетей, на восстановление которых более чем на 65 % труб в бюджете города не хватает средств. Срок концессионного соглашения – 20 лет, объем инвестиций – 1,147 млрд руб. При таком объеме инвестиций в ремонт сетей рост тарифа на тепловую энергию неизбежен. Возникшую разницу между реальной стоимостью услуги и платой населения во многих регионах покрывают за счет субсидий, которые выплачиваются поставщикам из бюджета [9]. Вместе с тем возникает риск для работников предприятия с точки зрения социально-трудовых и должностных гарантий, изменений условий и оплаты труда не в пользу работника.

Ссылки

1. Проект национального доклада о привлечении частных инвестиций в развитие инфраструктуры и применении механизмов государственно-частного партнерства в Российской Федерации. – Москва, 2018. URL: http://pppcenter.ru/assets/files/260418-rait.pdf

2. Адамчук О. Минздрав предлагает отдавать концессии в здравоохранении без конкурса // Ведомости. 13.08.2019. URL: https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2019/08/14/808733-minzdrav-predlagaet

3. Национальный центр государственно-частного партнерства. URL: http://pppcenter.ru

4. Жундриков А., Якунина Е. Инвестиции в инфраструктуру Weekly#10 / InfraONE Research, 2019.

5. Беркович М. И. Особенности воздействия крупных корпораций на социально-экономическое развитие региона / М. И. Беркович, Н. И. Антипина // Региональная экономика: теория и практика. – Москва: ООО «Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ», 2016. – № 11 (434). – с. 38–53.

6. Аналитический обзор «Инвестиции в инфраструктуру. Дальний Восток». INFRAONE, 2019.

7. Закон Костромской области от 01.02.2013 № 335-5-ЗКО «Об инвестиционном фонде Костромской области».

8. Портал государственных органов Костромской области. URL: http://www.adm44.ru

9. Скудаева А. Труба зовет. Работники выступили против передачи костромских теплосетей в концессию // Российская газета. – 2019. – 23 апреля.

УДК 338.48

Г. А. Бойко, Г. А. Королева

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
boiko@econom.uniyar.ac.ru,
gotik@inbox.ru

Оценка влияния развития туристской отрасли на экономику региона

Аннотация: развитие туристской отрасли способно дать импульс росту в отраслях, смежных с туризмом. Влияние туризма на региональное развитие не всегда можно точно измерить. Существующие методики используют оценочные суждения и количественные показатели. Создание методики, наиболее всесторонне охватывающей все направления воздействия туризма на региональную экономику и социальную сферу жизни позволит более точно планировать направления государственного регулирования в данной отрасли.

Ключевые слова: туризм, региональное развитие, инфраструктура, рейтинговая оценка.

G. A. Boyko, G. A. Koroleva
P. G. Demidov Yaroslav State University

Assessment of the impact of the development of the tourism industry on the economy of the region

Abstract: the development of the tourism industry can give impetus to growth in industries related to tourism. The impact of tourism on regional development cannot always be accurately measured. Existing techniques use estimated judgment and quantitative indicators. The creation of a methodology that most comprehensively

© Бойко Г. А., Королева Г. А., 2019

covers all directions of tourism impact on the regional economy and social sphere of life will allow to plan more accurately directions of state regulation in this industry.

Keywords: tourism, regional development, infrastructure, rating.

Социально-экономическое развитие регионов может трактоваться как процесс, формирующий в условиях национальной экономики простор для выявления источников развития региональных хозяйствующих субъектов. Обычно, в качестве частных целей социально-экономического развития региона используются такие как улучшение образования, увеличение доходов населения, улучшение здравоохранения, расширение личной свободы, равенство возможностей и другие.

Для достижения устойчивого социально-экономического регионального развития, каждый регион ставит перед собой определенный набор направлений, по которым будет производиться социально-экономическая политика региона. Таким образом, при совершенствовании отдельных направлений, происходит развитие региона в целом.

Безусловно, каждый регион имеет свои особенности, такие как географическое положение, состояние экономики, уровень жизни и другие. Но, в целом, на основе нескольких стратегий социально-экономического развития региона, можно выделить основные стратегические направления. Данные направления представлены в табл. 1.

Таблица 1

Стратегические направления регионального развития

Направление	***Основная цель***
Экономическое развитие и развитие бизнес-среды	Обеспечение опережающего роста экономики региона. Формирование и обеспечение экономического порядка посредством разработки и гарантии реализации норм и правил поведения и отношений экономических агентов. Развитие приоритетных отраслей промышленности, внедрение передовых технологий, создание квалифицированных рабочих мест.
Содействие развитию малого и среднего бизнеса	Формирование благоприятной среды для развития малого и среднего предпринимательства.
Развитие инфраструктуры	Создание и поддержание устойчивых связей между отдельными субъектами регионального хозяйства. К развитию инфраструктуры в регионе относятся дороги, транспорт и логистика, энергетика, газо-, тепло- и водоснабжение, промышленная и жилищная инфраструктура; кроме того, развитие научно-технической и инновационной инфраструктуры.

Окончание табл. 1

Направление	***Основная цель***
Обеспечение благоприятного инвестиционного климата	Повышение инвестиционной привлекательности территории, поиск и привлечение потенциальных инвесторов, стимулирование инвестиционного потенциала на местах.
Повышение уровня среды жизнедеятельности	Улучшение качества и комфортности условий проживания для жителей. Предоставление услуг ЖКХ и благоустройства, жилищное строительство, общественный транспорт, уборка территорий.
Охрана окружающей среды и обеспечение экологической безопасности	Сохранение природных комплексов, поддержание их целостности и жизнеобеспечивающих функций для устойчивого развития общества, повышения качества жизни, улучшения здоровья населения и демографической ситуации, обеспечения экологической безопасности.
Охрана жизни и здоровья	Повышение качества жизни и продолжительности жизни населения за счет снижения показателей заболеваемости, предоставление социальной поддержки населению в регионе.
Развитие человеческого потенциала	Обеспечение культурного, духовного, профессионального и физического развития человека как гармоничной социальной активной личности
Развитие туристического комплекса	Развитие индустрии отдыха и туризма с целью обеспечения экономического и социокультурного прогресса в регионах, обеспечение роста экономики и качества жизни населения.
Повышение качества деятельности органов региональной власти, совершенствование системы и структуры управления	Достижение стратегических целей регионов.

Туризм – одна из наиболее динамично развивающихся сфер российской экономики. Развитие туристской индустрии способствует диверсификации источников доходов регионального бюджета, что в совокупности с другими его источниками может стать фактором синергетического эффекта социально-экономического развития отдельной дестинации. Туристская отрасль способна обеспечить значительный вклад в увеличение валового регионального продукта, создавать новые рабочие места и повысить уровень жизни населения [1, с. 15].

Туризм можно охарактеризовать как отрасль экономики, включающая взаимосвязанную систему организаций, удовлетворяющих потребностей людей в материальных или нематериальных услугах, временно находящихся вне места жительства с целью отдыха, деловыми и прочими целями. В настоящее время регионы заинтересованы в развитии именно регионального туризма. Региональный туризм – это достаточно сложная, организованная система, которая формируется из множества элементов (рекреационные ресурсы, туристская инфраструктура, экологическая и личностная безопасность и др.), взаимосвязанных между собой, выполняющих функции удовлетворения туристских потребностей в границах определенной территории и являющихся необходимыми условиями его развития. В рамках оценки развития туризма используются различные подходы.

Для оценки конкурентоспособности туризма в Российской Федерации следует обратиться к методике оценки конкурентоспособности стран в сфере туризма Travel and Tourism Competitiveness Report (TTCI). TTCI (индекс конкурентоспособности стран в индустрии туризма). Рейтинг стран строится на основе статистической информации государств, организаций, компаний, ассоциаций сферы туризма, а также опроса топ- менеджеров международных компаний и лидеров бизнеса в рамках проведения Форума. Рейтинг включает в себя 14 индексов и ряд показателей в каждом из них. Основные из них приведены в таблице 2.

Таблица 2

Показатели, влияющие на конкурентоспособность России на мировом туристском рынке

Показатель	***Места в рейтинге***			
	2011	***2013***	***2015***	***2017***
Приоритет сферы туризма для государства	102	111	90	95
Эффективность маркетинга и брендинга в сфере туризма	122	126	103	81
«Открытость» туризму	108	110	99	115
Инфраструктура воздушного транспорта	30	33	22	22
Транспортная инфраструктура (кроме авиаперевозок)	95	93	92	78
Туристская инфраструктура	45	40	54	55
Природные ресурсы	27	37	34	39
Культурное наследие	35	39	21	25
Итоговое место	59	63	45	43

Оценивая конкурентоспособность России, необходимо также рассмотреть рейтинг туристической привлекательности регионов. ЦИК «Рейтинг» и журнал «Отдых в России» провели масштабное исследование туристической привлекательности регионов Российской Федерации.

Для проведения исследования и составления национального туристического рейтинга выбрали следующие критерии:

1. Уровень развития туристического бизнеса (на душу населения: общее число мест в гостиницах; число жителей, занятых в сфере туризма);

2. Оборот туристических услуг);

3. Популярность региона у россиян (по количеству ночевок в гостиницах);

4. Популярность региона у иностранцев (по количеству ночевок в гостиницах);

5. Туристическая уникальность (рейтинг достопримечательностей и курортов – по данным ЮНЕСКО, материалам СМИ и экспертным оценкам);

6. Экологическое «здоровье» региона;

7. Криминогенная ситуация (количество преступлений на тысячу жителей);

8. Развитость транспортной и социальной инфраструктуры, обеспеченность объектами культуры;

9. Популярность региона как туристического бренда в Интернете (количество запросов в поисковых системах; количество публикаций);

10. Значимость туристической отрасли в экономике региона (процент жителей, занятых в сфере туризма, от общего населения региона) (добавилось в 2016 г.) [4].

По каждому критерию было проведено ранжирование. Далее по критериям была составлен рейтинг с общей суммой баллов для каждого региона. Регионы в таблице разбили на 3 группы, 1 группа – регионы, набравшие более 50 баллов, 2 группа – регионы, получившие от 30 до 50 баллов и 3 группа – регионы, набравшие менее 30 баллов. В приведенной ниже таблице рассмотрим позиции регионов – лидеров, а также Ярославской области и соседней с ней областей.

Таблица 3

Рейтинг группы регионов РФ
в соответствии с рейтингом журнала «Отдых в России»

Наименование субъекта РФ	***Место в рейтинге***		
	2015	***2016***	***2017***
Краснодарский край	1	3	1

Окончание табл. 3

Наименование субъекта РФ	***Место в рейтинге***		
	2015	***2016***	***2017***
Город Федерального значения Санкт-Петербург	2	2	5
Город Федерального значения Москва	3	1	2
Республика Крым	4	4	4
Московская область	5	5	3
Калининградская область	6	9	15
Республика Карелия	7	22	35
Ярославская область	8	21	28
Нижегородская область	9	6	8
Республика Татарстан	13	8	14
Владимирская область	19	19	21
Тверская область	28	16	18
Костромская область	32	54	53
Вологодская область	34	29	49
Ивановская область	41	53	59

Данные таблицы свидетельствуют о том, что в 2015 году Ярославская область занимала 8 место среди регионов в национальном рейтинге привлекательности российских регионов. Однако, в последующих годах заметно значительное снижение позиций Ярославской области в рейтинге регионов, так в 2017 г. область заняла 28 место, спустившись на 20 мест. Вероятно, на такое значительное снижение повлиял критерий оценки, добавленный в 2016 г., а именно «Значимость туристической отрасли в экономике региона (процент жителей, занятых в сфере туризма, от общего населения региона)». В 2018 году Ярославский регион занял в данном рейтинге 26 позицию, попав в группу «Крепких профи».

Кроме национального рейтинга, исследователями был составлен рейтинг различных брендов региона. Так в топ-100 брендов вошли 2 бренда из Ярославской области, такие как: Ярославль – столица Золотого кольца России (42 место), Ростовский кремль (64 место). В топ-25 мероприятий событийного туризма вошла Ярославская Масленица – главная Масленица страны (3 место). В топ-25 народных художественных промыслов вошли Ростовская финифть (14 место) и Ярославская майолика (21 место). В 2018 году второе место в номинации «Кафе и рестораны» отмечен ресторан «Пенаты» (2 место), в номинации «Частный музей» – село «Вятское» (1 место).

В настоящее время на территории Ярославской области действует областная целевая программа «Развитие туризма и отдыха в Ярославской области» на 2016–2020 годы, утверждённая постановлением Правительства области от 25.03.2016 № 317-п. В рамках Областной целевой программы закреплен ряд задач, которые планируют осуществить на протяжении указанного периода, для развития сферы туризма на территории области [4].

Особое место в региональных программах развития туризма отводится комплексу мероприятий по формированию и развитию туристко-рекреационных кластеров и инвестиционных туристских проектов. Туристский кластер – это сосредоточение в географическом регионе взаимосвязанных объектов туристкой индустрии в границах определенной территории. Цель создания туристского кластера – повышение конкурентоспособности территории на туристическом рынке за счет синергетического эффекта. Кластерный подход предоставляет органам региональной власти инструментарий эффективного взаимодействия с бизнесом, более глубокого понимания его характерных показателей и тактических задач, дает возможность целенаправленного, реального и мотивированного стратегического планирования туристских ресурсов региона, развития территорий [5, с. 224].

В целом, возможно обобщить основные подходы к оценке влияния туристской деятельности на социально-экономическую среду региона, данные подходы представлены на рисунке1.

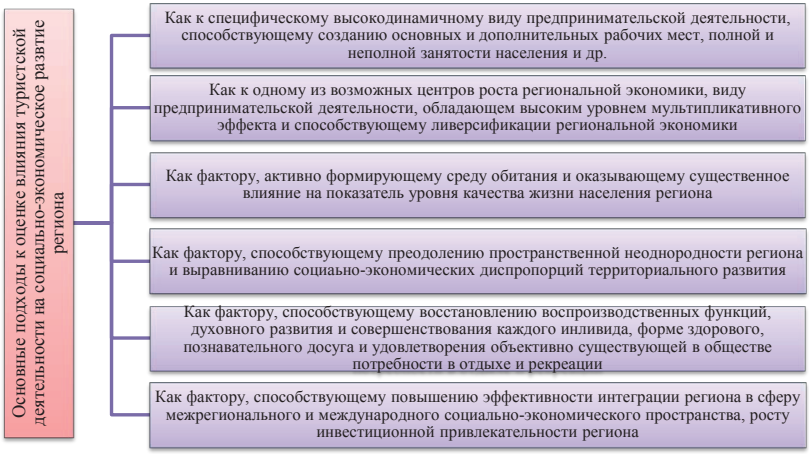


Рис. 1. Основные подходы к оценке влияния туризма на социально-экономическую среду региона

При формировании оценки влияния туристской деятельности на социально-экономическую среду региона и прогнозирования тенденций развития туризма в регионе необходимо учитывать следующие требования:

– характер влияния туристской деятельности на региональную среду (позитивный или негативный) и уровень регулируемости этого влияния;

– не линейность характера взаимодействия позитивных и негативных факторов влияния, а также форму их проявления (ослабленная или усиленная);

– вид проявления влияния (прямая или косвенная формы);

– взаимовлияние региональной и внешней по отношению к региону сред на туристскую деятельность в регионе.

Оценку влияния туризма на социально-экономическое развитие страны (региона) проводят ряд международных организаций, таких как: UNWTO (Всемирная туристская организация), WTTC (Всемирный свет по туризму и путешествиям), WEF (всемирный экономический форум). Данные организации собирают различные статистические данные и далее определяют вклад туризма в экономику стран, количество занятых в туристской отрасли, количество путешествующих лиц и др. [2, с. 49].

Кроме того, в каждой стране существуют институты, которые проводят оценку влияния туризма на социально-экономическое развитие всей страны в целом, а также регионов. Так в Российской Федерации Федеральное агентство по туризму (Ростуризм) совместно с Федеральной службой государственной статистики оценивают вклад туристской отрасли в страну, используя при этом такие показатели как вклад туризма в ВВП страны и Валовая добавленная стоимость туризма.

Валовая добавленная стоимость туристской индустрии – сумма валовой добавленной стоимости, создаваемой всеми действующими в экономической индустрии субъектами – резидентами национальной экономики, независимо от того, предназначена ли вся производимая ими продукция для посетителей, и независимо от степени специализации их производственного процесса.

На региональном уровне оценку влияния туризма на социально-экономическое развитие региона проводят региональные власти. Так, в Ярославской области, данной оценкой занимается Департамент туризма Ярославской области. Департамент собирает статистическую информацию и на ее основе при помощи определенной методики проводит оценку.

В Российской Федерации нет единой официальной методики, по которой все регионы страны проводили бы оценку влияния туризма на экономику страны и региона, соответственно, каждый регион выбирает свою методику и по ней проводит оценку.

В основе методических рекомендаций по оценке эффективности развития туристской сферы лежит мониторинг субъектов на основе разработанной системы критериев (индикторов). Мониторинг оценки предполагает сбор и обработку информации, необходимой для проведения расчетов основных показателей, совершенствование системы показателей (индикато-

ров) развития туризма в регионах, разработка рекомендуемых мер по совершенствованию состава показателей на основе результатов мониторинга. Задачей мониторинга также является анализ основных тенденций и проблем развития туризма в регионах [3, с. 79].

В Российской Федерации также разработаны методики оценки влияния туристской сферы на социально-экономическое развитие страны и региона. Приказом Ростуризма от 18.07.2007 № 69 «Об утверждении Порядка определения внутреннего туристского потока в Российской Федерации и о вкладе туризма в экономику субъектов Российской Федерации утверждены рекомендации определения объема туристского потока и экономического вклада туризма для применения субъектам РФ.

Определение объемов внутреннего туристского потока в РФ в данном случае основывается на данных регулярных статистических наблюдений и специальных обследований. Расчеты осуществляются органами исполнительной власти в сфере туризма субъектов Российской Федерации с квартальной и годовой периодичностью. Необходимо учитывать, что этот измеритель достаточно условен и на самом деле при применении данного подхода рассчитывается число поездок.

Определение вклада сферы туризма в экономику субъекта Российской Федерации в рамках настоящего подхода производится с учетом мультипликативного эффекта туризма на основе экспертных оценок. Экспертные оценки базируются на результатах проведения специальных обследований. Организация каждого обследования зависит от специфики сферы туризма в регионе.

В рамках подобных обследований предполагается получение сведений о следующих показателях:

– Оборот сферы туризма, млн руб.;

– Налоговые поступления в бюджет субъекта РФ от сферы туризма, млн руб.;

– Количество занятых в сфере туризма, тыс. чел.

Туристская индустрия оценивается в объеме валовой добавленной стоимости, создаваемой экономическими единицами, входящими в ее состав.

Что касается субъектов Российской Федерации, в каждом регионе используется своя собственная методика, которая принимается на региональном уровне органами власти региона. Часто такая методика основана на расчете туристских потоков.

В отличие от российской практики мониторинга туристских потоков, ориентированной, преимущественно, на формальные статистические показатели, современные зарубежные методики мониторинга состояния туристской отрасли и туристских потоков обычно оперируют несколькими типами показателей:

– Стандартные статистические показатели, информация о которых собирается федеральными / региональными статистическими системами либо же органами государственной власти по запросу;

– Социологические данные, позволяющие, во-первых, с достаточной степенью точности оценить качественные параметры развития туристской сферы, в первую очередь – по показателям, и, во-вторых, оперировать данными, не собираемыми существующей системой государственной статистики;

– Метаданные и агрегированные данные (сводные / интегральные индексы, индикаторы и пр.), которые необходимы для комплексной оценки тенденций развития туристской отрасли.

С учетом данного опыта, считаем, что методика исследования комплексного развития сферы туризма в Ярославской области должна включать в себя три основных горизонта:

– Оперативный (ежеквартальный), позволяющий реагировать на текущие проблемы, в первую очередь – на локальные проблемы отдельных субъектов туриндустрии. Цель оперативного мониторинга – сбор основных данных, связанных с развитием субъектов туристского рынка. Кроме того, оперативный мониторинг является базой для анализа динамики турпотоков в течение года (отслеживание сезонности и пр.).

– Тактический (ежегодный). Основная цель тактического мониторинга – фиксация среднесрочных тенденций развития туризма в Ярославской области в привязке к основным целевым сегментам туристского рынка (в соответствии со Стратегией развития туризма и/или профильной государственной программой).

– Стратегический мониторинг (раз в три года). Основная цель стратегического мониторинга – обеспечение корректировки Стратегии развития туризма Ярославской области и Стратегии социально-экономического развития Ярославской области, а также комплекса связанных с ними государственных и муниципальных программ. Стратегический мониторинг должен являться основанием для обоснования корректировки приоритетов региона в области развития туризма, служить аналитическим обоснованием принятия решений относительно запуска, реализации или прекращения проектов, реализуемых с привлечением средств местных бюджетов и регионального бюджета.

При исследовании рекомендуется проводить оценку не только самого региона, но и его ближайших конкурентов. В первую очередь следует определить критерии, по которым отбираются регионы-конкуренты. Считаем, что следует использовать следующие критерии:

– Географический критерий, т. е. близость к основным рынкам внутреннего и въездного туризма (Расстояние от Москвы до столицы региона не более 500 км).

– Сходство туристской специализации и структуры туристско-рекреационного потенциала с Ярославской областью (данный параметр оценивался экспертным путем).

– Интеграция в наиболее известный российский турпродукт – «Золотое кольцо».

– Близкие значения ряда наиболее известных рейтингов регионов, имеющих отношение к сфере туризма.

– Исключение из состава конкурентов г. Москвы, г. Санкт-Петербурга, Ленинградской и Московской областей (так как эти субъекты РФ являются лидерами развития туризма).

В основу рейтинга закладываются следующие показатели:

– Характеристики турпотока (Общее количество туристов, доля иностранных туристов).

– Характеристики туристского рынка (Общий оборот (доходы) КСР, доля графы «Гостиницы и рестораны» в ВРП региона, общий оборот предприятий общественного питания).

– Развитие туристской инфраструктуры (Номерной фонд КСР, количество объектов показа, количество турфирм, количество предприятий общественного питания).

– Инвестиционная привлекательность территории (Общий объем инвестиций в туристические объекты и проекты).

Далее на основании имеющихся данных следует рассчитать интегральные показатели по каждой группе, и на основе интегральных показателей составить рейтинг регионов.

Формирование взвешенной методики оценки развития туристкой отрасли позволит обоснованно определять основные направления развития отрасли с учетом ее влияния на экономическую ситуацию в регионе.

Ссылки

1. Богданова Э. Н. Специфические особенности рыночных инструментов в сфере услуг // Управление экономическими системами / Э. Н. Богданова. – 2012. – № 42. – С. 14-23.

2. Быстров С. А., Воронцова, М. Г. Туризм: макроэкономика и микроэкономика / С. А. Быстров, М. Г. Воронцова. – М.-СПб.: Издательский дом Герда, 2014. – 147 с.

3. Морозова Н. С. Концепция формирования и развития конкуренции в туризме : монография / Н. С. Морозова. – М.: РосНОУ, 2011. – 264 с.

4. Морозова Н. С. Формирование и развитие туристского рынка : монография / Н. С. Морозова. – М.: РосНОУ, 2016. – 130 с.

5. Королева Г. А. Туристическая отрасль Ярославского региона: развитие на основе кластеров // Королева Г. А., Титов А. В. Вестник НГУЭУ [1023]. – 2018. – С. 223–241.

УДК 332. 1

Д. Ю. Брюханов, Е. Б. Воробьев
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
bruch@uniyar.ac.ru
zhenvo@yandex.ru

Анализ создания и поддержания кластерных инициатив в промышленности в Ярославской области

Аннотация: в статье рассматривается попытка создания в Ярославском регионе кластерных инициатив в промышленности. Отмечено крайне слабое представление кооперационных и межкооперационных связей между участниками предполагаемых кластеров, что не позволяет в полной мере реализовать в течение длительного времени данные проекты и не позволяет способствовать развитию промышленного потенциала Ярославской области.

Ключевые слова: кластер, кластерная политика, промышленность, кластерные инициативы, кооперационные связи.

D. Yu. Bryukhanov, E. B. Vorobev
P. G. Demidov Yaroslavl State University

Cluster projects of Yaroslavl region as an element of sustainable developmen of the region

Abstract: the article considers an attempt to create cluster initiatives in industry in the Yaroslavl region. There is an extremely weak representation of cooperation and inter-cooperation relations between the participants of the proposed clusters, which does not allow to fully implement these projects for a long time and does not allow to contribute to the development of the industrial potential of the Yaroslavl region.

Keywords: cluster, cluster policy, industry, cluster initiatives, cooperative relations.

В течение более десяти последних лет в Ярославском регионе реализация кластерных инициатив в части создания и поддержания промышленных кластеров изменяется непрерывно путем апробации передовых зарубежных практик кластерного развития, эволюции научной мысли в данной области науки, а также в соответствии с политическим курсом, определенным документами стратегического планирования в сфере развития промышленности.

Результатом такой политики стало появление большого количества кластерных инициатив в различных отраслях региональной промышленно-

© Брюханов Д. Ю., Воробьев Е. Б., 2019

сти. При этом они были заявлены практически во всех ведущих отраслях промышленного производства в разные временные периоды, однако не получили статус промышленного кластера или остались идеей региональных властей, не реализуемой в действии.

Становление региональной кластерной политики связано в первую очередь с утвержденной еще в 2009 году Концепцией кластерной политики Правительства Ярославской области. Именно этим документом при участии специалистов Правительства области были определены условия и предпосылки формирования в регионе двенадцати кластеров различной отраслевой специализации. Эта Концепция в начале содержала предложения по формированию кластеров льнопереработки и технического текстиля с учетом локализации на территории предприятий данной отраслевой специализации, а также наличия у них необходимых производственных и технологических компетенций.

Однако процессы формирования промышленного кластера осложнялись на тот период также открытым противостоянием между АО «Корд» и АО «Комбинат технических тканей «Красный Перекоп», вызванным попыткой недружественного захвата предприятия АО «Комбинат технических тканей «Красный Перекоп» владельцами АО «Корд». Поэтому по объективным причинам формирование данного промышленного кластера в регионе было приостановлено.

В современных условиях формирование данного отраслевого кластера также не представляется возможным, поскольку между предприятиями отсутствуют кооперационные связи. Данный факт объясняется тем, что промышленные предприятия региона более вовлечены в процесс международной кооперации, поскольку используют в производстве сырье, закупаемое у контрагентов из стран ближнего зарубежья – Белоруссии, Узбекистана, Казахстана и Туркменистана. При этом текущая ситуация, характеризующаяся высокой зависимостью региональных предприятий от иностранного хлопкового сырья, ставит региональную промышленность в зависимость от политического курса иностранных государств-поставщиков сырья. К примеру, политический курс Республики Узбекистан, который состоит в ограничении экспорта хлопкового сырья и хлопчатобумажной пряжи с целью укрепления собственной швейной и текстильной промышленности, может существенно осложнить положение региональной легкой промышленности. Поэтому с целью недопущения ухудшения положения российских предприятий легкой промышленности и роста социальной напряженности вследствие появления производственных проблем между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Узбекистан в октябре 2018 года было заключено соглашение о сотрудничестве в текстильной, швейной и текстильной промышленности. Одним из положений

настоящего соглашения является развитие международной кооперации между узбекскими и российскими предприятиями путем создания международного кластера в сфере легкой промышленности. Таким образом, получается, что в современных условиях предприятия, специализирующиеся на производстве технических тканей и текстиля вовлекаются в процессы формирования международных кластеров.

Далее перейдем к рассмотрению возможности создания в регионе лакокрасочного кластера. Ярославль является историческим центром лакокрасочной промышленности России. Имидж региона во многом сформировался благодаря усилиям ведущих ярославских производителей – АО «Русские краски», АО «Объединение «Ярославские краски», ЗАО «НПК «ЯрЛИ» и др. Устойчивое положение химической отрасли в регионе явилось предпосылкой формирования идеи создания в регионе промышленного лакокрасочного кластера. В 2012 году вероятными участниками проекта должны были стать следующие промышленные предприятия: АО «Русские краски», ООО «АКСАЛТА-РУССКИЕ КРАСКИ» (ранее – ООО «ДЮПОН-Русские краски»), АО «Объединение «Ярославские краски», ООО «НПП Ярославских завод порошковых красок», ОАО «Научно-исследовательский институт «Ярсинтез», ЗАО «Научно-производственная компания «ЯрЛИ», ООО «Ярославская лакокрасочная компания», ООО «Завод Кронакрил».

Но, несмотря на существование в регионе ведущих производителей лакокрасочных материалов, они по своей природе являются конкурентами, что подтверждается путем изучения кооперационных связей между ними. Средний уровень кооперации между АО «Русские краски», ЗАО «Научно-производственная компания «ЯрЛИ», АО «Объединение «Ярославские краски» и ООО «НПП Ярославский завод красок» является явно недостаточным. Поэтому при текущем уровне кооперации формирование данного промышленного кластера и применение к ним стимулирующих мер в сфере промышленности не представляется возможным.

В Ярославском регионе химическая промышленность региона представлена также производством резиновых и пластмассовых изделий. Ведущими резино-техническими предприятиями Ярославской области является Филиал АО «Кордиант» (Ярославский шинный завод), АО «Ярославский технический углерод», АО «Ярославль-Резинотехника», АО «Ярославский завод резиновых технических изделий» АО «ЯРПОЛИМЕРМАШ-ТАТНЕФТЬ» и др. выше названные предприятия, однако, также не обладают сильными кооперационными связями.

От рассмотрения химической промышленности перейдем к изучению возможности формирования кластеров дизелестроения и газотурбиностроения.

Концепцией кластерной политики Ярославской области изначально было предусмотрено формирование в регионе двух промышленных кластеров,

однако в 2016 году инициатива была пересмотрена, и в результате этого было принято решение создать единый кластер газотурбостроения и энергомашиностроения. Специализацией данного промышленного кластера является создание промышленных, морских ГТД, агрегатов и энергетических установок.

Рассматривая организационную структуру кластера, можно констатировать, что якорными участниками данного кластера выступали ПАО «ОДК-Сатурн», АО «ОДК-Газовые турбины». Помимо данных предприятий участниками кластера должны были стать: ЗАО «ВолгАэро», АО «Сатурн-инструментальный завод», ПАО «Тутаевский моторный завод», ООО «Русские газовые турбины», АО «Рыбинский завод приборостроения», ОАО «Гаврилов-Ямский машиностроительный завод «Агат», АО «Судостроительный завод «Вымпел», ООО «Верфь Братьев Нобель» и др.

При этом очевидно, что предприятия столь разной направленности хоть и обладают мощным инновационным потенциалом, но вовсе не связаны между собой сильными производственными взаимосвязями. Например, не вовлеченными в процесс внутрирегиональной кооперации являются предприятия отрасли судостроения. Кроме этого, ярославская судостроительная отрасль испытывает и кадровые проблемы, связанные с отсутствием в регионе профильных учебных заведений, осуществляющих подготовку инженеров-технологов судостроителей. Это также осложняет поиск объектов технологической инфраструктуры (т. е. вузов и сузов) для данного кластера, а кооперационные связи и между другими предприятиями – участниками данного кластера являются крайне слабыми.

Идея формирования промышленного кластера кабельной продукции в современных условиях также не является состоятельной, поскольку между ООО «Рыбинскэлектрокабель», ООО «Угличкабель», ООО «Рыбинский кабельный завод» и другими предприятиями региона вовсе отсутствуют кооперационные связи.

Далее рассмотрим возможность создания в регионе кластера автомобильных компонентов. При этом отдельно стоит выделить промышленные предприятия, специализирующиеся на металлообработке и производстве метизной продукции: ЗАО «Метиз» (метизная продукция), ООО «НАКМА» (запчасти для снегоходов и мотобуксировщиков), ООО «ОП «ЭКСМАШ» (производство запчастей, металлообработка), ООО «ВВК» (детали) и др.

Возникновение в регионе инициативы по формированию кластера автомобильных компонентов со стороны региональных властей стало следствием изучения традиционно сложившейся структуры промышленности области, а также уровня развития ее предприятий. Инициатива по формированию в регионе указанного промышленного кластера существует около десяти лет. Препятствием на пути создания промышленного кластера в разные временные периоды являлась жесткая конфронтация между производи-

телями автокомпонентов, и, как следствие, отсутствие между ними тесных производственных взаимосвязей.

Первоначально инициатива по созданию кластера автомобильных компонентов предполагала условное объединение промышленных предприятий-участников кластера в пять групп: двигатели и комплекты; шины и резинотехнические изделия; автомобильные покрытия; агрегаты; ходовая часть и кабели.

Важной предпосылкой на пути формирования в регионе данного промышленного кластера являлась и является сложившаяся устойчивая система обучения, ориентированная, в том числе, на подготовку кадров в сфере автомобильной, химической и других отраслей народного хозяйства. Среди представленных в регионе учебных заведений особое место занимает ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет», имеющий в своей структуре кафедры автомобильного транспорта, двигателей внутреннего сгорания, теории механизмов и деталей машин, химических технологий покрытий и др. Еще одной не менее важной предпосылкой является центральное положение Ярославской области по сравнению с крупнейшими центрами автомобилестроения России: Санкт-Петербургом, Москвой, Самарой и Нижним Новгородом.

Формирование центров автомобильной промышленности тесным образом связано с локализацией в Российской Федерации мировых производителей. Так, на территории Ленинградской области и Санкт-Петербурга организовано производство автомобилей марок Toyota, General Motors, Nissan, Hyundai, Scania, MAN, Ford и др. В Калужской области автомобильная промышленность представлена такими промышленными группами, как Volkswagen, Skoda, Peugeot, Volvo и др., в Москве и Московской области – ЛиАЗ, ГолАЗ, Renault и др.

Исторически одними из главных центров автомобилестроения являются Самарская и Нижегородская области, на территориях этих регионов располагаются ПАО «АвтоВАЗ», ЗАО «ДжиЭм-АВТОВАЗ» (совместное предприятие ПАО «АвтоВАЗ» и американской корпорации General Motors»), ГАЗ, ПАЗ и др.

Представленные регионы-лидеры в данной отрасли промышленности уже сформировали на своей территории промышленные кластеры (Санкт-Петербург и Ленинградская область – промышленный кластер «Автопром Северо-Запад»; Кластер автомобилестроения Калужской области; Кластер автомобильной промышленности Самарской области; Промышленный кластер Нижегородской области (автомобилестроение и автокомпоненты)). В связи с чем, появление в Ярославской области кластера автомобильных компонентов, на наш взгляд, является ответом на новую реальность в области развития отечественной автомобильной промышленности.

Серьезно вновь заговорили о возрождении идеи создания данного кластера на Ярославском инвестиционном Форуме в 2017 и 2018 годах в рамках стратегической сессии, посвященной развитию кластерной политики в регионе. Тогда же региональными властями была высказана идея интеграции ярославских производителей в международный кластер автомобильных компонентов. Однако опыт иностранных государств свидетельствует о необходимости формирования в регионе локальных кластеров и в дальнейшем встраивание кластерных структур в международные производственные цепочки. При формировании в регионе данного промышленного кластера в современных условиях необходимо обратить внимание на наличие между предприятиями-производителями автокомпонентов устойчивой производственной кооперации в объемах, необходимых и достаточных для включения группы предприятий в реестр промышленных кластеров Министерства промышленности и торговли.

Проведенный анализ кластерных инициатив, реализуемых в Ярославском регионе в течение 2009–2019 гг. показывает, с одной стороны – наличие объективных предпосылок для формирования промышленных кластеров области, с другой – слабые кооперационные связи или их отсутствие не позволили реализовать данные идеи в течение указанного времени.

УДК 339.138:004.7

О. И. Гринько
Белорусский государственный экономический университет, Минск, Беларусь, uniaband@gmail.com

Место и роль контент-маркетинга в системе маркетинговых коммуникаций

Аннотация: в современных условиях глобальной цифровизации общества, коммуникационная политика имеет первостепенное значение в достижении целей любого субъекта хозяйствования. Маркетинг воспринимается общественностью и, в том числе, учащимися, в первую очередь, как работа по взаимодействию с потенциальными клиентами. При этом, в учебных пособиях практически отсутствует понятие контент-маркетинга, несмотря на то, что это один из наиболее перспективных инструментов взаимодействия с аудиторией. В данной статье рассмотрены теоретические основы места и роли контента, его потенциал в системе маркетинговых коммуникаций, которые также могут быть использованы в преподавательской деятельности.

© Гринько О. И., 2019

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, контент, контент-маркетинг, система маркетинговых коммуникаций.

O. I. Grinko
Belarusian State Economic University, Minsk, Belarus

Place and role of content marketing in the marketing communications system

Abstract: in the current conditions of global digitalization of society, communication policy has a huge importance in achieving goals of any business unit. Marketing is perceived by the public and by students as work on interacting with customers. At the same time, the concept of content marketing is practically absent in textbooks, despite the fact that this is one of the most perspective tools in audience reach. This article discusses the theoretical foundations of the place and role of content, its potential in the system of marketing communications, which can also be used in teaching activities.

Keywords: marketing communications, content, content marketing, marketing communications system.

Современная система маркетинговых коммуникаций в сети Интернет включает широкий набор инструментов, призванных решать ключевые задачи по взаимодействию продавца и покупателя, донесению ключевой информации о товарах и услугах. Согласно классификации А. А. Романова [1], интернет-маркетинг включает: веб-сайт; баннерную рекламу; рекламу в электронной почте (email); рекламу в системе электронной коммерции; размещение ссылок на различных ресурсах; рекламу в поисковых системах (контекстная реклама). По мере развития форм и способов коммуникаций в сети Интернет, данный перечень существенно расширился. Значимость определенных инструментов возросла, а некоторые каналы утратили актуальность и стали носить вспомогательный характер. Данные изменения продиктованы рядом факторов, такими как: повышение скорости доступа к электронным ресурсам; увеличение доступного объёма трафика; повышение производительности персональных компьютеров и других средств доступа к сети Интернет; изменение пользовательских предпочтений в выборе средств выхода в глобальную сеть (переход с персональных компьютеров на планшеты, смартфоны и другие мобильные устройства); функционирование и методика выдачи результатов поисковыми системами; возникновение и массовое распространение социальных сетей; прочие факторы.

Осознание целесообразности рассмотрения новой специфической группы инструментов маркетинговых коммуникаций, основано на текущем состоянии рынка (мониторинге активностей, программ продвижения и лояльности

различных участников рынка, информация о которых размещается в открытом доступе в профессиональных прессе, сайтах, интернет-порталах) [2].

На сегодняшний день, наиболее актуальными каналами распространения информации в сети интернет, являются: веб-сайт; поисковая оптимизация (SEO); контекстная реклама (PPC); медийная (баннерная) реклама; e-mail маркетинг; маркетинг в социальных сетях (SMM); маркетинг в блогах и лидерство мнений; нативная реклама; реклама/участие в системе электронной коммерции/агрегаторов; мобильный маркетинг; контент-маркетинг.

Корпоративный веб-сайт следует считать основным местом и средством размещения рекламы в Интернете. В конечном счете, на сайт наиболее часто ссылаются при проведении рекламных кампаний, и при его отсутствии такая кампания не может считаться эффективной [1]. Представить компанию, фирму или производителя, не имеющего собственного веб-сайта, вне зависимости от типа публикаций, представляется затруднительным. Главными преимуществами собственного сайта являются независимость в форме подачи информации, условиях её публикации (если это не противоречит законодательству) [3], выборе доменного имени, персонализации, графических решениях, адаптации страниц под собственные интересы, относительно невысокая стоимость размещения в сети (хостинг).

SEO – работа над совершенствованием сайта, его внутренними факторами, влияющими на ранжирование в поисковых системах (структурой, контентом, HTML-кодом, его внешними факторами ранжирования, ссылками на сайт) с целью увеличения релевантности ресурса определенным, заранее известным ключевым словам, увеличения популярности сайта для поисковых машин и, соответственно, повышения позиций в поисковых результатах для привлечения большего количества посетителей, и, как следствие, покупателей на сайт.

Контекстная реклама (PPC) – вид интернет-рекламы, при котором рекламное объявление соответствует содержанию интернет-страницы, где оно размещается и которую посещает интернет-пользователь [4]. Наибольшую популярность приобрел частный вид контекстной рекламы – реклама на странице результатов поиска самой поисковой системы. Реклама публикуется в окружении (контексте), стимулирующем покупку данного типа товара или услуги. Т. е., контекстная реклама – технология динамического «внедрения» рекламы в нужный контекст, добавления в результаты поиска. Ключевым понятием медийной рекламы является баннер – прямоугольное графическое изображение, которое чаще всего помещается на веб-сайте и имеет гиперссылку на сайт компании. Медийная реклама обеспечивает большое вовлечение пользователей за счет эмоционального содержания графических модулей.

Email-маркетинг – регулярный процесс коммуникаций и формирования отношений с клиентом посредством электронной почты [5]. В данном

определении стоит выделить два ключевых момента: регулярность процесса и отношения. Регулярное взаимодействие впоследствии может побудить подписчика совершить покупку, а отношения обусловлены тем, что подписчиком становятся либо по собственной инициативе, либо в результате совершенной покупки.

По причине стремительного роста и доминирования в массовой культуре, маркетинг социальных медиа стал глобальным феноменом и неотъемлемой частью инструментария маркетолога. Ещё по данным 2016 года [6], активными количество активных пользователей социальных сетей насчитывало более 2,3 млрд пользователей и 1,97 млрд – с использованием мобильных устройств. Маркетинг в социальных сетях может реализовываться 2 способами: органическим (путем ведения собственной страницы) или на базе платной рекламы для охвата большей целевой аудитории.

В последние годы широкое распространение получило стремление компаний к статусу «лидера мнений», которое подразумевает неоспоримость авторитета и познаний в той или иной предметной области, а как следствие – и признание в качестве лучшего продавца/поставщика услуг. Однако, многие компании не в силах оперативно получить данный статус и для достижения маркетинговых целей привлекают уже устоявшихся специалистов в отрасли и их ресурсы, площадки, как инструмент популяризации и привлечения внимания. Одной из самых распространенных форм стали персональные блоги (комбинация-сокращение слов Web и Log). Т. е., блог-маркетинг – процесс достижения бизнес-целей через использование блогов.

Нативная реклама (естественная реклама) – способ, которым рекламодатель привлекает к себе внимание в контексте площадки и пользовательских интересов. В оригинале она воспринимается как часть просматриваемого сайта, учитывает его особенности, не идентифицируется как реклама и не вызывает у аудитории отторжения. Иными словами, нативная реклама – форма замаскированной рекламы, которая смешивается с существующим контентом платформы.

Развиваются направления партнерского маркетинга, автоматической закупки рекламы, новые направления в поиске, электронной торговле, виртуальная реальность, искусственный интеллект, нейронные сети, чейн-принцип всех операций по обработке данных. Количество маркетинговых инструментов продолжает расти и перечислять их всех нецелесообразно, т. к. тем или иным образом, все они относятся к уже перечисленным.

Рассмотренная классификация подтверждает суждение о многообразии средств коммуникаций в достижении маркетинговых целей и задач. Инструменты имеют свою специфику и систему оценки результатов. Но при детальном рассмотрении каждого из них, прослеживается объединяющий элемент: тем или иным образом, в каждом инструменте маркетинговых

коммуникаций фигурирует ***понятие контента***, как информации, несущей ценность о товарах и услугах, как это представлено на рис. 1. Любой инструмент маркетинговых коммуникаций либо представлен в определенном формате передачи данных (рекламный баннер, email-рассылка и пр.), либо ссылается на эту информацию (объявления в КМС, некоторые форматы публикаций в социальных сетях).



Рис. 1. Место контента среди каналов маркетинговых коммуникаций (источник: собственная разработка)

Универсальность контента заключается в возможности его адаптации под любой из каналов маркетинговых коммуникаций. И, таким образом, целесообразно говорить о наличии универсального инструмента коммуникационной политики, в основе которого лежит информация, а не средство ее распространения.

В научных источниках фигурирует множество структурных моделей, характеризующих коммуникацию, как процесс или отношения. Неотъемлемыми элементами в данных моделях являются: источник (отправитель), сообщение (информация) и получатель. С экономической точки зрения, источник и получатель очевидны: компания (продавец) направляет сигнал в адрес потенциального покупателя или пользователя с целью воздействовать на решение о покупке. Промежуточное звено между ними, информация – и есть контент.

Данный тезис подтверждает ведущий европейский теоретик стратегического маркетинга Ж.-Ж. Ламбен, определяющий маркетинговые коммуни-

кации как совокупность сигналов, исходящих от фирмы в адрес различных аудиторий. Согласно данной теории, сигналами служат информационные сообщения несущие определенную ценность для потенциального потребителя. Именно содержание, формы и виды этих сообщений определяют понятие контента и формируют концепцию контент-маркетинга. Каждый инструмент продвижения и продаж в рамках оболочки (инструмента взаимодействия) должен нести ценностное предложение, для чего и используется контент.

Следовательно, можно сформулировать ***определение контента***:

Контент – любая форма информации (аудио, текст, видео и др.), несущая определенную ценность для потребителя и формирующая мнение о вас, как о её авторе или распространителе. А ***контент-маркетинг*** – процесс создания и распространения контента, который несет ценность для целевой аудитории и решает маркетинговые задачи автора или публикатора.

Роль контента в коммуникационной политике все чаще фигурирует в выступлениях и публикациях ведущих профессионалов из мира маркетинга [7]. Это связано с тем, что узнаваемость бренда – более ценный актив, чем солидный бюджет на медийную рекламу, который сильно воздействует на конверсии на всех этапах воронки продаж. Для роста узнаваемости бренда рекомендуется использовать кампании, охватывающие пользователей на самой верхней, касательной стадии воронки, когда пользователь только задумывается о необходимости в приобретении товара/услуги. В данном случае недорогим и весьма эффективным инструментом является контент-маркетинг. Следовательно, вложение средств в продвижение контент-кампаний через медийную рекламу приведет к росту эффективности взаимодействия по всем каналам маркетинговых коммуникаций. Данную стратегию уже использовали ряд маркетинговых агентств и разработчиков программного обеспечения, таких как SalesForce, Marketo, HubSpot [8] и пр. Это привело к их интенсивному росту или дальнейшей покупке со стороны крупных инвесторов, что подтверждает эффективность выбранной стратегии.

Ссылки

1. Романов А. А., Панько А. В. Маркетинговые коммуникации / А. А. Романов, А. В. Панько. – М.: Эксмо, 2006. – 432 с.

2. Пономарева А. М. Креатив в коммуникационном маркетинге: монография / А. М. Пономарева. – Ростов-на-Дону: Ростовский гос. экономический ун-т «РИНХ», 2008. – 341 с.

3. О рекламе: Закон Республики Беларусь, 10 мая 2007 г., № 225-З: в редакции Закона Республики Беларусь от 11 мая 2016 г. № 362-З // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2003 – 2018 (дата обращения 10.09.2019).

4. Яковлев А., Довжиков А. Веб-аналитика: основы, секреты, трюки / А. Яковлев, А. Довжиков. – Спб.: БХВ-Петербург, 2010. – 266 с.

5. Кот Д. E-mail маркетинг. Исчерпывающее руководство / Д. Кот. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 192 с.

6. AdRol Team, SMM Marketing: You're Doing it Wrong [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.adroll.com/resources/guides-and-reports/sendroll-email-retargeting (дата обращения 14.09.2019).

7. DMEXCO 2018 Highlights: How to optimize your content marketing for Google and other platforms (Материалы конференции), [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://dmexco.com/stories/how-to-optimize-your-content-marketing-for-google-and-other-platforms/ (дата обращения 17.09.2019).

8. К. Чи 5 Essential Tips That Have Helped HubSpot Become an Organic Powerhouse [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://blog.hubspot.com/marketing/seo-tips (дата обращения 22.09.2019).

УДК 339.56

И. А. Долматович, О. А. Головизнина

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
dolmigor@yandex.ru
olga-goloviznina@yandex.ru

Маркетинговый анализ потребностей мирового рынка продукции военного назначения

Аннотация: статья подготовлена по материалам исследований авторов в рамках выполнения научно-исследовательской работы «Развитие теоретико-методологических основ и принципов маркетингового управления в сфере военно-технического сотрудничества России с иностранными государствами» по заказу Научно-исследовательского центра оборонных проблем Академии военных наук. В статье раскрываются особенности маркетингового анализа мирового рынка продукции военного назначения, что имеет значение для России в современных условиях обострения конкуренции ведущих мировых держав на этом рынке.

Ключевые слова: маркетинговый анализ, мировой рынок продукции военного назначения, макросегментация и микросегментация рынка, военно-политическое положение, экономическое положение, классификация стран по группам.

© Долматович И. А., Головизнина О. А., 2019

I. A. Dolmatovich, O. A. Goloviznina
P. G. Demidov Yaroslavl state University

Marketing analysis of the needs of the world market of military products

Abstract: the article is based on the authors 'research in the framework of the research work» Development of theoretical and methodological foundations and principles of marketing management in the field of military-technical cooperation of Russia with foreign countries «commissioned by the Research center for defense problems of the Academy of military Sciences. The article reveals the features of the marketing analysis of the world market of military products, which is important for Russia in the current conditions of increased competition of the leading world powers in this market.

Keywords: marketing analysis, world market of military products, macro-segmentation and micro-segmentation of the market, military-political situation, economic situation, classification of countries by groups.

Маркетинговый анализ потребностей мирового рынка продукции военного назначения (ПВН) осуществляется на основе сегментации рынка. Процесс анализа подразделяется на два этапа, соответственно называемые макросегментацией и микросегментацией.

Целью этапа макросегментации является выбор базового рынка, выявление «рынков товара», т. е. определение таких видов продукции и услуг военного назначения, которые в рассматриваемый период времени будут пользоваться спросом в принципе. На втором этапе, называемом микросегментацией, ставится цель выявить внутри каждого ранее идентифицированного рынка товара «сегменты» потребителей. Условно говоря, на этом этапе происходит переход от анализа спроса к анализу платежеспособного спроса.

Результаты анализа потребностей мирового рынка ПВН используются для оценки привлекательности различных сегментов этого рынка.

Анализ потребностей мирового рынка ПВН включает:

– анализ военно-политической обстановки в регионах мира;

– концептуализацию базового рынка отечественных производителей продукции военного назначения;

– построение сетки макросегментации;

– исследование циклов перевооружения вооруженных сил стран-импортеров вооружений и военной техники (ВВТ);

– оценку военно-политического и экономического положения стран-импортеров ВВТ;

– идентификацию кластеров стран со спросом на схожие виды продукции и услуг военного назначения;

– группирование импортеров по уровню спроса.

Анализ военно-политической обстановки в регионах мира при макросегментации мирового рынка ПВН позволяет более корректно и с большей степенью полноты определить базовый рынок для отечественной оборонной промышленности. Государства импортируют ВВТ для решения определенных проблем в сфере обороны. Одно и то же искомое решение могут давать различные технологии, различные виды вооружения. Задачи огневого поражения объектов противника могут решаться ракетными войсками и артиллерией, авиацией, ракетно-артиллерийскими комплексами кораблей. Обеспечить противовоздушную оборону войск и объектов возможно как с использованием зенитно-ракетных комплексов, так и с помощью истребительной авиации.

Поэтому задача анализа военно-политической обстановки заключается, с одной стороны, в выявлении таких государств, которые испытывают потребность в обеспечении своей военной безопасности, и, с другой стороны, в разработке вариантов (технологий, способов) решения проблемы обеспечения военной безопасности. Покупателю должно предлагаться комплексное решение проблемы, включающее использование не только военно-технических средств. Вооружение должно рассматриваться и предлагаться в совокупности с интеллектуальными продуктами отечественной военной науки, определенными политическими гарантиями. Такой подход позволит продавать не просто единицы или партии вооружения, а целевые функциональные системы военного назначения, включающие боевые комплексы, средства управления войсками и оружием, всеми видами обеспечения войск. При этом создаются благоприятные условия для развития военного сотрудничества, обучения национальных кадров в российских учреждениях профессионального образования как военного, так и гражданского профиля, что имеет большое значение для перспектив в области военно-технического сотрудничества (ВТС) с такой страной. Начинает работать своеобразный «кадровый» мультипликатор: именно такие кадры составляют по мере профессионального и должностного роста российское лобби в национальных органах, принимающих решения по вопросам ВТС с иностранными государствами.

В результате анализа военно-политической обстановки в регионах мира должен быть составлен исчерпывающий перечень типовых военных операций, которые могут проводить вооруженные силы различных государств (коалиций государств) при силовом разрешении проблем национальной или коллективной безопасности.

Типовые операции должны быть детализированы до уровня типовых тактических задач.

Основная практическая задача субъектов маркетингового анализа мирового рынка ПВН на данном подэтапе заключается в формировании перечня государств, с которыми Российской Федерации целесообразно запретить или ограничить ВТС.

Концептуализация базового рынка отечественных производителей продукции военного назначения преследует целью определить группы и классы ВВТ отечественного производства, которые могут быть использованы для эффективного решения тактических задач типовых военных операций.

Основой для классификации ВВТ должна быть международная система каталогизации вооружения IDEC (International Defence Equipment Catalogue), которая в части классификации ВВТ базируется на хорошо известной в мире, разработанной в США, системе классификации FSC (Federal Supply Classification). Система FSC в адаптированном виде используется многими государствами мира, включая страны НАТО и Россию, для классификации предметов снабжения вооруженных сил.

На данном подэтапе основной задачей является определение перечня ПВН, передача которой иностранным заказчикам нецелесообразна, а также рекомендуемых сроков действия запрета по каждому конкретному виду продукции, технологии, услуге.

Этап макросегментации завершается построением сетки макросегментации. Построение сетки сегментации заключается в определении структуры и потенциального объема внешних рынков для отечественной продукции военного назначения.

На этапе микросегментации в системе обеспечения национальной безопасности основная задача органов государственной власти, осуществляющих свои функции в сфере ВТС, заключается в определении *ранжированного по критериям политических и военных интересов России перечня иностранных государств-импортеров ВВТ*.

Эта задача решается на основе исследования циклов перевооружения вооруженных сил государств-импортеров, оценивания их военно-политического и экономического положения, кластеризации импортеров по признакам схожести и уровню спроса.

Для оценивания военно-политического и экономического положения следует использовать следующий подход.

Под политическим положением (политической обстановкой) понимается состояние общества, характеризующееся состоянием его экономики, вооруженных сил, политических институтов, общественных, религиозных и других организаций, представляющих социальные группы, нации, государства, коалиции, а также тенденциями их развития и использования.

Военно-политическое положение характеризуется степенью готовности общества, возможностями и намерениями его составных частей (социальных, этнических групп, партий и общественных организаций, государства) прибегнуть к военному насилию для достижения определенных политических целей. Активность общественных и государственных институтов существенно зависит от личных качеств их лидеров, что вно-

сит определенный элемент субъективизма в процедуру принятия решений об оснащении национальных вооруженных сил любого государства. Однако следует учитывать, что мера политической и военной активности, как правило, определяется глубинными процессами развития общества и при должном отношении к опыту истории и методологии научного анализа доступна для изучения и прогнозирования.

Конечной целью оценивания военно-политического положения стран-импортеров ВВТ являются:

– выявление потребности принятия полномочными органами этих стран решений по закупкам ВВТ за рубежом, организации совместных с иностранными или транснациональными военно-промышленными компаниями (корпорациями) разработок и производства, использования услуг со стороны других государств в военно-технической сфере, обучения профессиональных военных кадров и т. п.;

– подготовка обоснованных коммерческих и иных предложений для государств-импортеров ВВТ по удовлетворению выявленных потребностей, обладающих привлекательностью как партнеров России.

Оценивание военно-политического положения невозможно в отрыве от изучения экономического положения. Собственно оценивание заключается в установлении меры устойчивости военно-политического положения стран, уровня равновесия определяющих военно-политическое положение сил, степени существующей военной опасности и тенденций к ее изменению для различных государств и коалиций.

При этом подлежит сбору, изучению и анализу следующая информация:

1. Состояние экономики и экономической инфраструктуры государств (основные абсолютные и сравнительные с региональными и мировыми стандартами показатели, участие в международных экономических организациях и режимах торговли).

2. Расстановка социальных сил, политическая организация общества, направленность и стабильность политических, а также ряда общественных, религиозных и других институтов, тенденции их развития.

3. Природные ресурсы, стратегические запасы, экология.

4. Демографические проблемы, этнокультурные и религиозные особенности, территориальный вопрос.

5. Содержание и направленность военной доктрины, оценка руководством страны характера внешних угроз и стратегия национальной безопасности.

6. Военный бюджет, программы вооружения (перевооружения) вооруженных сил, объемы бюджетных средств на эти цели.

7. Механизм принятия решений в сфере ВТС, государственные органы, должностные и иные лица, участвующие в этом процессе.

8. Расстановка сил в государственных, общественных, военных и деловых кругах по вопросам ВТС вообще и с Россией в частности.

9. Требования, предъявляемые к техническому облику закупаемых ВВТ, финансовые, политические и другие условия закупок.

10. Неформальные характеристики на влиятельных сторонников и противников ВТС с Российской Федерацией, их биографические данные, политические взгляды, степень влиятельности в принятии решений в стране и репутация в международных деловых кругах.

11. Информация о представителях средств массовой информации, специализирующихся на подготовке материалов по тематике ВТС, сторонниках и противниках ВТС с Российской Федерацией.

12. Информация о фирмах и их руководителях, выступающих или готовых выступить в качестве посредников в продвижении российских ВВТ, характере их связей в правительственных, парламентских и военных кругах, степени их надежности как партнеров российских субъектов ВТС.

13. Информация о деятельности стратегических конкурентов, их руководителях, политических, государственных деятелях и средствах массовой информации, находящихся под влиянием конкурентов.

Идентификация кластеров стран по признакам схожести и уровню спроса осуществляется не столько по результатам прогнозирования потенциального спроса, сколько на основании данных статистики о географии экспорта отечественной продукции военного назначения.

Такой анализ позволил предложить следующую классификацию стран по группам со спросом на схожие продукцию и услуги военного назначения:

А. Развивающиеся страны:

АА. Страны Азиатско-Тихоокеанского региона;

АБ. Страны Ближнего Востока, Центральной и Южной Азии;

АВ. Страны Латинской Америки;

АГ. Страны Африки, за исключением стран, вошедших в подгруппу АБ.

Б. Страны – участницы Содружества Независимых Государств:

БА. Страны – участницы Организации Договора о коллективной безопасности (при возможном выделении стран с различной степенью политической, военно-технической и экономической интеграции с Россией);

ББ. Прочие страны СНГ.

В. Страны – военно-технологические лидеры (США, Великобритания, Франция, Германия, Швеция, Италия, Испания).

Г. Страны – члены НАТО, за исключением стран, вошедших в группу В.

Д. Страны Центральной, Восточной Европы и Балтии, за исключением стран, вошедших в группу Г.

По уровню спроса импортеров отечественных продукции и услуг военного назначения целесообразно классифицировать по их доле в объ-

еме поставок российских ВВТ. Учитывается максимальный уровень доли за последнее пятилетие или иной более длительный период ретроспекции. При этом страны должны рассматриваться как:

А. Стратегические партнеры – при доле, равной 10 % и более;

Б. Приоритетные партнеры – при доле, равной 5 % – 10 %;

В. Важные партнеры – при доле, равной 2 % – 5 %;

Г. Партнеры (доля – менее 2 %).

Таким образом, в результате завершения микросегментации мирового рынка вооружений создается необходимая система исходных данных для анализа конкурентных возможностей российских производителей ВВТ.

УДК 338.24.01

П. Н. Дяковский

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
79201163511@yandex.ru

Цели и задачи социально-трудового мониторинга

Аннотация: в статье проведён краткий анализ подходов к определению целей социально-трудового мониторинга. Определены цели социально-трудового мониторинга для государства, работодателя и работника. При рассмотрении задач социально-трудового мониторинга выделены общие и частные задачи.

Ключевые слова: социально-трудовой мониторинг; социально-трудовая сфера; социальная напряжённость; эффективность труда; качество жизни.

P. N. Dyakovsky

P. G. Demidov Yaroslavl State University

Purposes and objectives of social and labor monitoring

Abstract: the article presents a brief analysis of approaches to determining the purposes of social and labor monitoring. The objectives of social and labor monitoring for the state, employer and employee are defined. When considering the tasks of social and labor monitoring, general and specific tasks are highlighted.

Keywords: social and labor monitoring; social and labor sphere; social tension; labor efficiency; quality of life.

© Дяковский П. Н., 2019

В современных социально-экономических условиях, характеризующихся динамичным изменением внешней среды, управление в социально-трудовой сфере требует постоянного мониторинга текущего состояния и регулирования, настраивания в соответствии с новыми условиями. В связи с этим, определение целей и задач социально-трудового мониторинга – цель данной статьи. Анализ литературных источников является методом исследования в данной статье.

В современной экономической литературе всё чаще встречается понятие социально-трудового мониторинга и изложены многообразные подходы к исследованию социально-трудовой сферы. Так, В. В. Фаузер [1, с. 8–9] при исследовании социально-трудовых отношений предлагает два подхода. Первый подход заключается в разделении социально-трудовых отношений на группы:

1. Отношения между государством и работниками.
2. Отношения между государством и работодателями.
3. Отношения между отдельными работниками.
4. Отношения с институтами, регулирующими и поддерживающими социально-трудовые отношения между государством, работниками и работодателями.

Второй подход, по мнению В. В. Фаузера, сводится к выделению элементов, образующих систему социально-трудовых отношений. Включение в систему социально-трудовых отношений, помимо традиционных элементов (субъекты, типы, предметная область), институциональных механизмов формирования и развития, а также критериев их оценки.

И. Д. Колмакова [2] предлагает при исследовании социально-трудовых отношений выделять четыре иерархически зависимые уровня.

1. Национальный.
2. Региональный.
3. Муниципальный.
4. Локальный.

Анализируя предлагаемые классификации, считаем, что цели социально-трудового мониторинга будут завесить от субъекта, в интересах которого проводится исследование. Государственные органы будут преследовать цель – выявление и системный анализ происходящих изменений в социально-трудовых отношениях, предупреждение негативных тенденций, ведущих к формированию и развитию очагов социальной напряженности, а также для прогнозирования развития важнейших процессов в этой сфере. Предприятия будут преследовать цель – повышение эффективности труда персонала (рациональное использовании потенциальных возможностей работников, повышение интенсивности труда наемных работников, увеличение производительности труда и т. д). Наёмные работники будут преследо-

вать цель – улучшение качества жизни: рост заработной платы, снижение трудоёмкости, продвижение по служебной лестнице, улучшение условий труда, реализация своих способностей, решение социальных проблем.

Определяя задачи социально-трудового мониторинга, необходимо в первую очередь дать определение категории «мониторинг». Анализируя различные литературные источники, всё разнообразие трактовок понятия «мониторинг» можно объединить в пять групп.

К первой группе отнесём определения характеризующие мониторинг как «организованное систематическое наблюдение за ходом и характером количественных и качественных изменений в экономике, связанное с ее развитием» [3]. Отождествление мониторинга с систематическим наблюдением можно встретить в работах А. П. Егоршина, Б. Ю. Сербиновского, Е. В. Рудик, Е. А. Ефимовой, Е. В. Михалкиной, А. В. Березкиной.

Вторая группа определяет мониторинг как «оперативный сбор данных о сложных явлениях и процессах, которые можно описать небольшим количеством ключевых показателей с целью оперативного определения состояния объекта исследования в динамике» [4]. Такую трактовку понятия мониторинг предлагают Е. Антосенков, О. Петров и И. В. Ванисова.

Третья группа – это определения, которые приведены в различных экономических словарях. Авторы этих словарей трактуют термин мониторинг, как «непрерывное наблюдение за субъектами экономики, анализ их деятельности как составная часть управления» [5]. Авторы данных определений акцентируют внимание, на том, что анализ, является ключевым аспектом мониторинга.

И. В. Пульбере [6] и Н. А. Кулемин [7] определяют мониторинг как: «порядок и способ сбора, обработки, хранения и распространения информации о какой-либо системе или ее элементах ориентированный на обеспечение управления данной системой, позволяющий судить о ее состоянии в любой момент времени, составить прогноз ее развития». Эти авторы формируют четвёртую группу определений мониторинга. В данной группе к элементам сбора и анализа информации об объекте наблюдения добавляются такие составляющие, как хранение и распространение этой информации.

Пятая группа определений характеризует мониторинг как «совокупность приемов по отслеживанию, анализу, оценке и прогнозированию социально-экономических процессов, а также сбор, обработку информации и подготовку рекомендаций по развитию объекта обследования» [8]. В данном случае авторы определений, концентрируют внимание на таких элементах мониторинга как оценка и прогнозирование социально-экономических процессов.

На основе группировки определений, представленных выше, можно выявить общие задачи мониторинга:

1. Наблюдение за состоянием экономической системы и её элементами;

2. Сбор и систематизация данных об экономической системе и её элементах;

3. Анализ собранных и зафиксированных данных;

4. Хранение и распространение полученной и проанализированной информации об экономической системе;

5. Построение прогноза развития экономической системы на основе полученных данных.

Рассматривая цели и общие задачи социально-трудового мониторинга представляется возможным выделить специальные (частные задачи) социально-трудового мониторинга для предприятия:

1. Анализ развития различных групп персонала

2. Комплексная оценка персонала

3. Предотвращение социально-трудовых конфликтов

4. Способствует разработке процедур управления различными группами персонала.

Таким образом, сформулированные цели и задачи, а так же сущность социально-трудового мониторинга позволяют определить структуру и методологию исследования социально-трудовых отношений.

Ссылки

1. Фаузер В. В., Назарова И. Г., Фаузер Вл. В. Социально-трудовые отношения: содержание, механизм управления, зарубежный опыт / отв. ред. д.э.н., профессор В. В. Фаузер. – Сыктывкар-Ухта: УхтГТУ, 2010. – 102 с. (Б-ка менеджера; Вып. 15).

2. Колмакова И. Д. Регулирование социально-трудовых отношений в экономике России. – Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2005. – 220 с.

3. Радина О. И. Кетова Н. П. Мониторинг социально-экономического развития региона (на примере рынка бытовых услуг). – Ростов н/Д: Изд-во АПСН СКНЦ ВШ, 2005. – 170 с.

4. Антосенков Е. Мониторинг социально-трудовой сферы / Е. Антосенков, О. Петров // Экономист. – Т. 1998. – № 4. – С. 34–45.

5. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева, 5-е изд., испр. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2006. С. 243.

6. Пульбере А. И. Система мониторинга как средство управления качеством непрерывного технического образования: автореф. дис. д-ра пед. наук. – Ростов н/Д., 2006.

7. Кулемин Н. А. Квалиметрический мониторинг в системе общего образования // Педагогика. – 2001. – № 3. – С. 18.

8. Шишкин А. И. Сущность, задачи и принципы мониторинга социально-экономических процессов в регионе // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. – 2004. – № 1 (19).

УДК 631.1.017.3

С. В. Кекелева

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
kekeleva@list.ru

Векторы развития сельского хозяйства

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы обеспечения земельными ресурсами таких субъектов хозяйствования как крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели; анализируется состав, структура и фактическое использование сельскохозяйственных угодий в целях осуществления предпринимательской деятельности субъектами малого предпринимательства.

Ключевые слова: сельское хозяйство, сельскохозяйственные угодия, земельные ресурсы, малое предпринимательство, крестьянское (фермерское) хозяйство, индивидуальный предприниматель.

S. V. Kekeleva

P. G. Demidov Yaroslavl State University

Vectors of agriculture development

Abstract: the article discusses the issues of providing land resources for such business entities as peasant (farmer) enterprises and individual entrepreneurs; analyzes the composition, structure and actual use of agricultural land in order to carry out entrepreneurial activity by small businesses.

Keywords: agriculture, agricultural land, land resources, small business, peasant (farm) economy, individual entrepreneur.

В современных рыночных условиях хозяйствования детерминантами и векторами развития аграрного сектора российской экономики выступают перманентно происходящие в нем трансформационные процессы. С уверенностью можно констатировать, что основой изменений в сельском хозяйстве является отношений собственности. Коллективизация хозяйства в 20–30 годы XX века в условиях административно-командной экономики была сопряжена с ускоренной индустриализацией. Ключевой особенностью ведения коллективного хозяйства считается обобществление всех средств производства, в частности, фактическое аннулирование частной собственности на землю. При переходе в 90-е годы XX века на новые, диаметрально противоположные прежним, условия хозяйствования с становлением ры-

© Кекелева С. В., 2019

ночной экономики, в России происходит обратный процесс – передача права владения, пользования и распоряжения землей физическим и юридическим лицам, что дает толчок развитию малого предпринимательства в сельском хозяйстве в форме крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей. Субъектный состав юридических и физических лиц, занятых в сельском хозяйстве представлен на рисунке 1.

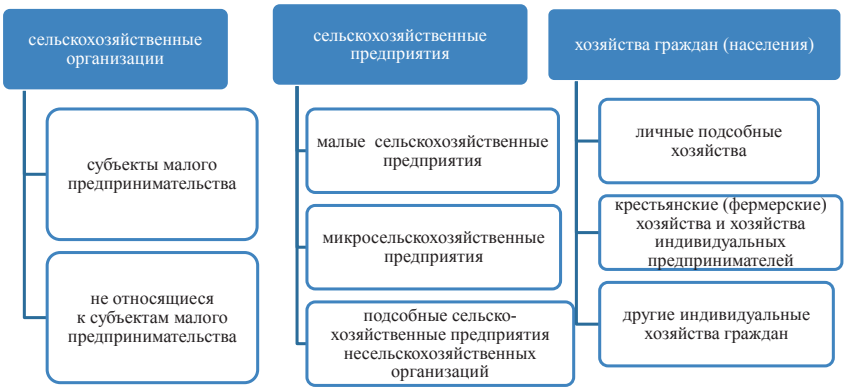


Рис. 1. Субъектный состав сельхозпроизводителей

Исследование направлений (векторов) развития малого предпринимательства в аграрном секторе экономики России представляется актуальным с точки зрения выявления закономерностей и тенденций дальнейшего его развития.

Аналитический материал по структуре сельскохозяйственных угодий и категориям хозяйств представим в таблице 1 [1, с. 92].

Таблица 1

Структура сельскохозяйственных угодий по категориям хозяйств
(в % от общей площади с/х угодий в хозяйствах всех категорий)

Административно-территориальные образования (федеральные округа)	*Сельскохозяйственные организации*				*Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели*			*Хозяйства граждан (населения)*
	не относящиеся к субъектам малого предпринимательства	*малые предприятия*	*подсобные с/х предприятия несельскохозяйственных организаций*	*всего*	*крестьянские (фермерские) хозяйства*	*индивидуальные предприниматели*	*всего*	
Центральный	43,1	30,4	1,4	74,9	15,1	1,8	16,9	8,2
Северо-Западный	29,5	38,9	2,7	71,2	8,9	1,3	10,2	18,6

Окончание табл. 1

Административно-территориальные образования (федеральные округа)	Сельскохозяйственные организации				Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели			Хозяйства граждан (населения)
	не относящиеся к субъектам малого предпринимательства	малые предприятия	подсобные с/х предприятия несельскохозяйственных организаций	всего	крестьянские (фермерские) хозяйства	индивидуальные предприниматели	всего	
Южный	24,9	24,1	1,6	50,7	37,8	4,1	41,8	7,5
Северо-Кавказский	34,6	29,3	1,3	65,3	22,8	4,9	27,7	7,0
Приволжский	31,4	34,2	1,1	66,7	22,2	2,8	25,2	8,2
Уральский	32,9	31,6	0,6	65,1	22,9	4,1	27,0	7,9
Сибирский	28,1	31,2	1,3	60,7	23,9	3,2	27,1	12,2
Дальневосточный	26,3	29,5	3,0	58,8	27,9	3,1	31,0	10,2

Данные таблицы 1 показывают структурные пропорции сельскохозяйственных организаций, крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей, хозяйств граждан (населения). Так в структуре сельскохозяйственных угодий превалируют крестьянские (фермерские) хозяйства и в среднем составляют 20 % от общей площади с/х угодий в хозяйствах всех категорий, наибольшее значение у Южного федерального округа 37,8 %, тогда как на долю индивидуальных предпринимателей приходится в среднем 2 % .

На основе Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года проанализируем наличие и использование земельных ресурсов субъектами малого предпринимательства – крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и индивидуальными предпринимателями в разрезе федеральных округов и России в целом (табл. 2). Основным средством производства в сельском хозяйстве является земля. Итоговые сведения Всероссийской переписи населения за 2006 год и данные за 2016 год позволяют сделать вывод о том, что процессы дифференциации хозяйств фермеров и индивидуальных предпринимателей характеризуются определенной закономерностью. На основе сведений о размерах земельных площадей представим структуру землевладений фермеров и индивидуальных предпринимателей [1, с. 180].

Таблица 2

Группировка крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей по размеру земельной площади

Административно-территориальные образования (федеральные округа)	*Хозяйства, имеющие земельные площади*		*Хозяйства, не имеющие земельных площадей (безземельные)*		*Общее кол-во хозяйств*	
	(ед.)	*(в % от общего кол-ва хозяйств)*	*(ед.)*	*в % от общего кол-ва хозяйств)*	*(ед.)*	*Итого в %*
Центральный	20 066	83,6	3 928	16,4	23 994	100
Северо-Западный	7 271	79,9	1 825	20,1	9 096	100
Южный	30 755	82,9	6333	17,1	37 088	100
Северо-Кавказский	29 926	73,4	9 782	26,6	36 708	100
Приволжский	23 365	81,3	5 364	18,7	28 729	100
Уральский	6 544	71,6	2 591	28,4	9 135	100
Сибирский	18 652	83,5	3 691	16,5	22 343	100
Дальневосточный	6 467	84,3	1 205	15,7	7 672	100
Итого по России:	140 046	80,1	34 719	19,9	174 765	100

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что в целом по России отмечается рост безземельных фермеров и показатель приближается к 20 %, а по итогам переписи 2006 года рассматриваемый показатель составлял 17 %. Разница в 3 п.п. между рассматриваемыми периодами демонстрирует тенденцию к усилению процессов дифференциации крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей. Максимальное значение по хозяйствам, не имеющим земельных площадей принадлежит Уральскому федеральному округу – 28,4 % или 1/3 часть фермеров не обладают основным средством производства. Каждый 5-й фермер не имеет земли в Северо-западном федеральном округе – 20,1 %, по итогам переписи 2006 года показатель находился на уровне 18,5 %, что также усиливает тренд распространения безземельных фермеров.

В связи с тем, что объектом исследования выступают такие субъекты малого предпринимательства как крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели, считаем необходимым трактовать их сущность. Крестьянское (фермерское) хозяйство – объединение граждан, связанных родством и/или свойством, имеющих в общей собственности имущество и совместно осуществляющих предпринимательскую производственную или иную хозяйственную деятельность (производство, переработку, хранение, транспортировку и реализацию сельскохозяйственной продукции), основан-

ную на личном участии. Индивидуальный предприниматель – гражданин (физическое лицо), зарегистрированный в установленном порядке и осуществляющий предпринимательскую деятельность без образования юридического лица [2, с. 75]. Применительно к сельскому хозяйству, в качестве индивидуального предпринимателя может выступать гражданин (физическое лицо), имеющее личное подсобное хозяйство с земельным участком, как правило, находящимся в собственности. Целью деятельности такого субъекта малого предпринимательства выступает производство и реализации сельскохозяйственной продукции. Следовательно, при сопоставлении целей ведения и содержания хозяйства как крестьянским (фермерским) хозяйством, так и индивидуальным предпринимателем, общей чертой между ними выступает осуществление предпринимательской деятельности в сельскохозяйственном секторе.

На современном этапе развития рыночных отношений в России особое место среди сельхозпроизводителей занимают крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели. Процессы разложения (дифференциации) крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей отличаются обширностью, глубиной и степенью влияния на дальнейшее развитие агарного сектора экономики России.

Ссылки

1. Итоги всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года. В 8 т. Т. 3. Земельные ресурсы и их использование. Федеральная служба гос. статистики. – М.: ИИЦ «Статистика России», 2018.

2. Завьялов Ф. Н. Дифференциация хозяйств фермеров и индивидуальных предпринимателей в условиях развития рыночных отношений в сельском хозяйстве России / Ф. Н. Завьялов // Вопросы статистики. – 2012. – № 11. – С. 74–83.

УДК 332.14

Е. Г. Патрушева, Е. И. Лифанова

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
patr5@yandex.ru
frolovaei@list.ru

Контроль эффективности проектов в процессах их осуществления

Аннотация: в статье обсуждаются вопросы контроля за поддержанием эффективности проектов в процессе проектной деятельности. Определяется место

© Патрушева Е. Г., Лифанова Е. И., 2019

контрольных процедур, а также используемые при этом инструменты оценки. Описываются процессы управления изменениями в проектах во взаимосвязи с их эффективностью.

Ключевые слова: проектная деятельность, контроль эффективности, управление изменениями.

E. G. Patrusheva, E. I. Lifanova

P. G. Demidov Yaroslavl State University

Projects efficiency monitoring in their implementation processes

Abstract: in the article the issues of control over the maintenance of the of projects efficiency in process of project activities are discussed. The place of control procedures is determined, as well as the assessment tools used at that. The processes of change management in projects in relation to their efficiency are described.

Keywords: project activities, efficiency monitoring, change management.

Современная наука управления проектами, зародившаяся в 30-е гг. прошлого столетия, наибольшее свое развитие получила с 90-х гг., когда потребовалось применение практики проектного менеджмента в сферах космических полетов, создания новых видов вооружений, информационных технологий, ядерной энергетики, нефтегазовой отрасли. Высокая стоимость и важность этих проектов требовали выработки организационно-управленческих основ для их успешной реализации.

Разработанные в рамках проектного менеджмента (Project Management) современные методы и техники управления в области выявления структуры и основных этапов работ проекта, а также определения необходимых источников финансирования, заключения контрактов, определения сроков и графиков выполнения проектных работ, обоснования потребности в ресурсах, управления рисками, подбора команды, обеспечения контроля за ходом выполнения проекта и т. п., служат для достижения требуемых результатов по составу и объему работ, стоимости, времени, качеству проекта [1; 2; 3; 4].

На сегодняшний день разработано достаточно большое количество стандартов проектного управления [5]. Данные нормы и правила были установлены путем сбора наблюдений по лучшим мировым практикам, применение которых имело положительный эффект.

Управление проектами опирается на регламентирующие эту деятельность стандарты, как международные, так и национальные. Тем самым обеспечены единые подходы к осуществлению проектных работ и требованию к исполняющим их специалистам. Бесспорно, это снижает риски неудачи

проектов, зачастую обладающих высокой стоимостью и сроками своего исполнения. В стандартах заложено четкое разграничение проектной и операционной деятельности, что необходимо для понимания специфики проводимых здесь работ.

В трудах по теории проектного управления и стандартах проектной деятельности вопросы диагностики экономической эффективности проектов не включены в содержание и регламенты выполнения проектных работ, уступая задачам обеспечения частных характеристик проекта. Между тем, успешность осуществления проекта и возникающие при этом отклонения будут оказывать непосредственное влияние на уровень его эффективности [6].

Заметим, что на стадии инициации проектов определяются и отражаются в Уставе так называемые выгоды проекта, на самом деле представляющие собой экономические результаты, которые ожидает заказчик проекта, преследуя достижение определенных стратегических целей. Таким образом, еще при принятии решения о начале проектных работ заказчик разрабатывает бизнес-план проекта, в котором оценивается его экономическая эффективность.

Проектная же деятельность, которая может носить длительный характер, также планируется, но в процессе исполнения проекта возникают отклонения от планов, что требует управления изменениями. При этом целями проектной команды признается прежде всего выполнение сроков, затрат и качественных характеристик проекта, и на выполнение проектных работ с учетом названных критериев нацелены все положения проектного менеджмента и стандартов проектного управления.

Таким образом, вопросы экономической эффективности проектов остаются в области интересов только заказчика. Полагаем, что контроль исполнения проектов должен включать также поддержание определенного уровня эффективности проекта, поскольку некоторые отклонения в проектных работах могут превращать проект в неэффективный или существенно понижать уровень эффективности. В настоящее время эти вопросы не находит отражения в стандартах проектной деятельности.

Оценка экономической эффективности проектов выполняется на основе динамических методов, т. е. с учетом фактора времени. В модели расчета наиболее известного показателя эффективности проектов – чистой текущей стоимости (NPV, Net Present Value) – находят отражение, как проектные показатели, так и операционные:

$$NPV = -\sum_{n=0}^{N} \frac{Cn}{(1+WACC)^{n}} + \sum_{n=N+1}^{M} \frac{Pn}{(1+WACC)^{n}}, \qquad (1)$$

где Cn – стоимость проектных работ за период n; N – количество временных периодов в общей продолжительности выполнения проекта; M – количество

временных периодов планируемого срока осуществления операционной деятельности; *Pn* – операционные результаты за период *n*; *WACC* – требуемая доходность проекта (средневзвешенная цена капитала).

Отклонения параметров проекта имеют определенные экономические последствия. Они могут возникнуть в связи со следующими обстоятельствами:

а) увеличением сроков исполнения проектных работ (N), что сократит период получения операционных доходов (M) и, как следствие, общую их сумму;

б) увеличением стоимости проектных работ (C), что может быть критичным для уровня чистой текущей стоимости;

в) необходимостью корректировки сроков исполнения проекта, и качественных его параметров за счет дополнительных затрат, что, опять же, вызовет рост стоимости проекта (C);

г) с проявлением комплекса вышеприведенных изменений.

В обсуждении сути и последствий изменений в ходе исполнения проекта не всегда участвует заказчик. Так, если отклонения несущественны и руководитель проекта в силах нивелировать отрицательные отклонения без ущерба для сроков, стоимости, качества проекта, то участие заказчика необязательно. Однако возникающие отклонения могут быть и более существенны. При этом именно заказчик должен оценивать влияние этих изменений на уровень экономической эффективности проекта. При наличии альтернативных решений о возможных изменениях – выбирать наилучший вариант. В ситуации, когда показатель чистой текущей стоимости окажется отрицательным, – искать резервы роста доходов от предстоящей операционной деятельности. Крайним вариантом решений является преждевременное закрытие проекта.

При осуществлении Программ, включающих несколько проектов и мероприятий, ориентированных на конкретные цели, оценка экономической эффективности проекта может занимать более значительное для руководителя программы и руководителей отдельных проектов место. На этапе исполнения программы происходит приемка результатов отдельных входящих в программу проектов, завершающихся в различные сроки. При этом стандарты проектного управления предлагают оценивать не только затраты этого проекта, но и выгоды от него в программе, т. е. по сути – его индивидуальные экономические эффекты. Точка закрытия самой программы может быть установлена уже в процессе начавшейся операционной деятельности, например, после достижения точки окупаемости проектных затрат. В этом случае руководитель программы должен обладать необходимыми компетенциями для контроля экономической эффективности, а в состав руководителей проектов в рамках данной программы включать операционного ме-

неджера. Общий алгоритм принятия решений по возникающим изменениям аналогичен ранее изложенному, но ответственность за обеспечение экономической эффективности ложится уже на менеджеров соответствующего проекта и программы.

Наконец, может иметь место и третий вариант проектной практики, свойственной, как представляется, организационным и IT-проектам. Для организационных проектов целью и точкой закрытия проекта может выступать, например, достижение определенных операционных результатов (роста производительности труда, рентабельности и т. д.) при использование проектируемых организационных преобразований в операционной деятельности. Руководитель проекта в этом случае в качестве выгод от проекта и конечной цели проектной деятельности должен будет рассматривать выход на определенный уровень операционной эффективности и контролировать ее достижение. Общая экономическая эффективность такого проекта для заказчика с учетом проектных затрат на осуществление организационных преобразований, непосредственно будет определяться достигнутыми операционными эффектами.

Некоторые IT-проекты, связанные, например, с созданием сайтов, обладают тем же свойством, что и организационные проекты, т. е. точкой их завершения будет достижение определенных операционных результатов с неопределенными сроками своего получения, т. к. начало функционирования сайта может сопровождаться появлением новых хозяйственных партнеров, трансакций, что вызывает необходимость вмешательства в содержание продукта проекта, т. е. его развития. При этом заказчик, контролирующий экономическую эффективность этого проекта, оперативно взаимодействуя с командой проекта, оценивает и соизмеряет увеличение затрат на проектные работы с ожиданием дополнительных операционных результатов на их основе. Как правило, такие проекты как минимум являются среднесрочными, инвестиционными, и должны оцениваться (и переоцениваться по мере развития проекта) на основе упомянутых ранее стоимостных динамических показателей проектной эффективности [7].

Итак, сделаем вывод:

1. В стандартах проектной деятельности вопросы экономической эффективности проектов практически не находят отражения, хотя именно экономические результаты являются целями заказчика, отражая целесообразность выполнения проектных работ.

2. В проектах, предполагающих сдачу готового продукта заказчику и закрытие до начала операционной деятельности, оценка экономической эффективности проекта с учетом всех изменений, возникших в процессе его исполнения, относится к кругу интересов заказчика и должна контролироваться им.

3. Если условием закрытия проекта является достижение организацией-заказчиком определенного уровня операционных результатов, проектная деятельность захватывает операционный этап, либо выполняется параллельно с операционными процессами, а менеджер проекта должен нести ответственность и быть компетентным в оценках ожидаемых экономических результатов.

4. Полагаем, что в проектных документах должны быть включены процедуры диагностики экономической эффективности и определены ответственные за их проведение участники проекта. В качестве инструмента оценки может служить модель чистой текущей стоимости, частные показатели в которой следует корректировать с учетом изменения проектных характеристик.

Ссылки

1. Serra C.E.M, Kunc M., Benefits Realisation Management and its influence on project success and on the execution of business strategies, International Journal of Project Management. – Vol. 33/issue 1. – 2015. – Pp. 53–66.

2. Карминский А. М., Фалько С. Г., Жевага А. А., Иванова Н. Ю. Контроллинг: учебник. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 336 с.

3. Кук Хелен, С. Управление проектами // С. Кук Хелен, Карен Тейт, пер. с англ. – М. : Поколение, 2007. – 432 с.

4. Дитхелм Г. Управление проектами. В 2 т. // пер. с нем. – СПб. : Издательский дом Бизнес-пресса, 2004. – 400 с.

5. Joslin R., Müller R., The relationship between project governance and project success, International Journal of Project Management. – Vol. 34/issue 4. – 2016. – Pp. 613–626.

6. Патрушева Е. Г. Методические инструменты диагностики результатов осуществления стадий инновационного проекта // Патрушева Е. Г., Лифанова Е. И. Экономика и предпринимательство [105] . – 2015. – С. 888–892.

7. Патрушева Е. Г. DIAGNOSTICS OF PROJECT COST EFFICIENCY IN PROJECT MANAGEMENT SYSTEM // Патрушева Е. Г., Лифанова Е. И., Карашова А. В. 5th INTERNATIONAL MULTIDISCIPLINARY SCIENTIFIC CONFERENCE ON SOCIAL SCIENCES AND ARTS - SGEM 2018: CONFERENCE PROCEEDINGS. VOLUME 5. MODERN SCIENCE ISSUE 1.5. BUSINESS AND MANAGEMENT. 26 August – 01 September, 2018. г. София, Болгария. – 2018 – с. 269–275.

УДК 378.2, 338.2

А. Постула

Варшавский университет, Варшава, Польша,
apostula@wz.uw.edu.pl

Новая роль преподавателя высшей школы в области управления

Аннотация: динамичные экономические и социальные изменения затрагивают все сферы государства, включая образование. Высшее образование для менеджеров представляется особенно важным для развития экономики. В статье указаны проблемы, присущие этому процессу, и важная роль, которую играет в нем учитель.

Ключевые слова: преподаватель высшей школы, профессия, обучение, коллективная работа, интеллектуальная предприимчивость, критическое мышление, рефлексивный подход, трансляция.

A. Postula

University of Warsaw, Warsaw, Poland

New role of teacher of higher school in the area of management

Abstract: dynamic economic and social changes affect every area of the state, including education. Higher education for managers seems to be particularly important for the development of the economy. The article indicates the challenges inherent in this process and the important role played by the teacher in it.

Keywords: academic teacher, profession, training, teamwork, intellectual entrepreneurship, critical thinking, reflective approach, translation.

Преподавание – сложная работа, требующая самых высоких стандартов и профессиональной практики (Hargreaves, Godson, 1996). Это одна из важнейших профессий в современном обществе знаний (Drucker, 1969; Jemielniak, 2008). Преподаватель выполняет роль мэтра, вводящего каждого человека в мир знаний. Без преподавателей, их компетенций невозможно подготовить людей к существованию в динамичной действительности. Несмотря на это, профессия преподавателя потерпела своеобразный кризис. Одной из причин является снижение авторитета этой профессии и слишком частые реформы, вводящие хаос в преподавательской среде, в том числе и в вузовской. В Польше требования, предъявляемые сейчас преподавателям

© Постула А., 2019

высшей школы, очень высокие, но им не сопутствуют гарантии материальной удовлетворенности. Мировая тенденция к бюрократизации многих профессий создала положение, что преподавателю приходится очень большую часть времени уделять административной работе, вместо сосредоточиться на вопросах преподавания. Постоянно растут стандарты работы, но не в контексте дидактики, а требований выдвигаемых потенциальным претендентам на эту профессию. За последние десятилетия четыре парадигмы доминируют в дискурсе о подготовке преподавателей (Zeichner, 1983).

Выделяется:

1. Бихевиористическое обучение (*behavioristic learning*),
2. Гуманитарное (*personalistic*)
3. Традиционно-мастерское (*traditional-craft*)
4. Рефлексивное (*inquinary-oriented*)

Бихевиористическое обучение выделяет роль конкретных и наблюдаемых умений. Содержание обучения заранее определено другими, а преподаватель лишь пассивный потребитель. В персоналистическом подходе образование преподавателей рассматривается как процесс их личного развития. Преподаватель формируется как психологически зрелая личность, способная вырабатывать свои личные теории обучения. В мастерском обучении предполагается развитие технических умений и выделяется роль опыта накопленного практиками. Преподаватель учится у мастеров, обладающих широкими знаниями и компетенциями, пользуется методом попыток и ошибок. Рефлексивный преподаватель – это профессионал, добивающийся целей важных для него самого. Таков педагог, способный к критической рефлексии, самостоятельному анализу, исследованию, умеющий найти суть дела, обладающий контролем за своими действиями и самостоятельно их создает.

Обучение является интерактивным, сложным процессом. Итак, от хорошего преподавателя требуется, чтобы хорошо учил студентов. Одновременно, он должен сам выработать собственный стиль самообучения, что является замкнутым кругом. Исследователи научной организации International Academy of Education (IAE) разработали синтез профессионального обучения преподавателей и их развития. Результаты исследований, проведенных в рамках ассоциации, четко показали, что хорошо подготовленный преподаватель переносит знания и умения на качество дидактики.

Несмотря на надвигающийся профессиональный кризис, возникает значительная надежда на развитие профессии вузовского преподавателя. Появляется много энтузиастов новых методов обучения, приспособленных к требованиям быстро развивающихся экономик. Растет число преподавателей, осознающих значение сотрудничества и общего участия в выполнении ежедневных задач. В польской вузовской среде по-прежнему не является это всеобщим походом, но в последнее время существенно повысилась позиция

сообществ и понимания увлеченности учителей своей работой, наряду с их обширным резюме (cv) и другими университетскими достижениями (Stoll, Louis, 2007). Осознание необходимости оказания поддержки учителям в формировании сообществ и коллективной работы имеет немаловажное значение для качества преподавания. Также Сигизмунт Бауман (2008) обращал внимание на роль сообществ в современных обществах. В идеальной обстановке оно ассоциируется положительно, потому что существование сообщества или участие в нем дает ощущение причастности и безопасности. По его мнению, современность далека от того, чтобы гарантировать нам такое ощущение. Автор также обращает внимание на парадокс: чем больше мы стремимся создать сообщество, тем более оно становится неестественным и иллюзорным, и так оно лишается основания.

До сих пор коллективная работа эффективнее использовалась в традиционных науках, например экспериментальных, где упор делается на действие коллектива. В науках об управлении легче добиться эффектов индивидуально, но никогда они не будут столь значительными как результат коллективной работы. В экономических науках разделение вырисовывается предметно (не все вопросы можно разрабатывать коллективно и не все индивидуально). Польская практика показала, что по-прежнему выше ценятся (и системно требуются) индивидуальные достижения чем результаты совместной работы. Кажется, что изменение этого подхода оказало бы более положительное влияние на результаты, в частности в науках об управлении. Доказывают это мировые тенденции, раскрывающие относительно новые формы обучения студентов, поощряющие обучение и общностное движение (*community learning and development* – CLD) (Naulty и др., 2008). Может это касаться как преподавателей, так и студентов. CLD обозначает обучение и развитие путем сотрудничества с избранными лицами и группами, пользуясь многими формальными и неформальными методами. Программы и действия таких сообществ вырабатываются в диалоге со средой и участниками отдельных групп. Основной целью CLD является оказание помощи лицам и средам в решении настоящих проблем в их жизни путем социальных акций и действий, опирающихся на обучении. Конкретная, упомянутая программа успешно применяется в Шотландии. Но это не мировая тенденция. В Польше хорошим примером служат торговые кооперативы. Всеобщий потребительский кооператив «Сполэм» разрастался еще в довоенный период, в существенно измененной форме функционирует и сейчас. Сейчас создаются новые потребительские кооперативы. Например, Варшавский потребительский кооператив, задачей которого является объединение «лиц, стремящихся создавать справедливую, демократическую и экологическую экономику, ссылаясь при этом на цели и ценности выдвигаемые кооперативным движением» (http://www.wks.waw.pl/kim-jestesmy/). Общество было со-

здано в январе 2010 года. Его основная цель – производство здоровой пищи по выгодной цене и популяризация общественной самоорганизации.

Если речь идет о студенческих кооперативах, такая форма сотрудничества и обучения еще мало популярная. Медленно создаются неформальные кооперативы в соцсетях – студенты обмениваются знаниями на тему курсов, зачетов, преподавателей (к сожалению, также и тестов), но также вместе учатся, обмениваются знаниями, взглядами. Поощрение индивидуальных достижений существенно ограничивает действия студентов, готовых к сотрудничеству. Остается фактом, что расширение такой формы работы студентов школ управления существенно улучшило бы важные деловые компетенции, такие как – самоорганизация, увлечение, креативность, эффективная коммуникация.

Большую роль в подготовке умных студентов играет, конечно, преподаватель. Нынешнее положение в области обучения менеджеров осложняет преподавателям в высших школ создание ценных научных связей со студентами. Разумное и осознанное исследование мира идей, без навязывания ограничений, стимулирование восприимчивости и выработка открытого способа мышления – это детерминанты интеллектуальной предприимчивости (Kwiatkowski, 2000). В этом подходе можно использовать процесс перемещения парадигм (*paradigmshiifting*), который заключается во включении в программы обучения школ бизнеса литературы и искусства, которые развивают воображение и способность к ассоциации. «Эстетическое сознание необходимо для развития предпринимательского воображения» (Chia, 1996). Для развития воображения студентов необходимо заменить нынешние тенденции к упрощениям (*simplification*) действительности их осложнением (*coplexifying*) ради лучшего понимания и развития креативного мышления. Развитие воображения не представляется чем-то сложным. Заключается оно в культивировании занятий, которыми всегда увлекались люди: мечты, познаваемость, угадывание, общение. Стимулирование предпринимательского воображения достаточно простое, но трудоемкое, что ныне в вузах является самым большим ограничителем. Предприимчивость можно охарактеризовать как нарушение основных и хорошо известных принципов, часто как результат наивности (Drucker, 1985). В таком значении предприимчивость рискованная для тех, кто наблюдает за предпринимательскими поведениями, но не для предпринимателей, у которых способы мышления существенно отличаются от простых людей. Предпринимательское мышление нарушает доминирующую парадигму «коллективного мышления» (Fleck, 1979), заставляет проникнуть глубже, чем стандартное мышление. Этимология слова предприниматель (*entrepreneur*) следует из объединения двух значений: *entre* – входить, проникать между и *prendere* или – *prehendere* – хватать, ловить. Таким образом предприниматель это лицо проникающее

между принятые/установленные границы и ловит возможности пропущенные другими. Для этого необходимы наивность, любознательность, отсутствие шаблонности в мышлении, умение ставить себя в некомфортном положении. Чтобы осуществлять педагогические цели, часто недооценивается сложное явление эффективных менеджеров и предпринимателей, нарушая тем самым суть предпринимательского мышления. Опирается оно на отход от действующих рамок и конвенций, что является отличительной чертой предпринимателей. Предпринимательское обучение, необходимое как лидерам, так и менеджерам должно заключаться в открытии умов и свободы мышления, в выявлении значений, понимании и объяснении определенных событий и случаев. Осуществление этой цели требует гибкости в проведении занятий. Одним из способов является комплексное проведение занятий: не по предметам, а по темам, чтобы студенты привыкали к комплексному мышлению. Необходимо вернуться к сократовскому стилю обучения, опирающемуся на том, чтобы ставить вопросы и вести поиск устоявшихся ценностей (Bloom, 1987).

Итак, какую же роль играл бы преподаватель при столь иных формах студенческого сотрудничества? При изменениях, происходящих сейчас, неизбежно трансформируется роль вузовского преподавателя. Следует это из технологических преобразований и более быстрого доступа к знаниям, а также из общественных чаяний. Важной составляющей роли преподавателя становится презентация описаний действительности, объяснение ей студентам, облегчение анализа этой действительности и ее понимания (профессор). Путем достижения этой цели являются исследования (соединение роли ученого и дидактика), открывающие и приближающие практику, их представление и обсуждение вместе со студентами (толкователь). Опираясь на результаты исследований и анализы, преподаватель должен указывать путь преобразований, направления дальнейшего развития. Можно здесь использовать лабораторный инструментарий, интерактивный, стимулирующий студентов, слушателей к творческому, рефлексивному подходу к новым явлениям. В таких случаях преподаватель может выступать в роли тренера или ментора, ведущего группу, но также консультанта в случаях обсуждаемых на занятиях (*casestudies*).

Такое соединение ролей требует от преподавателя открытости, увлеченности, интереса к миру и людям, а также мотивации делиться этими знаниями и умениями с другими. Это также обозначает частое функционирование с лиминальной сфере (Czarniawska, Mazza, 2003). Лиминальность является состоянием, в котором существующие до сих пор традиция и порядок приостановлены и заменены новыми обрядами и ритуалами. Подход такой происходит от антропологических анализов Арнольда ван Дженнепа (1960) и Виктора Тёрнера (1969/2010).

Изменчивая современность (Bauman, 2006) и пребывание в лиминальной сфере требует подготовки профессий, которые в такой действительности оправдаются. Поэтому я убеждена, что будущее менеджерского обучения за преподавателями, которые сумеют объединить многие плоскости. Следует это из факта, что управление – это интердисциплинарная наука, которая всегда требовала объединения многих отраслей, сюжетов и сфер. В настоящее время необходимость эта усиливается динамичной действительностью и технологическим прогрессом. Преподаватели вынуждены функционировать в недоопределенном пространстве (*in-betven*), также как и менеджеры, которых они обучают. Функционирование в этой недоопределенной действительности является способом повышения качества и эффективности менеджерского обучения. Обозначает это всестороннее и многопрофильное образование, открытость на новинки, применение новых методов и средств обучения, а в случае преподавателей менеджерских знаний – широкие контакты с бизнесом. Роль вузовского преподавателя не сводится лишь к передаче знаний, это только незначительная часть работы. Знания дезактулизируются так быстро, что их передача в форме традиционных лекций или занятий становится нецелесообразным. Преподаватель должен сосредоточиться на развитии соответствующих компетенций студентов и их открытости на новое, вырабатывать умение ставить под сомнение, развивать рефлексивное мышление и указывать комплексность явлений, происходящих в организациях и анализировать их в широком контексте. Выпускники вузов недостаточно готовы к участию в технологической гонке, с которой сейчас имеем дело. Технология во многом опередила развитие человеческих компетенций. Уже в 1993 году Бруно Латур (1993/2011) критиковал дихотомию между природой и человеком, указывая на необходимость соединения обоих элементов в анализе экологических катастроф, проблем прогресса в науке и других явлений, связанных с развитием обществ. Автор этот разрушает порядок наиболее распространенных убеждений на тему науки, технологии, природы, общества, условий формирования основ западной цивилизации. Утверждает он, что люди западной культуры никогда не были прогрессивны и не слишком отличаются от людей других культур. Бруно Латур указывал, что современность относится к двум совершенно разным составам практик, которые для сохранения действенности должны быть полностью разделены (Латур, 2011). Первый состав практик образуется при помощи «трансляции» смеси совсем нового – гибриды природы и культуры. Второй состав практик создается при помощи «пурификации» двух совсем разных онтологических пространств – одно для людей, другое для нелюдей. Без первого состава практик пурификация оказалась бы пустой и лишней, без второго – действие трансляции было бы замедленно, ограниченно и даже приостановлено.

Современного вузовского преподавателя я рассматриваю как точку трансляции, существующую на грани миров – человеческого и нечеловеческого. Это позволяет ему соединять разные плоскости, пользоваться многими науками, теориями практиками, использовать интердисциплинарность управления. Использование *Actor-Network Theory* (ANT) в качестве практичного, требовательного и интригующего инструмента для изучения организации снискало сторонников (Czarniawska, Hernes, 2005). Уникальный подход для соединения людей, артефактов, учреждений и организаций позволяет увидеть сложности, не замечаемые до сих пор в теории организации.

Перспектива ANT хорошо объясняет не только современную роль преподавателей высших школ. Соединение миров станет модой будущего. Во многих областях появилось настолько много специальностей, что представители разных наук, а даже разных тем/предметов в пределах одной науки об организации перестали понимать друг друга. Г. Минцберг (1973) уже давно критиковал чрезмерную специализацию в области обучения, потому что предусмотрел ее последствия. Сейчас нужны лица функционирующие в неясных и недоопределенных сферах, соединяющие разные миры, ниши и специальности, созданные за последние годы. Популярными станут гибкие профессии, которых представители умело соединят разные пространства, языки, разные философии. Тем самым помогут взаимно объяснять их людям, которые уже не умеют договариваться друг с другом. Поэтому будет расти значение преподавателей, объясняющих бизнес инженерам, философию финансистам или управление юристам. Позиция на границе, в лиминальной зоне, до сих пор рассматриваемая как второстепенная будет оцениваться должным образом обществами, особенно в менеджерском обучении, отвечающем за выпуск в мир неоднородных групп людей: менеджеров, лидеров и предпринимателей.

Соединение будет проходить на многих уровнях, не только преподаватели должны стать связными, точкой перехода между многими разными плоскостями. Г. Минцберг (2004), который открывал новый курс для менеджеров объединил школы Соединенных Штатов и Японии. После чрезмерной специализации наступило время единения. Именно поэтому будут пользоваться успехом гибкие профессии, функционирующие на стыке in-between, которых представители сумеют нам объяснять взаимно чужие миры.

Список литературы

1. Bauman Z., Wspólnota. W poszukiwaniu bezpieczeństwa w niepewnym świecie. – Kraków: Wydawnictwo Literackie, 2008.

2. Bauman Z. Płynna nowoczesność. – Kraków: Wydawnictwo Literackie. 2006.

3. Bloom A. The closing of the American mind: how higher education has failed democracy and impoverished the souls of today's students. – London: Penguin. 1987.

4. Chia R. Teaching paradigm shifting in management education: University business schools and the entrepreneurial imagination, Journal of Management Studies, 33:4. – 1996. – Ss. 409–428.

5. Czarniawska B., Hernes T. Actor-network theory and organizing. – Copenhagen: Copenhagen Business School Press, 2005.

6. Czarniawska B., Mazza C. Consulting as a liminal space. Human Relations, 56 (3). – 2003. – Ss. 267–290.

7. Drucker P. Innovation and entrepreneurship. – London: Pan, 1985.

8. Drucker P. The Age of Discontinuity. – New York: Harper & Row, 1969

9. Fleck L. Genesis and development of a scientific fact. – Chicago: University of Chicago Press, 1979.

10. Hargreave A., Goodson I. F. (1996) Teachers' professional lives: Aspirations and actualities. In I. F. Goodson, & A. Hargreaves (Eds.), Teachers professional lives (pp. 1-27). London: Farmer Press. Jemielniak, D. Praca oparta na wiedzy. – Warszawa: WAiP, 2008.

11. Kwiatkowski S. Przedsiębiorczość intelektualna. – Warszawa: PWN.

Latour, B. (1993/2011) Nigdy nie byliśmy nowocześni. Warszawa: Oficyna Naukowa. 2000.

12. Mintzberg H. Managers, not MBAs: A hard look at the soft practice of managing and management development. – San-Francisco: Berrett-Koehler Publishers. 2004.

13. Mintzberg H. The Nature of Managerial Work. – New York: Harper and Row? 1973.

14. Stoll L., & Louis K.S. (Eds.) Professional learning communities: Divergence, depth and dilemmas. – London/New York: Open University Press/ McGraw Hill. 2007.

15. Turner V. (1969) The Ritual Process: Structure and Anti-structure. Chicago: Aldine Pub. Van Gennep, A. (1960) The Rites of Passage. Chicago: University of Chicago.

16. Zeichner K. (1983) Alternative paradigms of teacher education. Journal of Teacher Education, 34(3). – Ss. 3–9.

17. URL: http://www.wks.waw.pl/kim-jestesmy

УДК 332.14

А. П. Прохоров

Ярославский государственный университет им. П. Г.Демидова,
prohorov-59@yandex.ru

Муниципальный сектор экономики Ярославля, его проблемы и перспективы на ближайшие годы

Аннотация: недостаточность собственных доходов городского бюджета и низкая эффективность использования муниципальных активов вынуждают мэрию Ярославля изменить практику работы в бюджетно-хозяйственной сфере. Часть муниципальных активов придется продать, а часть – передавать для использования на условиях конкурса.

Ключевые слова: городской бюджет, аренда, арендная плата, мэрия, конкурс, задолженность, инвентаризация, экономия бюджетных средств.

A. P. Prokhorov

P. G. Demidov Yaroslavl State University

Problems and prospects for municipal sector of Yaroslavl economy

Abstract: the lack of own revenues of the city budget and low efficiency of use of municipal assets force the authorities of Yaroslavl to change the practice of work in the budgetary and economic sphere. Part of the municipal assets will have to be sold, and part – to transfer for use on the terms of the competition.

Keywords: city budget, rent, city hall, competition, debt, inventory, budget savings.

Полномочия, предоставляемые мэрии законодательством о местном самоуправлении, не предусматривают самостоятельную промышленную политику, не предполагают конкуренцию муниципальных предприятий и учреждений с другими хозяйствующими субъектами на региональном или федеральном уровне. Поэтому под экономикой следует понимать именно городскую экономику, а не всю экономическую деятельность, которую кто-либо осуществляет в городе.

Можно выделить следующие основные тенденции в муниципальной экономике г. Ярославля:

© Прохоров А. П., 2019

- Конкуренция между крупными городами за «демографические активы» вынуждает расширять спектр и повышать качество услуг, оказываемых муниципальными предприятиями и учреждениями.
- Темп роста доходов не обеспечивает рост расходных обязательств, предусмотренных законодательством.
- На протяжении последних ряда лет доля налоговых и неналоговых доходов снижается в структуре собственных доходов города (при одновременном росте объема налоговых и неналоговых доходов) в связи с увеличением средств, выделяемых из вышестоящих бюджетов на решение вопросов местного значения.
- По мере продажи активов объем поступлений по данной статье будет снижаться. В 2018 год продано муниципального имущества на 407 миллионов рублей, за январь-август 2019 года – на 197 миллионов рублей.
- Обусловленное изменениями в законодательстве постепенное снижение доходов от сдачи городом в аренду земельных участков.
- Постепенное сокращение преимущества Ярославля по средней зарплате по сравнению с соседними областными центрами.

Каковы главные проблемы, с которыми сталкивается муниципальный сектор экономики?

1. Недостаток поступления собственных средств для исполнения действующих расходных обязательств. Так, собственные доходы не обеспечивают минимально необходимые расходы в сумме 1,7 млрд рублей.

2. Низкая доходность сдаваемых в аренду активов, не используемых непосредственно в городском хозяйстве: зданий, помещений, сооружений.

Поскольку в аренду сдается лишь 235 жилых и нежилых помещений (1,66 % принадлежащих городу площадей) и в 2018 году они принесли лишь 53 миллиона рублей дохода, для городского бюджета данный источник дохода является вспомогательным. (Да еще с учетом накопленной на 1 сентября 2019 задолженности по арендной плате в сумме 60 миллионов рублей). Непрозрачные процедура сдачи в аренду муниципальных зданий, помещений и земельных участков. Обращает на себя внимание заниженная, по сравнению с рынком, величина арендной платы за многие объекты. (В среднем 2 748 рублей за кв. метр в год, или 229 рублей в месяц).

3. Низкая прибыльность муниципальных предприятий и АО с участием города.

Сводный финансовый результат по итогам финансово-хозяйственной деятельности за 2018 год по всем организациям муниципального сектора экономики – убыток **46,9** миллиона рублей. При этом сумма прибыли, полученная прибыльными организациями по итогам деятельности за 2018 год, составила 55,3 миллиона рублей, сумма убытка, полученного убыточными

организациями – 102,1 миллиона рублей. (Сводный финансовый результат за 2017 год по тем же организациям – убыток 14,2 миллиона рублей).

По итогам деятельности за 2018 год из 20 организаций муниципального сектора экономики 14 сработали с прибылью, 6 – получили убыток, что составляет 70 % и 30 % от общего количества организаций муниципального сектора экономики соответственно (на уровне 2017 года). Дивиденды по акциям прибыльных АО с городским участием составили 7,9 миллиона рублей за 2018 год, и 40 миллионов рублей за январь-сентябрь 2019 года.

4. Завышенные расходы субъектов городской экономики.

Согласно данным Союза городов Центра и Северо-Запада России, из всех областных центров этого макрорегиона Ярославль имеет наибольший объем муниципальных расходов на каждого жителя, – в два раза больше, чем, например, в Иваново. И почти в два больше, чем в Смоленске. Следовательно, городская экономика Ярославля располагает огромными резервами снижения расходов и повышения своей эффективности. Таким образом, муниципальный сектор экономики отличается крайне низкой эффективностью. Муниципальные предприятия не испытывают давления рынка и не заинтересованы в снижении затрат.

Что можно сделать для решения перечисленных выше проблем?

4.1. Повышение эффективности использования муниципального имущества.

4.1.1. Продажа сдаваемых в аренду активов, не используемых непосредственно в городском хозяйстве: зданий, помещений, сооружений.

Представляется целесообразным постепенно (чтобы не «обвалить» рынок) продать эти объекты; не столько для дохода, сколько для ликвидации потенциально коррупционно-опасной среды для муниципальных служащих. Достаточно вывесить в Интернете список объектов с указанием адреса, площади, величины арендной платы согласно действующему договору, и срока перезаключения договора аренды.

4.1.2. Продажа свободных от использования объектов (в настоящий момент их 290 единиц).

4.1.3. Увеличение поступлений от взыскания задолженности по аренде земельных участков.

Доходы по данной статье в 2018 году составили 643 миллиона рублей, что значимо для бюджета. Однако изменения в федеральном законодательстве заложили долгосрочную тенденцию к снижению доходов от аренды муниципальных участков. Можно лишь активизировать работу по хотя бы частичному взысканию задолженности по арендной плате за землю, составлявшей 942 миллиона рублей (на 1 сентября 2019 года). По оценкам департамента финансов и КУМИ, реально взыскать около 10 % от суммы задолженности.

4.1.4. Уменьшение расходов.

Главной причиной завышенных расходов является экономический механизм функционирования муниципальных предприятий и учреждений, при котором их себестоимость не ограничена себестоимостью у конкурентов, а автоматически признается обоснованной и включается в тариф. Эта система, разорившая Советский Союз, продолжает действовать в рамках муниципалитетов.

Для решения данной проблемы следует пойти по пути, давно опробованному в государственном и муниципальном секторе многих стран мира. Всех субъектов муниципальной экономики можно разделить на две группы: тех, кто работает на конкурентном рынке, и тех, кто не имеет (или фактически не имеет) конкурентов.

4.1.5. В первом случае следует приватизировать муниципальные предприятия и АО с участием города:

- АО «Ярославльзаказчик»
- АО «Горстройзаказчик»
- МУП «Ленинский рынок» (уже намечен к продаже)
- АО «Вознесенский»
- АО «Центр»
- АО «Волна»
- АО «Ярославльлифт».

4.1.6. Для монопольных (и потенциально монопольных) сфер деятельности целесообразен другой подход. Он не требует радикальных реформ, нужно лишь установить срок действия трудовых контрактов с руководителями муниципальных предприятий и АО с участием города, и заключать их по результатам открытого (на всю страну) конкурса. В условия контракта необходимо включить достижение как экономических (замораживание тарифов, снижение удельных затрат, получение определенной суммы прибыли предприятия, обновление оборудования за счет собственных средств предприятия), так и технических показателей (специфичных для каждого предприятия или учреждения).

Во избежание хищнического использования активов предприятия, при котором ради достижения контрактных годовых показателей изнашивается оборудование, не производятся необходимые техобслуживание и ремонты, снижаются качество услуг и надежность их оказания, следует заключать параллельный договор с физическим лицом – аудитором данного муниципального предприятия.

Аудитор сравнивает технико-экономические показатели деятельности предприятия с контрактом, и, в случае заранее оговоренного в контракте отклонения суммы этих показателей от предельной величины, сообщает мэру о необходимости досрочного расторжения контракта с руководителем

данного предприятия. Если же директор МУПа или АО с участием города успешно проработал указанный в контракте срок, то он, кроме обычной ежемесячной зарплаты, получает предусмотренный в контракте бонус в сумме, сопоставимой с годовой зарплатой.

4.1.7. Список юридических лиц, в отношении которых требуется ввести регулярную конкурсную процедуру заключения контракта с руководителями предприятий, аналогично тендерам на выполнение работ по муниципальному заказу:

- АО «ПАТП-1»
- АО «Ярославские энергосистемы»
- АО «Яргортеплоэнерго»
- АО «Ярославльлифт»
- МКП «Ремонт и обслуживание гидросистем»
- МУП «Городское спецавтохозяйство»
- МУП «Специализированная служба по вопросам похоронного дела»
- АО «Яргорэлектротранс»
- МУП «Яргортранс»
- МУП «Дирекция городских парков культуры и отдыха»
- МУП «Ярмарки Дзержинского района»
- МУП «Ярославское предприятие по геодезии и землеустройству»
- МБУ «Горзеленхозстрой».

4.2. Оптимизация сети муниципальных учреждений и предприятий.

4.2.1. Следует ввести в практику регулярную (например, раз в 3 года) процедуру обоснования необходимости сохранения каждого из муниципальных учреждений и предприятий. В настоящее время, если потребность в том или ином учреждении исчезает, данное учреждение никто не ликвидирует, для этого правил. Например, газета «Городские новости» не умерла вместе со всей бумажной прессой только потому, что сложившийся механизм муниципального управления не замечает случившейся в СМИ революции. Издание «Городских новостей» в бумажной версии съело в 2018 году 14,6 миллиона рублей. Давно пора перевести газету в Интернет и сократить расходы на ее издание в разы.

Аналогичным образом функции муниципального учреждения «Центр гражданской защиты», имеющего 144 ставки и расходующего в год 61,1 миллиона рублей (по смете на 2019), могут быть за гораздо меньшую стоимость переданы по договору областному МЧС.

4.2.2. Следует продать муниципальные предприятия, учреждения и АО с участием города, выполняющие несвойственные городскому управлению функции и показывающие убытки там, где конкурирующие с ними частные предприятия и учреждения генерируют прибыль. Например, в муниципальном санатории «Ясные зори» затраты на одно место втрое

превышают затраты в сходном по условиям частном санатории «Красный холм». В итоге город вынужден субсидировать «Ясные зори» в сумме 14,762 миллиона рублей, в то время как «Красный холм» дает прибыль в примерно таком же размере).

«Городские новости», «Центр гражданской защиты» и «Ясные зори» – это не окончательный список ненужных городу юридических лиц, а всего лишь примеры, показывающие необходимость регулярной оценки целесообразности существования каждого из муниципальных учреждений и предприятий.

4.2.3. Необходимо силами КУМИ провести инвентаризацию зданий и помещений, используемых подразделениями мэрии, муниципальными учреждениями и предприятиями, и оценить недостаточность, достаточность или избыточность занимаемых ими помещений с учетом численности персонала, особенностей организационной структуры и имеющегося оборудования. (На каждого жителя Ярославля приходится 2,5 квадратных метра муниципальных зданий и помещений. 80 % муниципальной недвижимости передано мэрии, муниципальным учреждениям и предприятиям, АО с участием города). При выявлении «излишков» офисных площадей следует объединять различные предприятия и учреждения под одной крышей. Высвобожденные помещения, в случае нецелесообразности их продажи, следует сдать в аренду. Аналогичным образом следует провести оценку обоснованности численности подразделений мэрии, и сократить излишние ставки.

4.2.4. Продолжить работу по укрупнению бюджетных учреждений (там, где это не ухудшает результаты их основной деятельности учреждений) для экономии на зарплате руководства и содержании офисных площадей.

4.2.5. С целью экономии бюджетных средств необходимо сократить число неоправданных презентационных, праздничных и других подобных мероприятий, запланированных подразделениями мэрии и депутатским корпусом. Целесообразно ввести процедуру защиты (в присутствии мэра и представителей департамента финансов) проектов организации и проведения подобных мероприятий, в том числе расчет прямой и косвенной окупаемости.

УДК 339.5

И. Л. Рудая

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
meinmail@mail.ru

Логистика трансграничной электронной торговли в России

Аннотация: выделены современные тенденции развития электронной торговли в мире: рост объемов трансграничных торговых операций, интеграция цепей поставок и консолидация ресурсов на основе цифровых платформ. Основные причины снижения темпов роста трансграничной электронной торговли в России связываются с низким качеством логистической инфраструктуры и сервиса при наличии высоких административных барьеров для международных логистических операторов. Необходимо инновационное преобразование логистических процессов в целом.

Ключевые слова: цифровая экономика, трансграничная электронная торговля, экосистема логистики, таможенное регулирование.

I. L. Rudaya

P. G. Demidov Yaroslavl State University

The logistics of cross-border e-commerce in Russia

Abstract: highlighted modern trends in the development of electronic commerce in the world: the growth of cross-border trade operations, the integration of supply chains and the consolidation of resources based on digital platforms. The main reasons for the slowdown in cross-border e-commerce in Russia are associated with the low quality of the logistics infrastructure and service and with high administrative barriers for international logistics operators. An innovative transformation of logistics processes is needed.

Keywords: digital economy, cross-border e-commerce, logistics ecosystem, customs regulation.

Цифровая экономика (*digital economy*) определяется как совокупность отношений, складывающихся в процессах производства, распределения, обмена и потребления, основанных на онлайн-технологиях и направленных на удовлетворение потребности в жизненных благах, что, в свою очередь, предполагает формирование новых способов и методов хозяйствования

© Рудая И. Л., 2019

и требует действенных инструментов государственного регулирования [1]. Электронная онлайн-торговля (*e-commerce*) – один из основных механизмов цифровой экономики. Особенностью современного менеджмента является интеграция моделей *e-commerce* в стратегии развития компании, что становится условием сохранения конкурентоспособности.

На рынке *e-commerce* традиционно выделяют сегменты *Business-to-Consume*r (*B2C*), *Business-to-Business* (*B2B*), *Consumer-to-Consumer* (*C2C*), а также *Business-to-Govemment* (*B2G*), охватывающий сферу государственных закупок, и в каждом из этих сегментов отмечается существенный прирост и количества участников, и оборота. Рост объемов онлайн-торговли предполагает опережающее развитие логистических систем и сервисов. Трансформация бизнес-моделей привела к смещению потребительской ценности из сферы производства в сферу распределения. Современные сети создания ценности (*Network of value-laden relationships*) дают возможность даже начинающему производителю выйти на зарубежный рынок, используя трансграничные (*cross-border*) цепи поставок.

Выделим следующие основные характеристики логистики трансграничной электронной торговли: онлайн-инициация поставки (онлайн-заказ и оплата), трансграничная сделка/отгрузка, физическое перемещение товаров (доставка) и конкретный потребитель (заказчик). Особенности, присущие логистике электронной торговли: объемные потоки небольших единичных посылок, высокая скорость товародвижения и необходимость обеспечения процедур возврата (логистика возвратных потоков). Трансграничная электронная торговля подразумевает также и таможенное декларирование товаров.

Расширение возможностей логистики трансграничной электронной торговли – общемировой тренд XXI века, а предпосылки интеграции и консолидации глобального рынка логистических услуг сегодня как никогда велики. Внедрение цифровых технологий в управление взаимоотношениями субъектов в цепи поставок предполагает разработку интегрированных систем *Supply Relationship Management* (*SRM*) и *Customer Relationship Management* (*CRM*), способных сократить издержки и время обработки заказов, а также и использование технологий *big data* в целях прогнозирования поведения потребителей. Цифровая трансформация логистических бизнес-процессов вышла далеко за рамки автоматизации традиционных логистических операций. Отчеты и информационные панели в реальном времени о производительности цифровых процессов позволяют менеджерам решать проблемы до того, как они станут критическими [2]. Доступность же логистической инфраструктуры позволила преодолеть ресурсные ограничения продавцов: если ранее затраты интернет-магазина на формирование каналов доставки составляли до 90 % инвестиций, то современный логисти-

ческий сервис охватывает практически все необходимые процессы, включая обслуживание возвратных потоков.

Увеличение скорости передачи данных, повышение безопасности электронных платежных систем, цифровизация социально-экономических процессов в целом способствуют быстрому расширению сектора онлайн- и мобильной торговли (*m-commerce*), интеграции коммерции с социальными сетями и сервисами. Рост объемов *e-commerce* в 2018 году составляет 12 % от мировой розничной торговли, а в таких странах, как Китай и Великобритания оборот сектора *e-commerce* превышает оборот стационарной торговли. Тенденция к увеличению объемов онлайн-торговли в разной степени наблюдается во всех регионах. Особое внимание специалисты уделяют сегменту *B2C*: так, в 2018 году во всем мире 1,9 млрд людей сделали как минимум одну покупку в более чем 24 млн онлайн-магазинах, а суммарные обороты мирового рынка электронной торговли превысили $ 2,8 трлн. Эти покупки образуют товарный поток 28 млрд посылок [3]. Логистика *B2C*-сегмента претерпевает наиболее существенные изменения, поскольку товарный поток представляет собой большое количество мелких товарных партий (посылок), каждая из которых доставляется конкретному потребителю, и возможности удовлетворения индивидуальных запросов заказчика и клиента составляет основу конкурентоспособности. Физическое перемещение товаров при трансграничной электронной торговле дополнительно осложняется специфическими таможенными, налоговыми требованиями и издержками. С 90-х гг. XX века международные организации, так или иначе занимающиеся регламентацией торговых отношений (ЮНСИТРАЛ, ЮНКТАД, ВТО, ОЭСР), активно взаимодействуют с бизнесом и национальными администрациями разных стран в целях унификации и гармонизации законодательства в данной сфере [4]. Все трансграничные сделки осуществляются при участии таможенных органов, и от таможенной политики в значительной степени зависит упрощение процедур, снижение издержек, обеспечение безопасности и повышение эффективности международных цепей поставок. В соответствии с рекомендациями Всемирной таможенной организации (WCO, www.wcoomd.org), в целях соблюдения требований таможенного законодательства без ущерба эффективности международных цепей поставок основное внимание таможенных органов должно быть направлено на справедливый сбор пошлин и налогов при максимальном использовании современных технологий, взаимодействии национальных таможенных администраций и других заинтересованных сторон для обеспечения Рамочных стандартов по трансграничной электронной торговле [5]. Эффективное таможенное регулирование процедур электронной торговли затрудняется «обезличиванием» участников сделки, а также необходимостью обеспечения быстрого таможенного оформления большого количества

мелких товарных партий без создания препятствий физическому перемещению/доставке товаров.

Россия значительно отстает от развитых стран как в объемах электронной торговли в целом, так и в доступности современных технологий управления трансграничными товарными потоками. Несмотря на существенный рост объемов (на 20 % в 2018 году), доля российской онлайн-торговли все еще составляет лишь 4 % общего рынка ретейла.

Основными драйверами роста объемов онлайн-торговли во всем мире являются:

– увеличение числа пользователей Интернета и мобильной связи;

– увеличение скорости передачи данных;

– доступность и качество логистической инфраструктуры и сервиса.

По доступности и качеству Интернета и мобильной связи Россия практически достигла европейского уровня. В последние несколько лет отмечено также и существенное увеличение инвестиций в *IT* и логистику. Развивается экосистема логистики электронной торговли, объединяющая логистических провайдеров разного уровня: от международных перевозчиков до операторов «последней мили», а также компании, специализирующиеся в области хранения, грузопереработки, агрегации данных, разработки программного обеспечения (*WMS, CMS*), производства складского оборудования, онлайн-касс и др. Исследования экосистемы логистики электронной торговли в России на основе данных, предоставляемых компаниями – непосредственными игроками на этом рынке, с 2015 года выполняет компания *DataInsight*. Так, оценивая основные объемы рынка логистики онлайн-торговли за 1 полугодие 2019 года, компания приводит следующие данные: объём рынка составил 218 млн посылок, что на 33 % больше, чем в первом полугодии 2018. Основным оператором доставки является Почта России: на Почту России пришлось 44 млн посылок (20 %), на логистические компании – 63 млн посылок, причём 27 млн (12 %) доставлено курьерами до двери и 36 млн (17 %) – в пункты выдачи заказов и постаматы. Своими силами интернет-магазины доставили 111 млн посылок (51 %) [6].

Несмотря на широту исследования *DataInsight*, представленная экосистема логистики электронной торговли не учитывает специфики трансграничных операций. Между тем, именно с ростом трансграничной электронной торговли эксперты во всем мире связывают перспективы дальнейшего расширения спроса, развития цифровых платформ, инфраструктуры и стандартов логистического сервиса. Так, некоторое время назад основатель *Alibaba* Джека Ма сформулировал стратегическую задачу развития компании. Звучит она так: китайские товары должны доставляться в любую точку мира за 72 часа. Для решения этой задачи была создана платформа *Cainiao Network*. Более 80 % российской трансграничной электронной торговли составляют товары

из Китая. Тем не менее, при прогнозах общего трехкратного роста объемов электронной торговли в России к 2024 году, российские эксперты предсказывают сокращение доли в этих объемах трансграничной электронной торговли [7].

Развитие трансграничной электронной торговли в России сдерживается административными барьерами, препятствующими выбору способа доставки. Единственный оператор таможенных платежей для физических лиц в лице почты России монополизирует рынок доставки посылок из зарубежных интернет-магазинов. В результате современные стандарты сервиса фактически недоступны множеству интернет-покупателей: так, по экспресс-оценкам, «максимальная» и «минимальная» скорость доставки посылок почтой России различается в 775 раз [8]. Повышение налоговой нагрузки для потребителя, приобретающего товары в зарубежных интернет-магазинах, активно лоббируется представителями российских деловых кругов. Снижена норма беспошлинного ввоза товаров из зарубежных интернет-магазинов в адрес физических лиц в месяц до 500 евро или 30 кг. Эффективность таможенных процедур снижают и специфические риски электронной торговли, к которым могут быть отнесены неполнота данных для таможенного контроля, невозможность однозначной идентификации грузоотправителя и грузополучателя, разделение крупных торговых партий и занижение стоимости, сложности товарной классификации и определения страны происхождения и др. Требования таможенных органов о предоставлении детальных сведений о заказчике от логистических компаний, а от физического лица – данных о продавце и товаре, значительно усложнили процедуры заказа, доставки и увеличили риски утечки и незаконного использования персональных и фискальных данных.

Создание налоговых, таможенных и иных ограничений в комплексе с низким качеством логистической инфраструктуры и сервиса способно существенно увеличить затраты на доставку покупок физических лиц из зарубежных интернет-магазинов. В конечном итоге, повышение логистических издержек способно сделать международную доставку невыгодной, а стоимость покупки – превышающей стоимость приобретения аналогичного товара в российском интернет-магазине. Сдерживание развития логистики трансграничной электронной торговли в России закрывает также доступ российским экспортерам на международные торговые онлайн-площадки.

В качестве решения проблемы таможенного оформления товаров предлагается создание на российском рынке логистики трансграничной электронной торговли нового субъекта, ответственного за достоверность и безопасность таможенных и логистических процедур. Таким субъектом должен стать экспресс-оператор – организация, осуществляющая доставку товаров в качестве экспресс-грузов, приобретенных физическим лицом в рамках международной электронной торговли, и осуществляющее уплату таможенных пошлин, налогов. Однако высокие барьеры входа

на рынок экспресс-операторов (1 млн евро обеспечения уплаты таможенных платежей) не сделали до настоящего времени этот статус привлекательным для логистических или иных компаний.

Другая возможность состоит в использовании привычных с точки зрения логистического подхода методов снижения общих затрат: внедрении новых технологий управления цепями поставок, основанных на интеграции данных и консолидации ресурсов логистических информационных систем. Тенденция к глобальной интеграции процессов электронной торговли наглядно просматривается, например, в росте объемов продаж через маркетплейсы. Новые решения в области цифровых логистических технологий и *big data* призваны объединить необходимые сведения о сделках интернет-торговли в «едином окне», одинаково доступном покупателю, бизнесу и контролирующим органам. Логистика трансграничной электронной торговли в России ждет инновационного преобразования процессов на основе цифровых платформ, к чему пока не готовы таможенные органы и Почта России.

Ссылки

1. Лапидус Л. В. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией: монография / Л. В. Лапидус. – М: ИНФРА-М, 2018. – 381 с.

2. Markovitch S., Willmott P. Accelerating the digitization of business processes / McKinsey, 2014. URL:http://www.mckinsey.com/business-functions/digital-mckinsey/our-insights/accelerating-the-digitization-of-business-processes (дата обращения 10.05.2019).

3. MarketMedia [сайт]. URL: https://marketmedia.ru/media-content/28-mlrd-odnikh-posylok-/ (дата обращения 12.11.2019).

4. Козинец Н. В. Проблемы международного сотрудничества в сфере регулирования трансграничной электронной торговли в контексте деятельности международных организаций / Н. В. Козинец // Актуальные проблемы российского права. – 2016. – № 4 (65). – С. 194–202.

5. WCO cross-border e-commerce framework of standards, June 2018. URL: http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/global/pdf/topics/facilitation/activities-and-programmes/ecommerce/wco-framework-of-standards-on-crossborder-ecommerce_en.pdf?la=en (дата обращения 22.02.2019).

6. Datainsight. URL: logistics.datainsight.ru/rynok-logistiki-dlya-internet-magazinov-za-1-polugodie-2019-goda (дата обращения 12.11.2019).

7. Logirus Логистика в России. URL: http://logirus.ru/news/custom_ and_ved/dolya_transgranichnogo_e-commerce_v_rossii_budet_sokrashchatsya.html (дата обращения 12.11.2019).

8. Logirus Логистика в России. URL: http://logirus.ru/news/transport/sootechestvennikam_budushchee_rossiyskogo_rynka_e-commerce_viditsya_ne_takim_-zvonkim.html (дата обращения 12.11.2019).

Секция «Цифровые технологии в финансах: современное состояние и возможности»

V. Pinkerton
Bellevue University, Omaha, USA
L. B. Parfenova
P. G. Demidov Yaroslavl State University

Artificial intelligence in finance

Abstract: the article presents key trends in the development of information technology in the financial sector. Examples are given of the use of machine learning and artificial intelligence in the activities of financial institutions and to systematize typical models of their practical application. The importance of modern information technologies in enhancing transaction security is emphasized. The result of the study was the conclusion that there is an inevitable technological lag in companies that will not invest in the development of modern information systems for artificial intelligence and machine learning due to the increased efficiency of competitors.

Keywords: digital economy, information security, artificial intelligence, machine learning.

If there's one technology that's paying dividends, it's AI in finance. Artificial intelligence has given the world of banking and the financial industry as a whole a way to meet the demands of customers who want smarter, more convenient, safer ways to access, spend, save and invest their money.

In 1950, Alan Turing posed the question «Can machines think?» and since then artificial intelligence (hereafter known as AI) applications have met with varying degrees of success. However, in recent years there has been a resurgence of interest and AI has found innovative applications in the global financial services industry. The availability of big data, improved technology, cloud computing and faster special purpose hardware have been key drivers of the latest AI innovation wave. AI capabilities and machine learning (ML) are boosting growth in the emerging Fintech market. Broadly speaking, the term «Fintech» describes the new technologies, services and companies that have changed financial services. It includes (but is not limited to): cryptocurrencies, blockchain, robo-advising, smart contracts, crowdfunding, mobile payments and AI platforms. In 2017 AI topped the list as a key trend in financial services and Fintech.

A recent study found 77 % of consumers preferred paying with a debit or credit card compared to only 12 % who favored cash. But easier payment options isn't the only reason the availability of credit is important to consumers. Artificial intelligence solutions are helping banks and credit lenders make smarter

underwriting decisions by utilizing a variety of factors that more accurately assess traditionally underserved borrowers, like millennials, in the credit decision making process. Objectivity is another benefit of the AI-powered mechanism. Unlike a human being, a machine is not likely to be biased.

Time is money in the finance world, but risk can be deadly if not given the proper attention. Accurate forecasts predictions are crucial to both the speed and protection of many businesses. Financial markets are turning more and more to machine learning, a subset of artificial intelligence, to create more exacting, nimble models. These predictions help financial experts utilize existing data to pinpoint trends, identify risks, conserve manpower and ensure better information for future planning.

AI-powered computers can analyze large, complex data sets faster and more efficiently than humans. The resulting algorithmic trading processes automate trades and save valuable time.

Traditional banking isn't cutting it with today's digital savvy consumers. A study by Accenture of some 33,000 banking customers found 54 % want tools to help them monitor their budget and make real-time spending adjustments. Additionally, 41 % are «very willing» to use computer-generated banking advice. AI assistants, such as chatbots, use artificial intelligence to generate personalized financial advice and natural language processing to provide instant, selfhelp customer service.

Every day, huge quantities of digital transactions take place as users move money, pay bills, deposit checks, trade stocks and more via online accounts and smart phone applications. The need to ramp up cybersecurity and fraud detection efforts is now a necessity for any bank or financial institution, and artificial intelligence is playing a key role in improving the security of online finance. Banks also employ artificial intelligence to reveal and prevent another infamous type of financial crime: money laundering. Machines recognize suspicious activity and help to cut the costs of investigating the alleged money-laundering schemes. One Case study reported a 20 % reduction in the investigative workload.

Most executives know that artificial intelligence (AI) has the power to change almost everything about the way they do business – and could contribute up to $15.7 trillion to the global economy by 2030.

Established business aren't the only ones trying to monetize AI – start-ups are proliferating. As of Q3 2018, there were 940 AI companies identified by the PwC Report. US venture capital investment in those that are private – some 790 companies – is booming: $6.6 billion in the first three quarters of 2018, compared to $3.9 billion in the same period of 2017.

Typical use cases of machine learning for financial institutions include:

– Predicting cash-flow events and proactively advising customers on spending and saving habits.

– Expanding the data set for developing credit scores and applying machine learning to build advanced credit models for expanding reach and reducing defaults.

– Providing machine-learning-based merchant analytics "as a service".

– Detecting patterns in transactions and identifying fraudulent transactions as early as possible.

Typical use cases of Natural language processing for financial institutions include:

– Reading documents and identifying errors for support activities such as information verification, user identification, and approvals

– Improving the underwriting process and capital efficiency

– Understanding customer queries via voice search on digital voice assistants or smartphones

Typical use cases of deep learning for financial institutions include:

– Reading claims documents and ranking their urgency, severity, and compliance to expedite triage

– Building dashboards that provide users with data analytics in a simple and intuitive format

– Developing innovative trading and investment strategies

– Predictions for the soon-to-come AI applications in financial services is a hot topic these days but one thing is for sure: AI is rapidly reshaping the business landscape of the financial industry.

There are high hopes for increased transactional and account security, especially as the adoption of blockchains and cryptocurrency expands. In turn, this might drastically reduce or eliminate transaction fees due to the lack of an intermediary.

All kinds of digital assistants and apps will continue to perfect themselves thanks to cognitive computing. This will make managing personal finances exponentially easier, since the smart machines will be able to plan and execute short- and long-term tasks, from paying bills to preparing tax filings.

We can also expect to see better customer care that uses sophisticated self-help VR systems, as natural-language processing advances and learns more from the expanding data pool of past experience.

A new level of transparency will stem from more comprehensive and accurate know-yourclient reporting and more thorough due-diligence checks, which now would be taking too many human work hours.

The UK Financial Conduct Authority (FCA) is utilizing ML to help individuals manage their current accounts. Approximately 9 % of all hedge funds use ML to build large statistical models. In 2016, Aidyia launched an AI hedge fund to make all its stock trades. Sentient Investment Technologies uses a distributed AI system and DL (deep learning) as part of its trading and

investment platform. Fukoku Mutual Life Insurance uses IBM's Watson Explorer AI to calculate pay-outs. Feedzai uses ML to detect fraudulent transactions. UK PropTech start-up Leverton applies AI to automatically identify, extract and manage data from corporate documents such as rental leases. In October 2017, exchange traded funds (ETFs) were launched that use AI algorithms to choose long-term stock holdings.

In 2016, the GIS-Liquid Strategies group was managing $13 billion with only 12 people.

In 2017 Opimas LLC estimated that AI would result in approximately 230,000 job cuts in financial firms worldwide by 2025, with the hardest hit area being asset management (with an estimated 90,000 job cuts).

In the last 60 years the AI field has experienced its share of successes and failures. Currently, governments around the world are competing to create superior AI facilities and research with a view to AI being a lever for greater economic power and influence. Between 2012 and 2016 the US invested $18.2 billion into AI compared with $2.6 billion in China and $850 million in the UK. The Japanese Government Pension Investment Fund (the world's biggest manager of retirement savings) is considering AI to ultimately replace human fund managers. In February 2018, BlackRock announced it would establish an AI lab. With $6.3 trillion assets under management, the firm already employs text analysis and analyses corporate website traffic and smartphone geolocation data and is now looking at ML to deploy in asset management.

As e-commerce has become more widespread, online fraud has also increased. According to the FCA, UK banks spend £5 billion a year in combating financial crime.

Action Fraud reports that between 2015 and 2016 there was a 66 % increase in the number of reported cases of payments-related fraud in the UK. US banks spend over $70 billion on compliance each year. Many large banks have had massive fines imposed upon them for failing to stop illegal financing, and as a result, many banks have turned to AI techniques to improve their operations.

Transactions wrongly declined due to suspected fraud – known as a "false positive" – may represent just as big a threat to the financial services industry. This works against the issuer because a false-positive declined transaction can result in erosion of customer loyalty. Research finds that these "false positives" account for $118 billion in retail losses and nearly 39% of declined cardholders report that they abandoned their card after being falsely declined.

Today, ML has come to play an integral role in many aspects of the financial ecosystem, from approving loans, to managing assets, to assessing risks. The global real estate industry is worth over $200 trillion and has been significantly transformed by these new technologies. Proptech is the term that

refers to the new and emerging technologies that are disrupting real estate markets. AI is being used as part of the new real estate business models.

Founded in Germany, Leverton is an AI powered data extraction platform that uses DL algorithms to automatically extract key information out of documents such as rental leases, break options and overall clauses. Structured data can be easily accessed from a platform that is understandable in 20 languages.

The platform also has a traceable audit between the underlying documentation and structured data output. In Singapore proptechs use AI to derive formulae calculating the value of a property using a mix of comparative market analysis and algorithms, instead of through manual valuation.

The loan and insurance underwriting business is an ideal environment for ML in finance. At large banks and publicly traded insurance firms ML algorithms can be trained on millions of consumer data items (age, job, marital status, etc.) and financial lending or insurance results (has the person defaulted, paid back the loan on time, been in a car accident, etc.).

As we can see, the benefits of AI in financial services are multiple and hard to ignore. According to Forbes, 65 % of senior financial management expects positive changes from the use of AI in financial services.

This said, as of late 2018, only a third of companies have taken steps to implement artificial intelligence into their company processes. Many still err on the side of caution, fearing the time and expense such an undertaking will require –, and there will be challenges to implementing AI in financial services.

However, one can't shy away forever from technological progress and not facing it now may cost more in the long run.

List of references

1. Alyssa Schroer, AI and the bottom line: 15 examples of artificial intelligence in finance. BuiltIn. May 23, 2019.

2. PWC, 2019 AI Predictions, 2019.

3. 5 Ways AI is Transforming the Finance Industry, marutitech.com, 2019.

4. Nikhil Gokhale; Ankur Gajjaria; Rob Kaye; Dave Kuder, AI leaders in financial servicesCommon traits of frontrunners in the artificial intelligence race, 2019, Deloitte Insights.

5. Arthur Bachinskiy, The Growing Impact of AI in Financial Services: Six Examples,Towardsdatascience, Feb. 21, 2019.

6. Bonnie G. Buchanan, Artificial intelligence in finance, The Alan Turing Institute, April 2019/

УДК 336.02

В. Пинкертон
Университет Бельвю, Омаха, США
Л. Б. Парфенова
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
decan@econom.uniyar.ac.ru

Искусственный интеллект: инновации в сфере финансов

Аннотация: в статье представлены ключевые тренды развития информационных технологий в финансовой сфере. Приведены примеры использования машинного обучения и искусственного интеллекта в деятельности финансовых институтов и систематизировать типовые модели их практического применения. Особо отмечена важность современных информационных технологий в повышении безопасности транзакций. Итогом исследования стал вывод о неизбежном технологическом отставании компаний, которые не будет вкладывать средства разработку современных информационных систем искусственного интеллекта и машинного обучения в силу повышения эффективности деятельности конкурентов.

Ключевые слова: цифровая экономика, информационная безопасность, искусственный интеллект, машинное обучение.

Если говорить об одной технологии, которая приносит дивиденды, это ИИ в финансах. Искусственный интеллект предоставил миру банковского дела и финансовой индустрии возможность удовлетворить потребности клиентов, которые хотят иметь более удобные и безопасные способы доступа, тратить, сохранять и инвестировать свои деньги.

В 1950 году Алан Тьюринг поставил вопрос «Могут ли машины мыслить?», и с тех пор приложения искусственного интеллекта (в дальнейшем именуемые ИИ) встречаются с различной степенью успеха. Тем не менее, в последние годы наблюдается всплеск интереса, и ИИ нашел инновационные приложения в мировой индустрии финансовых услуг. Доступность BigData (больших данных), усовершенствованные технологии, технологии Cloud и более быстрое оборудование стали ключевыми факторами последней волны инноваций в области ИИ. Возможности искусственного интеллекта и машинного обучения (ML) способствуют росту на развивающемся рынке Fintech. В широком смысле термин «Fintech» описывает новые технологии, услуги и компании, которые изменили финансовый сектор. Он включает

© Пинкертон В., Парфенова Л. Б., 2019

в себя (но не ограничивается): криптовалюты, блокчейн, робо-консультирование, краудфандинг, мобильные платежи и платформы ИИ. В 2017 году ИИ возглавил список как ключевой тренд в сфере финансовых услуг и Fintech.

Недавнее исследование показало, что 77 % потребителей предпочитают платить дебетовой или кредитной картой, тогда как только 12 % предпочитают наличные. Но более простые способы оплаты – не единственная причина, по которой доступность кредита важна для потребителей. Решения в области искусственного интеллекта помогают банкам и кредитным кредиторам принимать более обоснованные решения по одобрению кредита, используя различные факторы, которые более точно оценивают традиционно недооцененных заемщиков, таких как молодёжь, в процессе принятия кредитных решений. Объективность является еще одним преимуществом механизма с искусственным интеллектом. В отличие от человека, машина вряд ли будет предвзятой.

Время – деньги в мире финансов, и ему надо уделить должное внимание. Точные прогнозы прогнозы имеют решающее значение как для скорости и защиты многих предприятий. Финансовые рынки все больше и больше обращаются к машинному обучению (ML), подмножеству искусственного интеллекта, для создания лучших моделей. Эти прогнозы помогают финансовым экспертам использовать существующие данные для определения тенденций, выявления рисков, сохранения рабочей силы и обеспечения лучшей информации для будущего планирования. Компьютеры на базе ИИ могут анализировать большие и сложные наборы данных быстрее и эффективнее, чем люди. Получающиеся алгоритмические торговые процессы автоматизируют сделки и экономят с время.

Традиционные банковские услуги не обходятся без сегодняшних пользователей со знакомыми цифровыми технологиями. Исследование, проведенное Accenture с около 33 000 банковских клиентов, показало, что 54 % хотят иметь инструменты, которые помогут им контролировать свой бюджет и корректировать расходы в реальном времени. Кроме того, 41 % «очень хотят» использовать компьютерные банковские консультации. Помощники по искусственному интеллекту, такие как чат-боты, используют искусственный интеллект для выработки персонализированных финансовых советов и обработки естественного языка (NLP) для обеспечения мгновенного самообслуживания.

Каждый день происходит огромное количество транзакций, когда пользователи переводят деньги, оплачивают счета, проверяют депозиты, торгуют акциями и т. д. через онлайн-аккаунты и приложения для смартфонов. Необходимость наращивания усилий по кибербезопасности и выявлению мошенничества теперь является необходимостью для любого банка или финансового учреждения, и искусственный интеллект играет ключевую роль в повышении безопасности онлайн-финансов. Банки также используют искусственный интеллект для выявления и предотвращения еще одно-

го печально известного типа финансовых преступлений: отмывания денег. Машины распознают подозрительную деятельность и помогают сократить расходы на расследование предполагаемых схем отмывания денег. В одном тематическом исследовании сообщалось о сокращении нагрузки на 20 %.

Большинство руководителей знают, что искусственный интеллект (ИИ) может изменить почти все в том, как они ведут бизнес, и к 2030 году может внести в мировую экономику до 15,7 триллиона долларов. Налаженный бизнес не единственный, кто пытается монетизировать ИИ – стартапы растут. По состоянию на третий квартал 2018 года в отчете PwC было идентифицировано 940 компаний AI. Инвестиции венчурного капитала в США в те частные компании (около 790 компаний) находятся на подъеме: 6,6 млрд. долларов в первые три квартала 2018 года по сравнению с 3,9 млрд долларов в аналогичном периоде 2017 года.

Типичные случаи использования машинного обучения для финансовых учреждений включают в себя:

– Прогнозирование событий о движении денежных средств и активное консультирование клиентов по вопросам расходов и сберегательных предпочтений.

– Расширение набора данных для разработки кредитных баллов и применение машинного обучения для создания расширенных моделей кредитования для расширения клиентной базы и сокращения дефолтов.

– Предоставление аналитики торговли на основе машинного обучения «как услуга».

– Обнаружение шаблонов в транзакциях и выявление мошеннических транзакций как можно раньше.

Типичные случаи использования обработки естественного языка для финансовых учреждений включают в себя:

– Предварительное рассмотрение жалоб и выявление ошибок для действий поддержки, таких как проверка информации, идентификация пользователя и подтверждение.

– Улучшение процесса рассмотрения заявления на кредит и эффективности использования капитала.

– Принятие запросов клиентов с помощью голосового поиска на цифровых голосовых помощниках или смартфонах.

Типичные случаи использования DL для финансовых учреждений включают в себя:

– Чтение документов претензий и ранжирование их срочности, серьезности и соответствия для ускорения сортировки.

– Создание информационных панелей, предоставляющих пользователям аналитику данных в простом и интуитивно понятном формате.

– Разработка инновационных торговых и инвестиционных стратегий.

Прогнозы относительно будущих приложений ИИ в финансовых службах – это популярная тема в наши дни, но одно можно сказать наверняка: ИИ быстро меняет бизнес-ландшафт финансовой индустрии.

Есть большие надежды на повышение безопасности транзакций и учетных записей, особенно в связи с расширением использования блокчейнов и криптовалюты. В свою очередь, это может значительно сократить или отменить комиссию за плату из-за отсутствия посредника.

Все виды цифровых помощников и приложений будут продолжать совершенствоваться благодаря когнитивным вычислениям. Это значительно упростит управление личными финансами, поскольку интеллектуальные машины смогут планировать и выполнять краткосрочные и долгосрочные задачи, от оплаты счетов до подготовки налоговых деклараций.

Мы также можем ожидать улучшения обслуживания клиентов, использующего сложные системы виртуальной реальности с самообслуживанием, поскольку обработка естественного языка продвигается вперед и извлекает уроки из расширяющегося опыта.

Новый уровень отчётности будет обусловлен более всеобъемлющими и точными отчетами «знай своего клиента» и более тщательными проверками должной осмотрительности, которые теперь занимают слишком много человеческих рабочих часов.

Управление Финансового Образования Великобритании (FCA) использует ML, чтобы помочь людям управлять своими текущими счетами. Примерно 9 % всех хедж-фондов используют ML для построения больших статистических моделей. В 2016 году Aidyia создала хедж-фонд ИИ, чтобы совершать все сделки с акциями. Sentient Investment Technologies использует распределенную систему ИИ и DL как часть своей торговой и инвестиционной платформы. Компания Fukoku Mutual Life Insurance использует IBM Watson Explorer AI для расчета выплат. Feedzai использует ML для обнаружения мошеннических транзакций. PropTech Leverton применяет ИИ для автоматической идентификации, извлечения и управления данными из корпоративных документов, таких как аренда. В октябре 2017 года были запущены биржевые фонды (ETF), которые используют алгоритмы ИИ для выбора долгосрочных запасов.

В 2016 году группа GIS-Liquid Strategies управляла 13 миллиардами долларов, имея всего 12 человек.

В 2017 году компания Opimas LLC подсчитала, что к 2025 году ИИ приведет к примерно 230 000 сокращений рабочих мест в финансовых фирмах по всему миру, причем наиболее пострадавшей областью является управление активами (примерно 90 000 сокращений рабочих мест).

За последние 60 лет область ИИ пережила свою долю успехов и неудач. В настоящее время правительства во всем мире конкурируют за создание

объектов ИИ и исследований, чтобы ИИ был рычагом для усиления экономической мощи и влияния. В период с 2012 по 2016 год США инвестировали в ИИ 18,2 млрд долларов против 2,6 млрд долларов в Китае и 850 млн долларов в Великобритании. Государственный пенсионный инвестиционный фонд Японии (крупнейший в мире управляющий пенсионными накоплениями) рассматривает вопрос о том, чтобы ИИ в конечном итоге заменил управляющих человеческими фондами. В феврале 2018 года BlackRock объявила о создании лаборатории ИИ. Управляя активами в размере 6,3 триллиона долларов, фирма уже использует анализ текста и анализирует трафик корпоративных веб-сайтов и данные о геолокации смартфонов и в настоящее время рассматривает возможность использования ML в управлении активами.

Поскольку электронная коммерция стала более распространенной, мошенничество онлайн также увеличилось. По данным FCA, британские банки тратят 5 млрд фунтов стерлингов в год на борьбу с финансовыми преступлениями.

По сообщениям Action Fraud, в период с 2015 по 2016 год количество зарегистрированных случаев мошенничества с платежами в Великобритании увеличилось на 66 %. Банки США тратят более 70 миллиардов долларов на соблюдение требований каждый год. Многим крупным банкам были наложены огромные штрафы за неспособность остановить незаконное финансирование, и в результате многие банки обратились к методам ИИ для улучшения своих операций.

Операции, ошибочно отклоненные из-за подозрения в мошенничестве, известном как «ложный результат», могут представлять такую же большую угрозу для индустрии финансовых услуг. Это работает против репутации банка, потому что ложно-положительная отклоненная транзакция может привести к снижению лояльности клиентов. Исследования показывают, что эти «ложные срабатывания» составляют 118 миллиардов долларов в розничных убытках, и почти 39 % отказавшихся владельцев карт сообщают, что они отказались от своей карты после ложного отклонения.

Сегодня ML стал играть неотъемлемую роль во многих аспектах финансовой экосистемы, от утверждения займов до управления активами и оценки рисков. Мировая индустрия недвижимости стоит более 200 триллионов долларов и была значительно трансформирована этими новыми технологиями. Proptech – это термин, который относится к новым и появляющимся технологиям, которые переделывают рынки недвижимости. ИИ используется как часть новых бизнес-моделей недвижимости.

Основанная в Германии, Leverton – платформа для извлечения данных на базе ИИ, которая использует алгоритмы DL для автоматического извлечения ключевой информации из документов, таких как аренда, варианты перерыва и общие условия. Доступ к структурированным данным можно легко получить

с платформы, понятной на 20 языках. Платформа также имеет отслеживаемый аудит между базовой документацией и структурированным выводом данных. В Сингапуре специалисты используют искусственный интеллект для выведения формул, рассчитывающих стоимость имуществ, используя сочетание сравнительного анализа рынка и алгоритмов, а не путем ручной оценки.

Кредитный и страховой анализ – идеальная среда для финансов в сфере ОД. В крупных банках и публичных страховых компаниях алгоритмы ОД можно обучить миллионам элементов данных о потребителях (возраст, работа, семейное положение и т. д.) и результатах финансового кредитования или страхования (если лицо не выполнило свои обязательства, вернул ли кредит вовремя, в автомобильной аварии и т. д.).

Как мы видим, преимущества ИИ в финансовых услугах многочисленны и их трудно игнорировать. По данным Forbes, 65 % высшего финансового менеджмента ожидают позитивных изменений от использования ИИ в финансовых услугах.

Тем не менее, по состоянию на конец 2018 года только треть компаний предприняла шаги по внедрению искусственного интеллекта в процессы своих компаний. Многие по-прежнему осторожны, опасаясь затрат времени и средств, которые потребуются для этого мероприятия.

Тем не менее, нельзя вечно уклоняться от технического прогресса, и если не заниматься им сейчас, это дорого обойдётся в долгосрочной перспективе.

V. Pinkerton
Bellevue University, Omaha, USA
D. Pinkerton
Metropolitan college, Omaha, USA

FUTURE OF DATA IN BANKING

Abstract: the key modern trend in the development of the banking sector is digitalization. The FinTech sector can offer financial institutions a variety of technologies to improve the collection and analysis of statistical information, lending, and insurance. Therefore, in the conditions of an ever-increasing development of artificial intelligence technologies and machine learning, the most important asset of financial institutions is information and databases of statistical data on customer behavior. Thanks to these technologies, companies can significantly increase their effectiveness by solving business analytics tasks, creating personalized credit and insurance products, accelerating transactions, automating activities, managing risks, and ensuring digital security.

Keywords: financial technology, artificial intelligence, machine learning, cloud computing, Big Data.

PricewaterhouseCoopers survey of more than 1,300 financial industry executives discovered that 88 % feared their business was at risk to standalone financial technology companies in areas such as payments, money transfers, and personal finance, and 51 % stated they believe they could lose as much as 40 % of their revenue to standalone FinTech firms.

One of the main advantages that traditional banks have is the vast amount of financial data they hold about their millions of customers. They also have the structure and capital to exploit it. Per HSBC, apart from $ 2.4 trillion dollars of assets on balance sheet, they have at the core of the company a massive asset in the form of data; and what's been happening in the last years is a massive growth in the size of data assets; customers are adopting digital channels more aggressively and banks are collecting more data about how customers interact with them, banks need to work with partners to understand what's happening and draw insights in order to run a better business and create some amazing customer experiences.

The potential for data analytics is being realized across the entire financial sector: worldwide revenues for big data and business analytics will go up from $130.1 billion in 2016 to more than $203 billion in 2020. And it is banking that it is leading the charge, estimates are that the industry spent almost $17 billion on big data and business analytics solutions in 2016.

The applications for data and analytics in banking are endless. They can use data for greater personalization, enabling them to offer products and services tailored to individual consumers in real time. For example, when you purchase an overseas flight or a car, the bank sends promotional offers of insurance to cover these products. In the future, such applications could be expanded even further. One way this could happen is if you are receiving a large bill, the bank could send a text message as you get it offering a loan to cover the cost. An algorithm would then calculate what interest rate would be most appropriate based on your historic borrowing patterns and its view of you as a credit risk, before wiring the payment across almost instantaneously.

Data will also mean that banks can more accurately gauge the risk of offering a loan to a customer. Predictive analytics models like the FICO scoring system can analyze consumers' credit history, loan or credit applications, and other data to assess whether the consumer will make their payments on time in the future. They can also join together structured customer feedback with social media comments and other unstructured data to create a comprehensive customer profile, thus limiting exposure to risk around nonpayments.

One of the most important ways banks will be able to use their data in the future is to train machine learning algorithms that can automate many

of their processes. artificial intelligence (AI) solutions that have the potential to transform how banks deal with regulatory compliance issues. A 2015 report from McKinsey & Company revealed that a dozen European banks have already moved from traditional statistical analysis modeling to machine learning, with many citing increased new product sales of 10 % and churn and capital expenditure down by 20 % as a result.

None of this is to say that it has been all plain sailing for big data adoption in banking. Only the largest regional and national banks (over $10 billion) last year ranked improving data and analytics capabilities among their top three priorities (47 %), according to research from the Boston Consulting Group, which suggests smaller banks are behind the curve. There are many reasons for this. For one, legacy systems and siloed data are a far greater problem compared to other industries because of the complexities of their operations, and overcoming this has proved a laborious process. They also face significant challenges when it comes to attracting the best technical graduates, with many preferring the bright lights of Big Tech in Silicon Valley.

Today, banks are building foundational platforms in areas such as Data Warehouses based on strategic reviews of what banks want to do using the Big Data. Once the establishment of organizational models is done, which is what many companies are currently going through, banks should not spend too much time on organizational models to deal with Big Data – it will become a customary ability to handle data because it will become routine. Toolkits will be well-established and it will become something that you can track. There are new things surfacing, like Machine Learning, so that is still at an early stage of maturity. That will be a certainty in the next few years.

The prospective use of data includes:

Creation of new revenue streams – open banking and the use of APIs will open new opportunities for both cost reduction and revenue growth. As the banking ecosystem expands beyond traditional banking services, new products will be developed and segments served that will provide differentiated offerings and monetization opportunities.

Development of security and compliance systems – with customer data becoming a ‘product’ for many financial institutions, the need for enhanced security and advanced insights (AI) will become a differentiator from both a compliance and customer trust perspective. This can lead to reduced costs and potential business growth.

Siloed systems that have traditionally been used for transaction, savings, investment and loan accounts are not well suited for the level of agility and scalability required for the digital age. Banks and credit unions have responded with an increasing array of digitalization and innovation initiatives, using cloud technologies, advanced analytics and new distribution alternatives to respond to consumer expectations.

According to IBM, cloud computing has quickly become mainstream in banking, with most banks searching for the optimal mix of traditional IT, public and private clouds. Over time, more and more banks are moving to an enterprise-wide hybrid cloud strategy. It was found that at least 75 % of bankers said their most successful cloud initiatives had already achieved expansion into new industries, creation of new revenue streams, and expansion of their product/services portfolio.

Across financial services, robotic process automation (RPA) has helped banks and credit unions accelerate growth by executing pre-programmed rules across a range of structured and unstructured data. This intelligent automation gives processes the power to learn from prior decisions and data patterns to make decisions by themselves – reducing the cost of administrative and regulatory processes by at least 50 % while improving quality and speed. Robotic process automation in banking also simplifies compliance by keeping detailed logs of automated processes, automatically generating the reports an auditor needs to see, and eliminating human error. Since it's intuitive and easy to re-configure software robots at any time, tweaking processes to fit new or updated regulations is never difficult.

Technology has changed consumer and business expectations in payments. Instant payment options are available in many markets despite the lack of immediate payment infrastructures. In some countries, banks offering alternatives to immediate payments actively market apps to their own customers, and in some countries banks even partner together to offer an immediate P2P payment experience to a wider customer base.

The availability of an instant payments platform offers banks an enticing opportunity to achieve the transaction speed consumers expect of their banking experience and increase the customer satisfaction. With instant payments, more transactions will be made digitally instead of in cash, which means that payments will become less expensive and more user friendly. Finally, by expanding and combining instant capabilities with solutions in e- and m-commerce banks and credit unions could develop an innovative portfolio of new services.

The benefits of AI in banks and credit unions are widespread, reaching back office operations, compliance, customer experience, product delivery, risk management and marketing to name a few. Suddenly, banking organizations can work with large histories of data for every decision made.

For those firms not adopting AI, challenges such as fear of failure, siloed data sets and regulatory compliance are cited. Two of the biggest challenges that remain in banking is the absence of people experienced in data collection, analysis and application and the existence of data silos. The good news is that many data firms now have the capability to do a 'workaround', collecting data from across the organization.

According to FedTech, quantum computing harnesses the laws of quantum mechanics to carry out complex data operations. While traditional computers

use bits (represented as either binary 1s or 0s), quantum computing harnesses quantum bits, known as qubits. These can be read as 1s, 0s, or both, providing exponential computing power over traditional computers by creating shortcuts in the computing process. Quantum computing represents a major leap forward in computing power, surpassing the potential of the cloud or blockchain. However, it will likely be years before it is widely used in business applications, due to many stability and security concerns. Despite this extended timeline, firms like JPMorgan and Barclays are part of a group investigating quantum computing potential in conjunction with IBM.

To tap this wealth of data, the biggest challenge for most banking providers – even the largest – is twofold: overcoming legacy systems, and defusing organizational roadblocks. Fintech startups don't have those hurdles. For the most part, they don't have much of a customer base to speak of, meaning that they also lack access to the large volumes of data that banks and credit unions have. Over time, however, these disparities will disappear.

The opportunities are vast and this is an exciting time for banking data.

List of references

1. Marous J. 10 technologies that will disrupt financial services in the next 5 years. The Financial Brand, 2019.

2. Marous J. The bank of the future will have data vaults and money vaults. The Financial Brand, 2019.

3. Duggan F. Glimpse into the future: What banking looks like in 10 years from now. The Financial Brand, 2019.

4. Ovenden J. The future of data in banking. The innovation enterprise, 2019.

5. The future of banking. Money 20/20. April 24, 2019.

УДК 336.02

В. Пинкертон
Университет Бельвю, Омаха, США
Д. Пинкертон
Метрополитэн колледж, Омаха, США

Будущее банковской информации

Аннотация: ключевым современным трендом развития банковского сектора является цифровизация. Сектор FinTech может предложить финансовым институтам разнообразные технологии для повышения эффективности сбора

© Пинкертон В., Пинкертон Д., 2019

и анализа статистической информации, кредитования, страхования. Поэтому, в условиях все большего развития технологий искусственного интеллекта и машинного обучения важнейшим активом финансовых учреждений становится информация и базы статистических данных о поведении клиентов. Благодаря этим технологиям, компании могут значительно повысить свою эффективность за счет решения задач бизнес-аналитики, создания персонализированных кредитных и страховых продуктов, ускорения транзакций, автоматизации деятельности, управления рисками, обеспечение цифровой безопасности.

Ключевые слова: финансовые технологии, искусственный интеллект, машинное обучение, облачные вычисления, Big Data.

Опрос PricewaterhouseCoopers, в котором приняли участие более 1300 руководителей финансовых компаний, обнаружил, что 88 % опасаются, что их бизнес подвергается риску проиграть специализированным компаниям в таких областях, как платежи, денежные переводы и личные финансы, а 51 % считают, что могут потерять до 40 % их выручки из-за конкуренции со стороны FinTech (финансово-технический сектор).

Одним из основных преимуществ, которыми обладают традиционные банки, является огромный объем финансовых данных, которые они хранят о своих миллионах клиентов. У них также есть структура и капитал, чтобы использовать это. Согласно HSBC, помимо активов на балансе в размере 2,4 триллиона долларов, в основе компании лежит огромный актив в виде данных; и то, что происходило в последние годы, – это огромный рост размера активов данных; клиенты все активнее внедряют цифровые каналы, а банки собирают больше данных о том, как клиенты взаимодействуют с ними, банкам необходимо работать с партнерами, чтобы понять, что происходит, и получить представление, чтобы вести более эффективный бизнес и создавать положительный опыт для клиентов.

Потенциал для анализа данных реализуется во всем финансовом секторе: мировые доходы от Big Data и бизнес-аналитики вырастут по предсказаниям со 130,1 миллиарда долларов в 2016 году до более 203 миллиардов в 2020 году. В 2016 году отрасль потратила почти 17 миллиардов долларов на решения для больших данных и бизнес-аналитики.

Приложения для данных и аналитики в банковском деле бесконечны. Они могут использовать данные для большей персонализации, позволяя предлагать продукты и услуги, адаптированные для отдельных потребителей, в режиме реального времени. Например, когда вы приобретаете перелет за границу или автомобиль, банк отправляет рекламные предложения страхования для покрытия этих продуктов. В будущем такие приложения могут быть расширены еще больше. Один из способов: если вы получаете большой счет, банк может отправить текстовое сообщение, когда вы полу-

чите кредит, чтобы покрыть расходы. Затем алгоритм вычислит, какая процентная ставка будет наиболее подходящей, основываясь на ваших исторических схемах заимствования и его взгляде на вас как на кредитный риск, прежде чем осуществлять платеж (практически мгновенно).

Данные также будут означать, что банки могут более точно измерить риск предоставления кредита клиенту. Модели прогнозной аналитики, такие как система оценки FICO, могут анализировать кредитную историю потребителей, заявки на кредит или кредит и другие данные, чтобы оценить, будет ли потребитель своевременно производить платежи. Они также могут объединить структурированные отзывы клиентов с комментариями в социальных сетях и другими неструктурированными данными, чтобы создать всеобъемлющий профиль клиента, тем самым ограничивая подверженность риску в отношении неплатежей.

Одним из наиболее важных способов, с помощью которого банки смогут использовать свои данные в будущем, является обучение алгоритмам машинного обучения, которые могут автоматизировать многие из их процессов. Решения по искусственному интеллекту (ИИ), которые могут изменить то, как банки решают проблемы соответствия нормативным требованиям. Отчет McKinsey & Company за 2015 год показал, что дюжина европейских банков уже перешла от традиционного моделирования статистического анализа к машинному обучению, причем многие ссылаются на увеличение продаж новых продуктов на 10 %, а в результате отток и капитальные затраты сократились на 20 %.

Не всё, конечно, происходит гладко. Только крупнейшие региональные и национальные банки (более 10 млрд. долл. США) в прошлом году оценили улучшение возможностей в области сбора данных и аналитики среди своих трех основных приоритетов (47 %), согласно исследованию Boston Consulting Group, которое предполагает, что более мелкие банки находятся за кривой. Есть много причин для этого. С одной стороны, устаревшие системы и разрозненные данные представляют собой гораздо большую проблему по сравнению с другими отраслями из-за сложности их операций, и преодоление этого оказалось трудоемким процессом. Они также сталкиваются с серьезными проблемами, когда дело доходит до привлечения лучших выпускников, причем многие предпочитают яркие огни Big Tech в Силиконовой долине.

Сегодня банки создают фундаментальные платформы в таких областях, как хранилища данных, основываясь на стратегических обзорах того, что банки хотят делать с использованием больших данных. Как только создание организационных моделей завершено, и это то, через что сейчас проходят многие компании, банкам не следует тратить слишком много времени на организационные модели для работы с большими данными – это станет

обычной способностью обрабатывать данные, потому что они станут рутиной. Инструментарий будет хорошо отлажен и станет тем, что вы сможете отслеживать. Появляются новые вещи, такие как машинное обучение, поэтому они все еще находятся на ранней стадии зрелости. Можно с уверенностью утверждать, что это произойдёт в ближайшие несколько лет.

Предполагаемое использование данных включает в себя:

– Создание новых потоков доходов – открытый банкинг и использование API откроют новые возможности как для снижения затрат, так и для роста доходов. По мере того, как банковская экосистема выходит за рамки традиционных банковских услуг, будут разрабатываться новые продукты и обслуживаться сегменты, которые обеспечат дифференцированные предложения и возможности монетизации.

– Разработка систем безопасности и соответствия – поскольку данные о клиентах становятся «продуктом» для многих финансовых учреждений, необходимость в улучшенной защите и передовых методах анализа (ИИ) станет дифференциатором как с точки зрения соответствия, так и с точки зрения доверия клиентов. Это может привести к снижению затрат и потенциальному росту бизнеса.

Отдельные системы, которые традиционно использовались для транзакций, сбережений, инвестиций и ссудных счетов, плохо подходят для уровня гибкости и масштабируемости, необходимого для цифровой эпохи. Банки и кредитные союзы отреагировали растущим рядом инициатив по цифровизации и инновациям, используя облачные технологии, передовую аналитику и новые альтернативы распространения, чтобы соответствовать ожиданиям потребителей.

По данным IBM, облачные вычисления быстро стали основным направлением банковской деятельности, и большинство банков ищут оптимальное сочетание традиционных ИТ, публичных и частных облаков. Со временем все больше и больше банков переходят на корпоративную стратегию гибридного облака. Было установлено, что, по крайней мере, 75 % банкиров заявили, что их наиболее успешные облачные инициативы уже достигли экспансии в новые отрасли, создания новых потоков доходов и расширения портфеля продуктов / услуг.

В сфере финансовых услуг автоматизированная автоматизация процессов (RPA) помогла банкам и кредитным союзам ускорить рост за счет выполнения заранее запрограммированных правил для ряда структурированных и неструктурированных данных. Эта интеллектуальная автоматизация дает процессам возможность извлекать уроки из предыдущих решений и шаблонов данных для самостоятельного принятия решений, снижая стоимость административных и регуляторных процессов как минимум на 50 %, одновременно повышая качество и скорость. Роботизированная

автоматизация процессов в банковской сфере также упрощает соблюдение требований, автоматически генерируя отчеты, которые должен видеть аудитор, и устраняя человеческие ошибки. Поскольку имеется простой способ переконфигурировать программных роботов в любое время, настройка процессов в соответствии с новыми или обновленными правилами не бывает сложной.

Технология изменила потребительские и бизнес ожидания в платежах. Варианты мгновенной оплаты доступны на многих рынках, несмотря на отсутствие инфраструктуры немедленной оплаты. В некоторых странах банки, предлагающие альтернативы немедленным платежам, активно продвигают приложения для своих клиентов, а в некоторых странах банки даже сотрудничают, предлагая немедленный P2P-платеж для более широкой клиентской базы.

Наличие платформы мгновенных платежей предоставляет банкам заманчивую возможность достичь скорости транзакций, которую потребители ожидают от своего банка, и повысить качество обслуживания клиентов. С мгновенными платежами больше транзакций будет сделано в цифровом виде, а не наличными, что означает, что платежи станут дешевле и удобнее для пользователя. Наконец, за счет расширения и сочетания мгновенных возможностей с решениями в электронной и мобильной коммерции банки и кредитные союзы могут разработать инновационный портфель новых услуг.

Преимущества ИИ в банках и кредитных союзах широко распространены, включая операции в бэк-офисе, соблюдение требований, опыт работы с клиентами, доставку продуктов, управление рисками и маркетинг, и многие другие. Внезапно банковские организации могут работать с большими историями данных для каждого принятого решения.

Фирмы, не принимающие ИИ, делают это в основном из-за боязни провала, из-за плохой организации данных и не соответствия нормам безопасности данных. Две из самых больших проблем, которые остаются в банковской сфере, – это отсутствие людей, имеющих опыт сбора, анализа и применения данных, и наличие хранилищ данных. Хорошая новость для них заключается в том, что многие фирмы, занимающиеся данными, теперь дают им возможность обойти эти препятствия, собирая данные по всей организации.

Согласно FedTech, квантовые вычисления используют законы квантовой механики для выполнения сложных операций с данными. В то время как традиционные компьютеры используют биты (представленные как двоичные 1 или 0), квантовые вычисления используют квантовые биты, известные как кубиты. Их можно считать 1,0 или обоими, обеспечивая экспоненциальную вычислительную мощность по сравнению с традиционны-

ми компьютерами, создавая ярлыки в вычислительном процессе. Квантовые вычисления представляют собой значительный скачок в вычислительной мощности, превосходящий потенциал облака или блокчейна. Однако, вероятно, пройдут годы, прежде чем он будет широко использоваться в бизнес-приложениях из-за многих проблем со стабильностью и безопасностью. К разработке подключились такие компании, как JPMorgan и Barclays, частью группы, исследующей потенциал квантовых вычислений совместно с IBM.

Самая большая проблема для большинства банковских провайдеров – даже самых крупных – имеет два аспекта: преодоление устаревших систем и устранение организационных препятствий. У стартапов Fintech таких препятствий нет. По большей части они не имеют достаточной клиентской базы, что означает, что они также не имеют доступа к большим объемам данных, которыми располагают банки и кредитные союзы. Однако со временем эти различия исчезнут.

Возможности огромны, и это захватывающее время для работы с банковскими данными.

УДК 336.774

Д. С. Вахрушев

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
vds204@mail.ru

Краудлендинг как новая форма развития кредитных отношений в цифровой экономике

Аннотация: в статье рассматривается одна из разновидностей краудфандинга – краудлендинг, выступающий новой формой развития кредитных отношений в условиях формирования цифровой экономики. Показано, что благодаря снижению трансакционных издержек и решению проблемы информационной асимметрии, в перспективе краудлендинг может рассматриваться как альтернативный банковскому механизм кредитования фирм и домашних хозяйств. При этом динамика развития рынка краудлендинга в существенной степени будет зависеть от адекватности его нормативно-правового регулирования. В этой связи в статье уделено особое внимание вступающему в силу с 1 января 2020 года Федеральному закону от 02.08.2019 № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

© Вахрушев Д. С., 2019

Ключевые слова: краудфандинг, краудлендинг, дезинтермедиация, инвестиционная платформа, оператор инвестиционной платформы.

Vakhrushev D. S.

P. G. Demidov Yaroslavl State University

Crowdlanding as a new form of development of credit relations in the digital economy

Abstract: the article considers one of the types of crowdfunding – crowdfunding, which is a new form of credit relations development in the conditions of digital economy formation. It is shown that due to the reduction of transaction costs and solving the problem of information asymmetry, in the future crowdlanding can be considered as an alternative banking mechanism for lending to firms and households. At the same time, the dynamics of the crowdlanding market development will significantly depend on the adequacy of its regulatory framework. In this regard, the article pays special attention to the Federal law No. 259-FZ of 02.08.2019 «On attracting investments using investment platforms and amending certain legislative acts of the Russian Federation», which comes into force on January 1, 2020.

Keywords: crowdfunding, crowdlanding, disintermediation, investment platform, investment platform operator.

С развитием информационных технологий и формированием цифровой экономики формы взаимодействия между экономическими агентами претерпевают существенные изменения. Одной из наиболее заметных тенденций в этом аспекте является дезинтермедиация – процесс устранения финансовых посредников, позволяющий улучшить реализацию экономических интересов как поставщиков, так и потребителей финансовых ресурсов. С развитием Интернета дезинтермедиация стала приобретать более развитые формы. Нельзя не согласиться с тем, что применение новейших технологий в сфере финансовых услуг приводит к существенному снижению трансакционных издержек, повышает возможности получения разнообразной информации и расширяет диапазон прямого взаимодействия участников рыночного процесса [1, с. 21]. Действительно, информационные платформы позволяют обеспечивать взаимосвязь между значительным количеством субъектов, при этом внедрение современных технологий управления рисками в достаточной степени обеспечивает защиту экономических интересов поставщиков финансовых ресурсов.

Особой интерес с точки зрения тенденций развития кредитных отношений в условиях формирования цифровой экономики представляет краудлендинг – новая альтернативная форма кредитования, осуществляемая

на основе электронных платформ и использующая систему пиринговых сетей (peer-to-peer), которая базируется на принципах равноправия участников сделок и предполагает внедрение новой системы распределения и управления кредитными рисками [2, с. 2]. В настоящее время принято выделять три разновидности краудлендинга в зависимости от состава их участников:

– P2P-кредитование: инвестор и заемщик – физические лица;

– P2B-кредитование: инвестор – физическое лицо, заемщик – юридическое лицо;

– B2B-кредитование: инвестор и заемщик – юридические лица либо индивидуальные предприниматели.

К общим чертам большинства современных краудлендинговых платформ целесообразно отнести:

1. Наличие кредитного рейтинга заемщиков, который составляется либо самой платформой или внешними экспертами.

2. Проверка личности заемщика и его документов с целью нивелирования риска мошенничества.

3. Автоматическое инвестирование – возможность диверсификации портфеля кредитора с помощью автоматического инвестирования выбранной им суммы равными долями на основе ключевых параметров, определенных инвестором: уровень надежности заемщика, ожидания по доходности, ожидания по сроку кредитования и т. д. При этом инвестор не принимает участие в отборе проектов при автоматическом инвестировании.

4. Наличие минимальных и максимальных уровней инвестирования как для заемщика, так и для кредитора.

5. Возможность досрочного погашения долга без уплаты процентов.

6. Привлечение коллекторских агентств для работы с просроченной задолженностью [3].

В современных условиях интерес к краудлендингу обусловлен в первую очередь высокими темпами его развития. Так, по итогам 2017 года сумма заключенных сделок в сегменте P2P выросла практически в два раза по сравнению с 2016 годом, достигнув 208,8 млн руб. Объем займов в сегменте «P2B» составил достиг 1,55 млрд. руб., что на 216,3 % больше, чем в 2016 году. Динамичный рост зафиксирован и в сегменте «B2B» – сумма предоставленных займов составила 9,3 млрд. руб. – это на 81,5 % больше, чем в 2016 году [4]. Впрочем, темпы роста рынка краудлендинга в 2018 году существенно замедлились, что обусловлено повышением интереса банков к кредитованию малого и среднего бизнеса, а также со снижением качества заемщиков и ростом просроченной задолженности [5].

В этой связи нельзя не заметить, что дальнейшие перспективы развития рассматриваемой новой формы кредитных отношений будут напрямую зависеть от адекватности её нормативно-правового регулирования.

С одной стороны, формальный запрет на функционирование краудлендинговых платформ в российском законодательстве отсутствует. Как отмечает в своём исследовании В. А. Кузнецов, «краудфандинговые компании – это хозяйствующие субъекты, действующие на территории Российской Федерации в качестве финансовых посредников в рамках существующего правового поля Российской Федерации, которые не являются субъектами регулирования законодательства о национальной платежной системе, законов о ПОД/ФТ, потребительском кредите (займе) и не подпадают под регулирование и надзор (в контексте существующего правового поля) Центрального банка Российской Федерации – регулятора финансового рынка» [6, с. 68]. С другой стороны, отсутствие специального закона по ряду объективных причин выступает тормозом развития данной области кредитных отношений и не способствует снижению уровня рисков инвесторов.

В целях устранения данной проблемы в 2019 году был принят Федеральный закон № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», вступающий в силу с 1 января 2020 года [7]. Термины «краудфандинг» и «краудлендинг» в законе отсутствуют, однако фактически речь идёт о нормативном закреплении механизма функционирования данных форм финансового посредничества.

Прежде всего новый закон устанавливает ряд основных понятий, таких как «инвестиционная платформа», «деятельность по организации привлечения инвестиций», «инвестор», «участники инвестиционной платформы», «оператор инвестиционной платформы», «инвестиционное предложение», «утилитарные цифровые права», «мобильное приложение» и др. При этом определено, что инвестирование с использованием инвестиционной платформы может осуществляться следующими способами:

1) путем предоставления займов (в данном случае речь непосредственно идёт о краудлендинге – *авт.*);

2) путем приобретения эмиссионных ценных бумаг, размещаемых с использованием инвестиционной платформы, за исключением ценных бумаг кредитных организаций, некредитных финансовых организаций, а также структурных облигаций и предназначенных для квалифицированных инвесторов ценных бумаг;

3) путем приобретения утилитарных цифровых прав.

В целях снижения уровня рисков закон 259-ФЗ вводит ряд ограничений на привлечение инвестиций. В частности, физические лица теперь могут инвестировать в течение года через инвестиционные платформы в совокупности не более 600 тыс. рублей.

Значительному снижению рисков и исключению фактов мошенничества будет способствовать совокупность требований к операторам инвести-

ционных платформ. Так, установлены ограничения на совмещение данной деятельности с иной деятельностью финансовой организации, появилось требование к минимальному размеру собственного капитала (не менее 5 миллионов рублей), детализированы аспекты взаимодействия инвестиционных платформ с инвесторами и лицами, привлекающими инвестиции. При этом операторы инвестиционных платформ должны быть включены в реестр Банка России, а последний наделяется рядом обязанностей и надзорных полномочий.

В целом принятие закона 259-ФЗ целесообразно рассматривать как важный этап развития рынка краудфандинга в целом и краудлендинга в частности. Несмотря на наличие ряда дискуссионных аспектов [8], в целом совершенствование формально-институционального закрепления новой формы финансового посредничества позволит обеспечить лучшую прозрачность рынка и защитить интересы инвесторов и кредиторов.

Ссылки

1. Усоскин В. М. Финансовое посредничество в условиях развития новых технологий / В. М. Усоскин, В. Ю. Белоусова, И. О. Козырь // Деньги и кредит. – 2017. – № 5. – С. 14–21.

2. Пашковская И. В. Краудлендинговые операции: основные модели и перспективы развития // Вестник Евразийской науки. – 2018. – № 3. URL: https://esj.today/PDF/91ECVN318.pdf.

3. Обзор российского и мирового рынков краудлендинга по итогам 2013 года [Электронный ресурс]. URL: http://informarket.ru/research/obzor_rossiyskogo_i_mirovogo_rinkov_kraudlendinga_po_itogam_2013_goda.pdf.

4. Объем рынка краудфандинга в 2017 году увеличился в два раза [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/press/event/?id=1902.

5. Кошкина Ю. ЦБ зафиксировал резкое падение интереса россиян к краудфандингу / Ю. Кошкина, П. Казарновский. URL: https://www.rbc.ru/finances/18/11/2019/5dcd55c19a794751a1a5c3ca.

6. Кузнецов В. А. Краудфандинг: актуальные вопросы регулирования // Деньги и кредит. – 2017. – № 1. – С. 65–73.

7. Федеральный закон от 02.08.2019 г. № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

8. Теткин М. Российский бунт ICO. Юристы – про закон о краудфандинге [Электронный ресурс]. URL: https://www.rbc.ru/crypto/news/5d4d35cf9a7947fba76946b6.

УДК 338.124

А. С. Векшин, О. И. Векшина

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
yarolg@yandex.ru
wekschina@yandex.ru

Особенности оценки бизнеса в процедуре финансового оздоровления

Аннотация: в статье рассматриваются особенности оценки бизнеса при проведении процедуры банкротства финансового оздоровления. Систематизированы этапы проведения оценочных процедур в рамках применения доходного, сравнительного и затратного подходов. Составлена классификация факторов, оказывающих влияние на достоверность итогового результата оценки бизнеса.

Ключевые слова: стоимость бизнеса, несостоятельность (банкротство), доходный подход, затратный подход, сравнительный подход, финансовое оздоровление.

A. S. Vekshin, O. I. Vekshina

P. G. Demidov Yaroslavl state University

Features of business valuation in the procedure of financial recovery

Abstract: the article deals with the features of business valuation during the bankruptcy procedure of financial recovery. The stages of evaluation procedures within the framework of income, comparative and cost approaches are systematized. The classification of factors influencing the reliability of the final result of business valuation is made.

Keywords: business value, insolvency (bankruptcy), income approach, cost approach, comparative approach, financial recovery.

Оценка стоимости бизнеса является одним из важнейших элементов арбитражного управления в процедурах банкротства.

Необходимо отметить, что при принятии собранием кредиторов решения о выборе процедуры финансового оздоровления особую актуальность, как для собственников имущественного комплекса, так и для кредиторов приобретает оценка стоимости бизнеса предприятия должника [1].

© Векшин А. С., Векшина О. И., 2019

При проведении оценочной процедуры рассчитывается наиболее вероятная величина, показывающая в денежном выражении экономические выгоды от осуществления предпринимательской деятельности организации в установленные законодательством сроки [2].

Оценка стоимости бизнеса проводится исходя из предположения осуществления операционной деятельности хозяйствующего субъекта в прогнозном и терминальном (постпрогнозном) периодах. Для процедуры финансового оздоровления этот срок может составлять до 24 месяцев, с учетом продления основного срока.

В рамках доходного подхода на первом этапе необходимо определить метод (методы) проведения оценки и спрогнозировать величины будущих денежных потоков деятельности организации.

Необходимо раскрыть историю предприятия в той части, в которой она объясняет существенное изменение значимых показателей для результатов деятельности [3].

Результаты и тренды (причины их возникновения), полученные из анализа ретроспективной деятельности предприятия должника, во многом будут определять перспективы успешной реализации процедуры финансового оздоровления [4].

При проведении оценочных действий на этом этапе возникают следующие сложности:

– в процедуре банкротства сложно определить изменения финансовых показателей относительно данных бухгалтерской отчетности, составленной на ближайшую ретроспективную дату (срок финансового оздоровления) относительно даты оценки;

– управленческая отчетность подлежит корректировке с учетом ограничений накладываемых процедурой банкротства;

– проблематичность проверки соблюдения принципа наиболее эффективного использования, с учетом ограничений накладываемых ФЗ № 127 поскольку предприятие должник может представлять собой сложную совокупность из имущественных комплексов, недвижимого и движимого имущества, нематериальных активов, а также финансовых вложений.

– проблематичность в классическом виде, для генерирующих денежные потоки единиц, выполнить все четыре итерации анализа наиболее эффективного использования (анализ физической возможности, законодательной разрешенности, экономической целесообразности и максимальной стоимости);

– одинаковый по абсолютной и относительной величине рост балансовой стоимости чистых активов может быть обусловлен, как увеличением запасов по причине снижения их ликвидности, так и капитальными вложениями в развитие производства.

На втором этапе определяется продолжительность периода, в течение которого осуществляется прогноз денежных потоков (прогнозный период). Продолжительность прогнозного периода зависит от ожидаемого времени достижения предприятием должником, целевых результатов деятельности, предусмотренных планом финансового оздоровления.

На основе анализа информации о деятельности организации, проведенного на первом этапе, денежные потоки для каждого шага прогнозного периода определяются следующим образом:

$$FCFE = EBIT\,(1\text{-}T) + D — CE — WCI — DP + DI, \quad (1)$$

где *FCFE* – свободный денежный поток на собственный капитал, формируемый в каждом шаге прогнозного периода; *T* – ставка налога на прибыль; *EBIT* (Earing before Interest and Taxation) – операционная прибыль до выплаты налогов и процентов; *CapEx* (Capital Expenditure) – капитальные затраты; *Am* – амортизация; Δ*NWC* (NetWorkingCapital) – изменения в чистом оборотном капитале; *DP* (Debt Payments) — погашение текущей кредиторской задолженности и задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности установленного планом финансового оздоровления; *DI* (Debt Issues) – величина новой кредиторской задолженности, возникшей в ходе операционной деятельности предприятия должника.

На четвертом этапе определяется ставка дисконтирования, соответствующая выбранному методу проведения оценки.

Расчет ставки должен учитывать особенности построения денежного потока в части его инфляционной составляющей (используем модель CAPM).

Модель CAPM основана на анализе массивов информации фондового рынка и имеет следующий вид:

$$R_e = R_f + \beta \times (R_m - R_f) + s_1 + s_2 + c, \quad (2)$$

где R_e – требуемая доходность на собственный капитал (ставка дисконтирования); R_f – безрисковая ставка дохода; β – мера систематического риска, связанного с макроэкономическими и политическим и процессами, происходящими в стране; R_m – общая доходность рынка в целом (доходность среднерыночного портфеля ценных бумаг); s_1 – премия для малых предприятий; s_2 – премия за риск, характерный для отдельной компании; c – страновой риск.

В качестве R_f используется ставка дохода по долгосрочным государственным долговым обязательствам (облигациям или векселям). Для инвестора она представляет собой альтернативную ставку дохода, которая характеризуется отсутствием риска и высокой степенью ликвидности. Безрисковая ставка используется как точка отсчета, к которой привязываются различные виды риска, характеризующие вложения в данную организацию.

Модель FCFE (Free Cash-Flow to Equity), позволяющая оценить стоимость организации путем дисконтирования ожидаемых денежных потоков, приходящихся на собственный капитал имеет следующий вид:

$$C = \sum_{t=1}^{n} \frac{FCFE_t}{(1+c_e)^t} + \frac{TV}{(1+c_e)^n}, \quad (3)$$

где C – стоимость оцениваемой организации; c_e – коэффициент стоимости привлечения собственного капитала; TV – стоимость организации в постпрогнозном периоде; n – длительность прогнозного периода.

В качестве ставки дисконтирования используется стоимость привлечения собственного капитала (при замещении активов необходима корректировка на ограниченное время экспозиции).

Постпрогнозная (терминальная) стоимость – это ожидаемая величина стоимости на дату окончания прогнозного периода, рассчитывается по следующей формуле:

$$TV = \frac{FCFE_{n+1}}{c_e - g} \quad (4)$$

Особое внимание необходимо уделить на расчет ставки дисконтирования которая должна соответствовать выбранному методу проведения оценки и виду денежного потока, а также учитывать особенности построения денежного потока в части его инфляционной (номинальный или реальный денежный поток) и налоговой (доналоговый или посленалоговый денежный поток) составляющих.

В рамках применения сравнительного подхода определяется стоимость бизнеса на основе информации о ценах сделок с акциями, организаций-аналогов с учетом сравнения финансовых и производственных показателей деятельности организаций-аналогов и планируемых показателей общества (обществ) создаваемых в рамках замещения активов.

Организация-аналог должна соответствовать следующим требованиям:

а) организация, осуществляет деятельность в той же отрасли;

б) организация, сходная с создаваемым обществом (обществами), с точки зрения количественных и качественных характеристик, влияющих на стоимость объекта оценки [5].

Общая методология оценки представлена на рисунке 1.

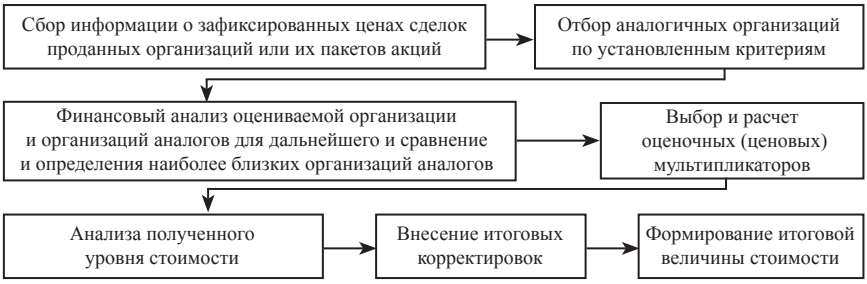


Рис. 1. Этапы реализации сравнительного подхода

На первом этапе рассматривается положение предприятия должника в отрасли и формируется список организаций-аналогов.

Задачей второго этапа в сравнительном подходе является выбор мультипликаторов (коэффициентов, отражающих взаимосвязь между ценой и показателями деятельности организации), которые в дальнейшем используются для расчета стоимости объекта оценки. Метод не требует модификаций за исключением того, что необходимо использовать мультипликаторы на основе собственного капитала. Выбор мультипликаторов должен быть обоснован.

На третьем этапе проводится расчет базы для определения мультипликаторов по организациям-аналогам, затем вносятся необходимые корректировки.

На четвертом этапе на основе информации по организациям-аналогам рассчитываются значения мультипликаторов, при наличии информации по двум и более организациям-аналогам, производится обоснованное согласование полученных результатов расчета;

На пятом этапе определяется стоимость собственного капитала создаваемой организации, путем умножения мультипликатора на соответствующий планируемый финансовый или производственный показатель организации. При использовании более двух мультипликаторов, необходимо провести обоснованное согласование полученных результатов расчета;

При использовании сравнительного подхода могут применяться математические и иные методы моделирования стоимости. Выбор моделей для определения стоимости осуществляется оценщиком и в обязательном порядке должен иметь обоснование.

Затратный подход позволяет определить стоимость бизнеса на основе стоимости внесенных организацией должником в уставный капитал общества (обществ) активов. Применение затратного подхода целесообразно, когда прогноз денежных потоков затруднен, но при этом имеется достоверная информация об активах вновь созданного общества (обществ). Выбор метода при применении затратного подхода определяется с учетом перспектив развития.

При использовании методов затратного подхода осуществляется поэтапный анализ состава активов вносимых в уставный капитал общества, расчеты необходимо производить в следующем порядке:

а) изучить и охарактеризовать состав активов и обязательств предприятия должника;

б) выявить профильные активы (активы используются для реализации основного вида деятельности, их наличие критично для функционирования основных производственных процессов), проанализировать на предмет наличия признаков экономического устаревания;

в) выявить не профильные активы (не участвуют в производственных и сбытовых процессах, не задействованы в реализации как краткосрочных, так и долгосрочных программ развития бизнеса).

г) рассчитать стоимость активов и обязательств, а также, в случае необходимости, внести дополнительные корректировки в соответствии с принятой методологией их расчета;

д) провести расчет стоимости бизнеса предприятия должника.

При определении стоимости в рамках применения каждого из подходов необходимо внести корректировки.

Согласование результатов оценки бизнеса в процедуре финансового оздоровления, полученных с использованием различных методов и подходов к оценке, и отражение его результатов в отчете об оценке осуществляются в соответствии с требованиями ФСО № 1.

Срок действия отчета – 6 месяцев от даты составления.

С момента публичной оферты (статье 26 ФСО-1), действие отчета пролонгируется [6].

Публичной офертой для процедуры банкротства организации является публикация в СМИ (газета «Коммерсант», местные источники) и внесение сведений в единый федеральный реестр сведений о банкротстве [1].

В целях минимизации искажений при проведении оценки стоимости бизнеса в процедуре банкротства финансовое оздоровление, целесообразно применять совокупность методов, максимально учитывающих факторы влияния (таблица 1) на достоверность конечного результата, что в конечном итоге позволит сочетать преимущества каждого из оценочных подходов в конкретном задании на оценку.

Ссылки

1. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. N 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // Собрание законодательства Российской Федерации от 28 октября 2002 г. № 43 ст. 4190.

2. Федеральный закон от 31.05.2001 г. «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» № 135-ФЗ.

3. Векшин А. С., Векшина О. И. Финансово-экономическая экспертиза в управление несостоятельным предприятием // Наука и образование: опыт, современное состояние, перспективы: материалы Международной научно-практической конференции.– Ярославль: ЯрГУ, 2016. – С. 154–157.

4. Векшин А. С., Векшина О. И. Инновационные технологии в антикризисном управлении // Научные труды Вольного экономического общества России: сборник научных статей. – Москва: РГТУ им. К.Э. Циолковского, 2010. – Т. 130. – С. 203–207.

5. Федеральный стандарт оценки «Оценка бизнеса (ФСО №8)», утвержден приказом Минэкономразвития России от 01.06.2015 г., № 326.

6. Федеральный стандарт оценки «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО № 1)», утвержден Приказом Минэкономразвития России от 20.05.2015 г. № 297.

УДК 336.1

А. Ю. Волков

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
a140869@yandex.ru

Методические проблемы регулирования финансового контроля

Аннотация: в статье излагается проблематика регулирования финансового контроля в России. Рассматривается общий и отраслевые подходы к понятию финансовый контроль. Приводятся примеры правовых несоответствий в регулировании финансового контроля, и предлагается решение данной проблемы через кодификацию общей части финансового права.

Ключевые слова: контроль, финансовый контроль, государственный финансовый контроль, финансовое право.

A. Yu. Volkov

P. G. Demidov Yaroslavl State University

Methodological problems of financial control regulation

Abstract: the article presents the problems of financial control regulation in Russia. General and sectoral approaches to the concept of financial control are considered. Examples of legal inconsistencies in the regulation of financial control are given, and a solution to this problem is proposed through the codification of the General part of financial law.

Keywords: control, financial control, state financial control, financial law.

В основе регулирования финансового контроля как сферы деятельности в Российской Федерации находится такая важная для общества и обширная по содержанию отрасль российского публичного права как финансовое право, а точнее общая часть финансового права, содержащая общие для всей отрасли права финансово-правовые нормы, о чем свидетельствует структура любого учебника по дисциплине финансовое право. При этом особенностью финансового права как отрасли в России является отсутствие основополагающего нормативного акта регулирующего финансовые правоотношения в целом [1; 2]. При сравнении части общей гражданского права или уголовного права или даже бюджетного права с частью общей финансового права, видна очевидная разница: в финансовом праве общую часть

© Волков А. Ю., 2019

необходимо собирать по крупицам, она не кодифицирована. По этой причине финансовый контроль, как, впрочем, и все основные положения финансового права, в общей части финансового права урегулирован слабо, практически на уровне общей теории и слабой опорой на нормативные акты.

Если углубится в исследование финансового контроля, то можно заметить, что подотрасли и институты финансового права (бюджетное право, налоговое право, банковское (публичное) право, правовое регулирование денежных отношений, валютных отношений и другие) так же содержат нормы права, регулирующие финансовый контроль, а так же то, что далеко не весь финансовый контроль регламентируется финансовым правом.

Так, бюджетное право в основном нормативном акте – Бюджетном кодексе Российской Федерации [3] содержит раздел IX «Государственный и муниципальный контроль» включающий две главы: 26 – «Основы государственного (муниципального) контроля» и 27 – «Подготовка, рассмотрение и утверждение отчета об исполнении федерального бюджета». Кроме того, Бюджетный кодекс содержит в тексте отдельные статьи, так или иначе касающиеся государственного (муниципального) контроля. Например, в статьях главы 2 «Бюджетные полномочия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» регламентируются, в том числе контрольные полномочия России, ее субъектов и муниципальных образований, а в статьях раздела V «Участники бюджетного процесса» регламентируются, помимо прочих контрольные полномочия участников бюджетного процесса, включая и бюджетные полномочия органов государственного (муниципального) финансового контроля (ст. 157). Нормы права, регламентирующие государственный (муниципальный) финансовый контроль в бюджетной сфере содержаться в законах субъектов Российской Федерации, а также в нормативно-правовых актах органов местного самоуправления регламентирующих бюджетный процесс на соответствующем уровне.

Налоговое право в основном нормативном акте – Налоговом кодексе Российской Федерации, его части 1 [4] (по существу в общей части Налогового права) имеет регулирующие государственный финансовый контроль разделы V «Налоговая декларация и налоговый контроль», V. 1. «Взаимозависимые лица. Общие Положения о ценах и налогообложении. Налоговый контроль в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами. Соглашение о ценообразовании», V. 2. «Налоговый контроль в форме налогового мониторинга». В части 2 Налогового кодекса Российской Федерации [5] так же содержаться нормы, регламентирующие проведение налогового контроля, но уже в части регламентации уточнений по отдельным налогам (налоговым режимам).

Банковское (публичное) право представлено рядом законодательных актов, регламентирующих банковскую деятельность и все они, так или иначе,

касаются вопросов государственного финансового контроля. В федеральном законе «О банках и банковской деятельности» [6] вопросы финансового контроля затрагиваются в статьях 8 «Раскрытие информации об органах управления кредитной организации и о деятельности кредитной организации, банковской группы и банковского холдинга», 9 «Отношения между кредитной организацией и государством» и других; в федеральном законе «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» [7] – в статьях главы X.1 «Регулирование, контроль и надзор в сфере финансовых рынков», главы XV «Аудит отчетности Банка России» и других статьях. Аналогично и в других законодательных актах, регламентирующих банковскую деятельность.

Правовое регулирование валютных отношений опирается на федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» [8] уже из названия которого вида роль валютного контроля в валютных отношениях. Непосредственно вопросам финансового контроля в данном законе посвящена глава 4 «Валютный контроль» и частично глава 1 «Общие положения».

В других подотраслях и институтах финансового права регламентация финансового контроля так же представлена, причем осуществляется исходя из особенностей регулируемых государственных (муниципальных) финансовых отношений.

Исследование правового регулирования финансового контроля в финансовом праве в целом и его подотраслях выявило отсутствие системного подхода к регулированию финансового контроля в России в рамках финансового права. Речь даже не о том, что нет легальной дефиниции термина «финансовый контроль», а о множественности терминологических подходов к финансовому контролю в подотраслях и институтах финансового права приводящих к правовой путанице в отрасли в целом.

Так, в налоговом праве применяется термин «налоговый контроль», в валютном законодательстве – «валютный контроль», в банковском (публичном) праве применяется термин «контроль» (без прилагательных «банковский» или «финансовый») и в отношении Банка России используется термин «аудит», а в бюджетном праве используется термин «государственный (муниципальный) финансовый контроль» и дается его определение, исходя из цели осуществления: «Государственный (муниципальный) финансовый контроль осуществляется в целях обеспечения соблюдения бюджетного законодательства Российской Федерации и иных нормативно-правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения», тем самым лишая налоговый и банковский контроль, а так же иные отраслевые виды контроля регулируемого финансовым правом в России «статуса» государственных, хотя «де-факто» они ими являются.

Кроме того, Бюджетный кодекс Российской Федерации использует без разъяснения термины «внутренний финансовый контроль и внутренний

финансовый аудит» применительно к главным администраторам бюджетных средств отсылая правоприменителей статьей 160.2-1 к Постановлению Правительства Российской Федерации «Об утверждении Правил осуществления главными распорядителями (распорядителями) … внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита и о внесении изменения в пункт 1 Правил осуществления ведомственного контроля в сфере закупок для обеспечения федеральных нужд, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 10 февраля 2014 г. № 89» [8], что только еще больше запутывает ситуацию, так как внутренний финансовый контроль предстает как контроль за «внутренними бюджетными процедурами», а внутренний финансовый аудит осуществляется посредством проведения плановых и внеплановых аудиторских проверок структурных подразделений главного администратора бюджетных средств, подведомственных ему администраторов бюджетных средств и получателей бюджетных средств и исходя из содержания пункта 3 статьи 265 Бюджетного кодекса Российской Федерации не является частью внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля, но является составной частью ведомственного финансового контроля, о котором в Бюджетном кодексе Российской Федерации нет ни слова и при этом он не может не быть государственным (муниципальным), исходя из субъектов внутреннего финансового контроля и аудита, а так же их объектов.

Следует учитывать, что если рассматривать именно финансовое право как основу для регулирования финансового контроля, то становится очевидным, что с учетом предмета финансового права и прочих присущих данной отрасли особенностей финансовое право регулирует исключительно государственный финансовый контроль, а вот внутрихозяйственный (корпоративный, банковский), общественный (в широком смысле), аудиторский контроль в состав финансового контроля, регулируемого финансовым правом не входит.

Причем, практически все учебники по финансовому праву достаточно четко прописывают предмет финансового права, но при этом представляют расширенную классификацию финансового контроля, выходящую за пределы предмета финансового права, включая в состав финансового контроля, например, аудиторский контроль но не оговаривая особенности его регулирования.

Таким образом, исходя из выявленных правовых «нестыковок» в регулировании финансового контроля было бы желательным исследование возможности создания, обсуждение и принятие законодательного акта, который бы лег в основу правового регулирования финансовых отношений в стране вообще и финансового контроля в частности с учетом истории его развития [10]. В отношении финансового контроля данный закон должен содержать определенную иерархию финансового контроля как основу для подотраслей финансового права с четким разграничением полномочий и сфер деятельности и указанием отношения к субъектам контрольной деятельности

и государству что во многом решило бы проблему отсутствия системного подхода в финансовом праве в целом и как следствие, множественности терминологических подходов в подотраслях и институтах финансового права к регулированию финансового контроля.

Ссылки

1. Волков М. А., Зборовская Е. Б. О методических проблемах регулирования и преподавания финансового контроля // Высшая школа России перед вызовами современности: перспективы развития. Материалы VII Международной учебно-методической конференции / под ред. А. Ю. Александрова, Е. Л. Николаева. – 2015. – С. 167–171.

2. Зборовская Е. Б., Волков М. А. О проблемах регулирования финансового контроля // Инновационные направления развития АПК и повышение конкурентоспособности предприятий, отраслей и комплексов – вклад молодых ученых. Сборник научных трудов по материалам XIX международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 232–235.

3. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 13.07.2015).

4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 08.06.2015).

5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 29.06.2015).

6. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 13.07.2015).

7. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 13.07.2015).

8. Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 № 173-ФЗ (ред. от 29.06.2015).

9. Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении Правил осуществления главными распорядителями (распорядителями) средств федерального бюджета (бюджета государственного внебюджетного фонда Российской Федерации), главными администраторами (администраторами) доходов федерального бюджета (бюджета государственного внебюджетного фонда Российской Федерации), главными администраторами (администраторами) источников финансирования дефицита федерального бюджета (бюджета государственного внебюджетного фонда Российской Федерации) внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита и о внесении изменения в пункт 1 Правил осуществления ведомственного контроля в сфере закупок для обеспечения федеральных нужд, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 10 февраля 2014 г. № 89» от 17.03.2014 № 193 (ред. от 14.04.2015).

10. Волков А. Ю., Волков М. А. О подходах к исторической периодизации финансового контроля // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 6-2. – С. 268–272.

УДК 336.22

М. С. Гордиенко

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
gordienkomikhail@yandex.ru

Типы научной рациональности в исследовании фискальных неналоговых платежей РФ

Аннотация: в статье рассмотрены основные типы научной рациональности, возможные к применению в исследовательских целях при изучении сформированной системы фискальных неналоговых платежей. Выделяются три основных подхода: классический, неклассический, постнеклассический. Применительно к каждому подходу оценивается возможность его практического применения к процедуре изучения и процесса управления фискальными неналоговыми платежами в Российской Федерации.

Ключевые слова: подходы к управлению, классический подход, неклассический подход, постнеклассический подход, фискальные неналоговые платежи; налоговая система, налоговая политика России.

M. S. Gordienko

Plekhanov Russian University of Economics

Types of scientific rationality in research of fiscal non-tax payments of the Russian Federation

Abstract: the article discusses the main types of scientific rationality that can be used for research purposes when studying the formed system of fiscal non-tax payments. Three main approaches are distinguished: classical, non-classical, post-non-classical. With regard to each approach, the possibility of its practical application to the study procedure and the process of managing fiscal non-tax payments in the Russian Federation is evaluated.

Keywords: management approaches; classic approach; non-classical approach; post-non-classical approach; fiscal non-tax payments; tax system; tax policy of Russia.

Бюджет любого государства своими источниками поступления имеет налоговые и неналоговые доходы. Появление неналоговых доходов исторически было связано с необходимостью учета неплановых трудноклассифицируемых поступлений от различных направлений, например: по итогам

© Гордиенко М. С., 2019

военных конфликтов – контрибуции и вознаграждения; от капиталов, принадлежащих казне (размещение разного рода займов); от управления государственным имуществом; неучтенные поступления и др.

Отдельным направлением неналоговых доходов стали неналоговые платежи, к которым в бюджетно-налоговой системе современной России относятся отчисления в пользу государства, отсутствующие в Бюджетном или Налоговом кодексах, но при этом закрепленные в разного рода нормативно-правовых актах. Период финансово-экономической трансформации в процессе перехода России к рыночной экономике, характеризующийся хаотизацией налоговых и неналоговых платежей, завершился в 2001–2002 гг. кодификацией и систематизацией подавляющего числа доходов и расходов. При этом некоторое количество неналоговых платежей сохранялось и было допустимым для текущих практических нужд.

Резкий рост количества неналоговых платежей был связан с введением моратория на изменение налогового законодательства в период 2014–2018 гг., с необходимостью поиска дополнительных фискальных инструментов. Несмотря на то, что в 2019 г. мораторий был отменен (это выразилось, например, в изменении ставок по НДС и другим менее значительным коррективам налогового законодательства), инструментарий неналоговых платежей остается востребованным как федеральными, так и иными субъектами законодательной инициативы. Данный факт находит свое подтверждение в периодических попытках подготовки и обсуждения соответствующих законопроектов на разных уровнях власти РФ [1].

Количественно нарастающая совокупность неналоговых платежей требует выработки подходов к процедуре изучения и процесса управления ими, что и является целью исследования. Основываясь на междисциплинарном подходе, обратимся к разработкам ведущих методологов, занимавшихся вопросами систематизации парадигм управления. В трудах В. А. Лефервa, В. С. Степина, В. Е. Лепского рассматриваются и обосновываются три типа научной рациональности, которые в свою очередь описывают и базовую парадигму управления. Рассмотрим эти три типа на предмет применения их для изучения и управления совокупностью фискальных неналоговых платежей РФ.

Первый тип научной рациональности – классический, предполагает концентрацию внимания исследователя исключительно на объекте, элиминируя характеристики субъекта. В качестве парадигмы управления здесь выступает парадигма «субъект-объект» [2]. В сфере налогообложения и в совокупности неналоговых платежей субъектом управления является отраслевой регулятор – Министерство финансов РФ с подчиненной ему Федеральной налоговой службой РФ, а также их региональные представительства. Объект управления – плательщик налогов, сборов, пошлин и иных платежей. Процесс управления основывается на монодисциплинарном подходе, который

характеризуется узкой специализацией и ориентированностью индикаторов управления на качественные и количественные показатели системы налогообложения (достижение параметров поступления по статьям доходов). В качестве подходов управления могут использоваться: функциональный, информационный, анализ операций и др. Принятие решений в рамках классического типа научной рациональности линейное и поэтапное, что характерно для периода становления налоговой системы государства, поскольку этим достигается предсказуемость и понятность вектора её дальнейшего развития для участников системы. К недостаткам можно отнести:

– доминирование нормативного подхода над субъективным, что выражается в слабой гибкости и значительном временном лаге принятия решений налоговыми органами;

– ориентирование на выбор возможного решения, а не на разработку наиболее эффективного решения проблемы, что может быть связано с ограничениями временного, ресурсного, информационного, кадрового или иного характера;

– превалирование анализа ситуации над синтезом наиболее эффективных решений;

– ограничение в темпах развития, требующее не просто формальной цифровизации сферы налогообложения с дискретным включением в деятельность новых технологий, но постоянное взаимодействие субъектов посредством технологий между собой.

Представленные характеристики классического типа научной рациональности во многом соответствую текущему уровню управления совокупностью неналоговых платежей в РФ. Управление подчиняется фискальным интересам субъекта, когда некодифицированные неналоговые платежи поступают в бюджет, при этом не увеличивается формальный показатель налоговой нагрузки, а также отсутствует целевой характер поступлений, что расширяет диапазон финансового маневрирования при составлении очередного финансового плана государства. Линейность принятия решений со значительным временным лагом позволяет увеличить период кодификации платежей, что выгодно как субъекту управления, так и объекту, поскольку у последнего не возникает уголовной ответственности в случае несвоевременного исполнения обязательств. Однако сохранение подобной ситуации может привести к потере управляемости системы и неконтролируемому росту квазиналоговой нагрузки на плательщиков.

Второй тип научной рациональности – неклассический, предполагает концентрацию внимания исследователя на возникающих и динамически изменяющихся взаимосвязях между субъектом управления и его объектом. Проводится осмысление объекта с учетом параметров средств и операций воздействия на него со стороны субъекта [3]. Обратная связь объекта управ-

ления свидетельствует о его изменчивости, а значит динамическом состоянии в течении времени. Применительно к налогоплательщику это в точности так, поскольку он является не статичным субъектом, а обладает свойствами рефлексии, значит и изменения своего экономического поведения под воздействием на него внешней среды. Именно поэтому классическая парадигма «субъект-объект» применительно к взаимодействию налогового органа и налогоплательщика не отражает объективно всех возникающих взаимосвязей и последствий взаимодействия. В рамках неклассического типа научной рациональности целесообразна парадигма «субъект-субъект», в которой объект-налогоплательщик должен рассматриваться как самостоятельный субъект, наделенный свойствами исследователя. Он рассматривает налоговые органы и налоговую систему в целом в качестве собственного объекта изучения на предмет получения собственных экономических выгод за счет процедуры налоговой оптимизации (законных способов минимизации платежей – замещения и разделения отношений, отсрочки платежа, использования льгот и др.), а также за счет уклонения от уплаты налогов (незаконных способ, часто с учетом недоработок в налоговом законодательстве) [4].

В рамках теории систем подход трансформации объекта управления во второго субъекта проходил в рамках перехода от классической кибернетики к кибернетике второго порядка, когда ранее рассматривающиеся «наблюдаемые системы» замещались «наблюдающими системами» [5]. В практике налогообложения это действительно так, поскольку любой хозяйствующий субъект – будь то физическое лицо, индивидуальный предприниматель или состоявшееся на рынке юридическое лицо постоянно наблюдают за факторами внешней среды в рамках своего стратегического управления. В зависимости от масштабов деятельности хозяйствующего субъекта это может быть или отдельные сотрудники (бухгалтеры, налоговые менеджеры) или целые профильные отделы по налоговому планированию, которые и выступают в роли субъекта налоговых отношений, проводя рефлексию и формируя обратную реакцию на изменения параметров налоговой системы и неналоговых платежей. Помощниками для таких субъектов являются различные консалтинговые компании, которые нередко уже заранее знают о грядущих изменениях налогового законодательства, а значит и помогают адаптироваться к новым условиям ещё до момента вступления в силу планируемых изменений. Нужно отметить, что призывы к сокращению количества изменений в системе налогообложения на практике не наблюдается, что в целом соответствует экономикам развивающегося типа, однако, не способствует росту стабильности деятельности и предсказуемости системы.

Проявляемая активность хозяйствующих субъектов на внешнее изменение параметров налоговой системы является существенным подтверждением парадигмы «субъект-субъект», доказывает применение ими субъектно-дея-

тельностного подхода, при котором важнейшим свойством является обратная возмущающей активность субъекта [6]. Со стороны налоговых органов в рамках данной парадигмы должен наблюдаться переход от нормирования и формализованного опыта управления к сетевой организованности, учету факторов самостоятельности каждого экономического субъекта, что в полной мере раскрывается в постнеклассической научной рациональности [7].

Третий тип научной рациональности – постнеклассический, предполагает формирование такого знания, которое объединяет различные теории, модели, субъективный опыт практической деятельности в единую взаимодействующую сеть. Теоретически это означает абсолютную «демократизацию» процесса исследования и управления, поскольку в таком случае каждый участник сети будет оказывать влияние на конечный результат или выбор. Применительно к уже рассмотренным можно охарактеризовать данную парадигму как полисубъектное управление, которая описывается моделью «субъект – саморазвивающаяся полисубъектная среда» или «субъект-метасубъект».

Последняя парадигма является слабо реализуемой в сфере налогообложения, в частности при управлении совокупностью фискальных неналоговых платежей, поскольку сама налоговая система предполагает концентрацию управляющего потенциала в руках отраслевого регулятора. Парадигма пригодна скорее для выработки принципиально новых решений в процесс объединения разнородных представителей (налоговых органов и налогоплательщиков) при применении специальных технологий сборки в целостный саморефлексивный субъект [8]. К подобным технологиям относятся: хорошо известные деловые игры (имитационное моделирование); организационно-деятельностные игры (моделирование коллективного мышления); стратегические рефлексивные игры (динамическое моделирование систем) и другие. Технологии используются для выработки принципиально новых решений в рамках уже сложившихся организационных структур, а также для изучения и совершенствования поведения игроков. В целом область знания сферы постнеклассической научной рациональности находятся в становлении.

Рассмотренные типы научной рациональности в контексте изучения и управления совокупностью фискальных неналоговых платежей в Российской Федерации позволили сформировать представление и выявить основные тенденции исследуемой сферы. Простое литейное управление, соответствующее первому типу и преимущественно реализуемое на паркие сегодня, может и должно дополняться поиском междисциплинарных подходов в налогообложении, а также использовании совместной деятельности субъектов и моделирования. Второй и третий типы научной рациональности связаны с уменьшением нормативных компонент на действия субъектов, а также с увеличением внимания к самим субъектам и их окружающей среде.

В этой связи управление системой или совокупностью фискальных неналоговых платежей должно стремиться от классического линейного к «мягкому» управлению через внешнюю среду. При этом стандартные модели должны быть заменены на человекоразмерные модели с использованием математического аппарата, чего, однако, в рамках цифровизации сферы налогообложения на данный момент не наблюдается. Дальнейший вектор направлен на интеграцию механизмов управления: целевого (классического – линейное управление государственным органом), сетевого (неклассического – управление государственным органов с учетом фактора участников управляемой среды), а также метасубъектного (постнеклассического – взаимное влияние субъектов среды). Перечисленным механизмам соответствуют три формы целостности управления: иерархическая (иерархия органов государственной власти в сфере налогооблажения), сетевая (горизонтальное взаимодействие регулятора с участниками сферы налогообложения), а также средовая. Углубление и разработка конкретных методов в рамках обозначенных типов научной рациональности и управления – задача последующих научных исследований.

Ссылки

1. Сибатулина Н. В., Шувалова Е. Б. Налоговая политика российской федерации в ракурсе ресурсосбережения // Плехановский научный бюллетень. – 2018. – № 1 (13). – С. 86–90.

2. Лепский В. Е. Рефлексивный анализ парадигм управления (интерпретация Нобелевских премий по экономике XXI века) // Четвертая международная конференция по проблемам управления (26–30 января 2009 года) : сборник трудов. − М.: Учреждение Российской академии наук Институт проблем управления им. В. А. Трапезникова РАН, 2009. – С. 1302–1308.

3. Степин В. С. Теоретическое знание. – М.: Прогресс-Традиция, 2003. – С. 634.

4. Шувалова Е. Б., Солярик М. А., Захарова Д. С. Налоговые аспекты экономической безопасности в Российской Федерации. Экономика, статистика и информатика // Вестник УМО. – 2016. – № 3. – С. 51–54.

5. Берталанфи фон Л. История и статус общей теории систем // Системные исследования: ежегодник. – М.: «Наука», 1973. – С. 23–24.

6. Рубинштейн С. Л. Избранные философ.-психол. труды. – М.: Наука, 1997. – С. 438.

7. Управление рисками и безопасностью / Трамова А. М., Киселева И. А., Симонович Н. Е., Тихомиров Н. П., Тихомирова Т. М., Теммоева С. А., Тлупов Т. Х., Грызунова Н. В., Шувалова Е. Б., Кузнецов В. И., Карманов М. В., Коротков А. В. – Нальчик, 2017. – 182 с.

8. Колчин С. П. Налоговая политика и цели экономического роста // Финансовый менеджмент в условиях новой промышленной революции: тенденции и перспективы. – 2018. – С. 109–112.

УДК 336.22

А. Е. Кальсин
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
kalsin777@gmail.com

Основные этапы становления налоговых органов России

Аннотация: в статье рассмотрена история становления налоговых органов России. Возникновение города Ярославля связано со сбором дани. Тот же порядок сбора налогов сохранился и во времена татаро-монгольского ига. Московские князья активно использовали финансовую политику в интересах хозяйственного подъема и объединения Русской земли. Необходимость финансовой централизации, умножение доходов вызвали к жизни появление центральных органов управления – приказов. Работой по взиманию налогов занимался департамент торговли и мануфактуры. Радикальные перемены начались только после принятия Советом Народных Комиссаров. В новых экономических условиях начал меняться характер налогов, их значимость в обеспечении доходной части бюджета. Переход к рыночным отношениям потребовал радикальных перемен в налоговом законодательстве и налоговых органах.

Ключевые слова: дань, налог, пошлина, приказ, ревизия, доход, расход, реформа, долг, акциз, надзор.

A. E. Kal'sin
P. G. Demidov Yaroslavl State University

Basic stages of formation of Russian tax authorities

Abstract: the article discusses the history of the formation of tax authorities in Russia. The emergence of the city of Yaroslavl is associated with the collection of tribute. The same tax collection procedure was preserved during the Tatar-Mongol yoke. The Moscow princes actively used financial policy in the interests of economic growth and the unification of the Russian land. The need for financial centralization, the multiplication of incomes brought to life the emergence of central government bodies – orders. The tax collection was carried out by the department of trade and manufacture. Radical changes began only after the adoption by the Council of People's Commissars. In the new economic conditions, the nature of taxes began to change, their importance in ensuring the revenue side of the budget. The transition to market relations required radical changes in tax legislation and tax authorities.

Keywords: tribute, tax, duty, order, audit, income, expense, reform, debt, excise tax, supervision.

© Кальсин А. Е., 2019

Федеральная налоговая служба России имеет давнюю историю. В эпоху феодальной раздробленности процедура сбора податей осуществлялась, как правило, самими князьями. Они с дружинниками периодически объезжали свои владения, или по их поручению это делалось специально на то уполномоченными людьми-данниками. Это был сначала нерегулярный, а затем все более систематический прямой налог. В «Повести временных лет» говорится: «вслед за тем, по смерти братьев этих притеснили полян древляне. И нашли их хазары ... и сказали: «Платите нам дань. Поляне посовещались, дали от дыма по мечу» [1].

Так, по мнению ярославских историков, возникновение города Ярославля связано со сбором дани. «Подчинение княжеской власти завершается обещанием платить дань («оброци ему даяти»), от которой они (жители Медвежьего угла) прежде, видимо, были свободны. Со сбором этой дани («полюдье») связан, как можно предполагать, и второй приезд Ярослава в Медвежий угол» [11], – пишет М. Г. Мейерович.

Князь Олег после своего утверждения в Киеве занялся установлением дани с подвластных племен. Как сообщает историк С. М. Соловьев: «Некоторые платили мехами с дыма, или обитаемого жилища, некоторые по шлягу от рала» [17]. Под шлягом следовало понимать иноземные, главным образом арабские металлические монеты, обращавшиеся тогда на Руси. «От «рала» – это значит с плуга или сохи. Дань взималась двумя способами: «подвозом», когда она привозилась в Киев, и «полюдьем» когда князья или княжеские дружины сами ездили за нею. Таким образом, дань, по мнению С. М. Соловьева и Н. М. Карамзина, не являлась контрибуцией, а выступала в качестве одной из разновидностей прямых налогов. Косвенное налогообложение существовало в форме торговых и судебных пошлин. Так, например, судебная пошлина «вира» взималась за убийство, «продажа» – за прочие преступления. Судебные пошлины составляли обычно от 5 до 80 гривен [13].

Так описывает сбор дани В. В. Каргалов: «Князь Игорь ... сам пошел с дружиной в Древлянскую землю. Он собирал прежнюю условленную дань, да еще прибавил новую, много больше прежней. Древляне, устрашенные копьями многочисленной княжеской дружины, без спора отдали обе дани... На исходе зимы 945 года из Древлянской земли потянулись к Киеву обозы с медом, воском, мехами, зерном. Большие были обозы. Если вытянуть их по одной дороге, то они, пожалуй, покрыли бы все расстояние от Киева до Искоростеня, стольного города древлянского князя Мана» [6].

Замечательный памятник древнерусской литературы «Слово о полку Игореве», посвященный неудачному походу русских против половцев в 1185 году, так повествует о сборе дани половцами: «И застонал, братья, Киев от горя, а Чернигов от напастей. Тоска разлилась по русской земле ..., а поганые с победами нарыскивая на Русскую землю сами брали дань по белке от двора» [16].

Тот же порядок сбора налогов сохранился и во времена татаро-монгольского ига. Особые чиновники (осминники, мытники, таможенники, пошлинники и др.) систематически с населения собирали дань, значительная часть которой передавалась завоевателям. Каждый удельный князь взимал дань в своем уделе сам и передавал ее великому князю для отправления в Орду. Дань могла собираться и баскаками – уполномоченными хана. Сумма дани зависела от соглашений великих князей с ханами. Конфликт Дмитрия Донского (1359–1389) с темником Мамаем, фактическим правителем Золотой Орды, по свидетельству С. М. Соловьева, начинался с того, что «Мамай требовал от Дмитрия Донского дани, какую предки последнего платили ханам Узбеку и Чанибеку, а Дмитрий соглашался только на такую дань, какая в последнее время была условлена между ним самим и Мамаем; нашествие Тохтамыша и задержание в Орде сына великокняжеского Василия заставили потом Донского заплатить огромный выход ... брали по полтине с деревни, давали и золотом в Орду» [17]. Помимо «выхода», взимавшегося с каждой души мужского пола и со скота, или дани были и другие ордынские тяготы. Например, «ям» – обязанность доставлять подводы ордынским чиновникам. Сюда же следует отнести содержание посла Орды с огромной свитой. Взимание прямых налогов в казну самого Русского государства было уже невозможным. Главным источником внутренних доходов стали пошлины.

Что касается уплаты налогов и пошлин церковью, то еще в XIII веке, вскоре после нашествия, русская церковь вынуждена была принять на себя особую и, «... по понятиям многих неблагородную, двусмысленную обязанность: молиться за ханский род... Такой ценой церковь обеспечивала себе право не платить в Орду никаких даней и не собирать в ее пользу никаких пошлин с духовенства и монастырских крестьян» [10].

После освобождения от ордынского ига (1480 г.) русское государство переживает хозяйственный и политический подъем. Умножаются государственные доходы. Объективные условия развития страны были достаточно благоприятны. Московские князья активно использовали финансовую политику в интересах хозяйственного подъема и объединения Русской земли. Так, Иван III (1440–1505) в том же 1480 году прекратил уплату «выхода», что позволило собирать дань с уделов в несколько раз меньшую, чем прежде. Так, например, московский боярин Чулков в 1517 (1518) году купил у своего брата вотчину-село Новоселку с тремя деревнями и пустошью, «а дал если на том селе, и на деревнях, и на той пустоши шестьсот рублев, да пополонка (т. е. в придачу) конь гнед». В те же годы некий Василий Иванов сын Волынский купил село и пустошь в Коломенском уезде, отдав «двести рублев до корову пополонка» [7].

Источником сведений о плательщиках и основанием для разверстки повинностей служили «писцовые книги». Периодически, иногда ежегодно, писцы – «даньщики», собирая дань и прочие сборы, вели учет сел, дере-

вень, починков, пахотных земель и других угодий, их владельцев, числа, а также имущественного состояния крестьянских и посадских дворов. Сведения, представленные в писцовых книгах, постепенно становились все более многообразными. Составление этих книг распространялось на все новые земли и к середине столетия эти описания становятся сплошными. Необходимо было правильно оценить податную способность различных земель, имуществ и промыслов [7]. Проблема была решена при помощи введенного еще Иваном III сошного письма с целью описания поземельной собственности. Так описывает этот процесс Н. М. Карамзин: «Он (Иван III) умножил государственные доходы приобретением новых областей и лучшим порядком в собирании дани, расписав земледельцев на сохи, и каждого обложив известным количеством сельских, хозяйственных произведений и деньгами: что записывалось в особенные книги. Например, два земледельца, высевая для себя 6 коробей или четвертей ржи, давали ежегодно Великому князю 2 гривны и 4 деньги (около нынешнего серебряного рубля), 2 четверти ржи, три овса, осьмину пшеницы, ячменя, так, что с тягла сходило по нынешним умеренным ценам более двадцати рублей нашими ассигнациями» [5].

С 1646 года единицей для исчисления сошного обложения стал двор, а в 1679 году соха была отменена [14]. В начале XVI столетия основные функции финансового управления сосредоточивались в государственной казне. Она же служила и государственной канцелярией. Из нее же образующиеся ведомства – «дворцы» и позднее «приказы» получали главных дельцов – дьяков и подьячих.

Необходимость финансовой централизации, умножение доходов вызвали к жизни появление центральных органов управления – приказов. Финансовые приказы ведали государственными доходами и осуществляли ряд других функций. Существовали следующие финансовые приказы: Большого дворца (1534), Большого прихода (1554), Большой казны, Новой четверти, Полоняничный (середина XVI века), Стрелецкий (1571), Денежного и хлебного сбора, Денежной раздачи, Приказных дел и некоторые другие. Приказ Большого дворца ведал дворцовым хозяйством, казенными сборами и повинностями с этих хозяйств, а также дворцовых городов и сел и питейными, таможенными и другими доходами. Приказ Большого прихода ведал таможенными сборами, сборами с торговых лавок, гостиных дворов, мыта, переводов, мостовщины. Со второй половины XVI века в его распоряжение поступают чети (четверти – центральные правительственные учреждения в Русском государстве в XVI–XVII вв., которые ведали сбором податей). К XVII веку функционировало 6 четей: Владимирская, Галицкая, Костромская, Нижегородская, Устюжская и Новая. В 1699 году в связи с созданием Ратуши, которая стала ведать всеми податями и сборами посадского населения и их расходованием, чети прекратили свое существование.

Приказ Большой казны ведал государственными доходами тех городов и местностей, которые не были подчинены другими приказами, а также монетным дворам. Затем ему были переданы таможенные пошлины, кабацкие доходы и сборы.

Стрелецкий приказ руководил сбором стрелецкой подати в городах и селах. Приказ Новой четверти занимался сбором доходов с кабацкого дела. Приказы Денежного и хлебного сбора и Денежной раздачи обычно создавались в военное время для сбора денег и припасов на содержание войска. Разными экстренными сборами заведовал также приказ Приказных дел. В Полоняничный приказ поступали специальные сборы на выкуп пленных.

В 1648 году был создан Монастырский приказ, ведавший помимо судебных дел сборами с церковных земель. В 1655 году царь Алексей Михайлович (1645–1676) создал для ревизии финансовой деятельности приказов приказ Счетных дел (просуществовал до 1680). Анализ приходных и расходных книг, выявление остатков и сбор недоимок заняли 22 года. Финансовые приказы вели особые платежные книги по каждой подати. Существовали также приказы, имевшие косвенное отношение к финансам: Ямской, Печатный, Посольский и др. Приказы находились в непосредственном ведении царя и Боярской думы. С XVII века стоявшие во главе приказа лица получили названия судей. В XVI веке среди них преобладали дьяки, в XVII веке – бояре и окольничие, а также думные бояре. Непосредственно делопроизводство велось дьяками и подьячими. Численность личного состава приказов («приказных людей») колебалась от 3 до 400 человек [8].

В «Росписи доходов и расходов» доходы государства определяются (в конце XVII века) в сумме 1 203 367 рублей. Косвенные налоги дали 641 394,6 рубля, или 53,3 %, прямые – 529 481,5 рубля, или 44 %. Остальное принесли чрезвычайные доходы и сборы. Расходы составили на 1680 год 1 125 323 рубля, а превышение доходов над расходами – 78 044 рубля [14]. Таким образом, система финансовых приказов способствовала формированию бездефицитного бюджета в конце XVII века, однако отсутствие бюджетного дефицита объясняется еще и тем, что приказы не располагали возможностями производить расходы сверх собираемых сумм.

Эпоха Петра I (1672–1725) характеризуется постоянной нехваткой финансовых ресурсов из-за многочисленных войн, большого строительства, крупномасштабных государственных преобразований. Для пополнения казны изобретались все новые способы, вводились дополнительные налоги. Царь учредил особую должность – прибыльщиков, т. е. специалистов по изысканию дополнительных финансовых средств. Так были введены гербовый сбор, подушный сбор с извозчиков, налоги с постоялых дворов, печей, арбузов, орехов, облагались церковные верования и т. д. Перепись населения, проведенная в 1710 году, обнаружила уменьшение податных душ.

Прибыльщики рекомендовали Сенату и Императору перейти к взиманию налогов с души мужского пола. Это оказалось непростой задачей, т. к. помещики и монастыри, на которых была возложена подача «сказок» в ходе переписи 1718–1721 гг., существенно занижали численность принадлежавших им крестьян. В 1722–1724 гг. была произведена ревизия переписи, причем деятельное участие в этой акции приняли армейские офицеры. Для устранения злоупотреблений при переписи населения, содержания армии была введена подушная подать. Автор «Истории Петра Великого» А. С. Чистяков пишет: «Подушные были невелики: с крестьян дворцового и синодского ведомства и с крепостных подушных брали по 74 коп., а с государственных крестьян, кроме 74 коп., взыскивали еще по 40 коп. вместо оброков, которые дворцовые, синодские и крепостные крестьяне платили своим ведомствам или помещикам. Заплативши эти 74 или 114 коп., крестьянин не знал никаких денежных и хлебных поборов. Подушные собирались в три срока: зимою, весной и осенью. С купцов и цеховых брали по 120 коп. с души» [21]. (Их взимание было прекращено в период с 1863–1899 гг.)

В 1699 году по указу Петра I была создана Ближняя канцелярия для росписей государственных доходов и расходов, выполнявшая в основном расчетные и статистические функции. Сбор прямых и косвенных налогов в основной их части осуществляли созданные из видных предпринимателей в том же году Бурмистерская палата (в городах), Ижорская, Банная, Ясачная, Рыбная, Постая, Мельничная, Медовая канцелярии (в сельской местности). Вместо финансовых приказов создавались финансовые коллегии. (Всего было образовано 12 коллегий, из которых четыре заведовали различными финансовыми вопросами: камер-коллегия, штатс-контор-коллегия, ревизион-коллегия и коммерц-коллегия). На наш взгляд, систему управления государственными финансами начала XVIII века можно представить на схеме 3.

В 1717–1718 гг. были назначены президенты этих коллегий. 28 февраля 1720 года утвержден Генеральный регламент, который устанавливал обязанности должностных лиц. Контроль за деятельностью этих органов осуществляли ревизион-коллегия и Сенат. Каждая коллегия состояла из присутствия (президент, вице-президент, 4 советника, 4 асессора и секретарь) и подчинялась императору и Сенату. При коллегии состоял фискал (позже прокурор), контролировавший ее деятельность. Камер-коллегия ведала государственными доходами, а также должна была заниматься устройством дорог, вопросами земледелия, состоянием урожая, другими проблемами государственного строительства. Органом камер-коллегии в провинции был земский комиссар, который со своими помощниками – нижними комиссарами собирал подати, надзирал за эксплуатацией государственных имуществ, выполнял целый ряд других, не связанных с взиманием налогов функций. Надо признать, что с самого начала своей деятельности

камер-коллегия не стала тем центральным органом, который определил бы налоговую политику государства.

Более того, вскоре после ее создания сбор подушной подати перешел к военной коллегии, а монетная и горная регалии – соответственно к берг-коллегии, морские пошлины и некоторые важные доходы с государственных имуществ – к коммерц-коллегии, гербовая бумага – к мануфактур-коллегии. Предпринятые в 1731 году попытки организовать новый регламент с целью оживления деятельности камер-коллегии успеха не имели. Штатс-контор-коллегия вела надзор за всеми государственными расходами, рассматривала провинциальные сметы и составляла «Штаты гос. расходов», отчисляла средства на содержание двора и центральных учреждений. В 1726 году штатс-контор-коллегия была присоединена к камер-коллегии. Коммерц-коллегия, основанная с целью покровительства русской торговле, ведала таможенными сборами и тарифами, с 1810 года подчинена Министерству финансов, а в 1823 году упразднена. Ревизион-коллегия, учрежденная для ревизии и контроля финансового управления, в 1722 году была присоединена к Сенату, а в 1725 году восстановлена [19]. Благодаря реорганизации финансовых органов их активность в сборе доходов государства возросла. Так, в 1710 году доходы государства составили 3 134 000 рублей, в 1722 году – 7 859 833 рубля [13]. Однако, несмотря на рост доходов государства, проводимые преобразования, требовали все больших расходов. В 1733 году бюджетный дефицит составил 8 % (735 тысяч рублей). Эта тенденция сохранялась до 1760 года [15].

В этих условиях представители высшей администрации страны, хорошо осведомленные о положении дел, составили ряд записок, в которых подвергли критическому анализу состояние государства и выдвинули программу реформ. Первым из высших сановников представил «Записку о состоянии России» генерал-прокурор Сената П. И. Ягужинский [23]. В последние годы правления Петра I он был одним из наиболее доверенных и деятельных его сотрудников и принимал активное участие в преобразовании центрального аппарата власти и создании коллегий. П. И. Ягужинский прежде всего указывал на тяжесть подушной подати. Так, недоимки по сбору подушной подати в 1724–1725 гг. составили треть от всей суммы налога [18]. П. И. Ягужинский предложил уменьшить размер подушной подати, освободить часть дворян от военной службы, что позволило бы им заняться хозяйством и следить за регулярной выплатой крестьянами налогов. Эти и другие материалы по представлению Екатерины I были обсуждены Верховным тайным советом. Совет рекомендовал вывести армию из уездов; местные финансовые органы, созданные при Петре I, ликвидировать, а сбор налогов поручить воеводам. То есть программа Совета предполагала отказ от административной реформы Петра I и пересмотр его экономической по-

литики. Многие предложения Верховного тайного совета были приняты правительством и реализованы в конце 20-х – начале 30-х годов XVIII в. Правительство понизило подушную подать, уменьшило некоторые ввозные пошлины, были предприняты и некоторые другие меры. В частности, было создано несколько комиссий. Задача Комиссии о подати, возглавляемой князем Д. М. Голициным, президентом камер-коллегии, состояла в том, чтобы «положить такую подать, чтобы всегда без доимки платить могли, не отговариваясь пустотою и многими убылыми душами» [22]. Однако кардинальных изменений в налогообложении и в системе финансовых коллегий не было произведено вплоть до конца XVIII века.

Екатерина II (1729–1796) преобразовала систему управления финансами. В 1775 году была произведена губернская реформа, которая существенно усилила позиции местных финансовых органов. Казенные палаты в губерниях и уездные казначейства не требовали единого руководства и в 1780–1788 гг. финансовые коллегии были ликвидированы. Так, 21 декабря 1777 года была создана Ярославская губернская казенная палата. Вплоть до 1918 года она ведала государственным имуществом, занималась учетом налоговых объектов и переписью населения, подлежащего обложению налогами и сборами, контролировала взыскание налогов [4]. Указом императрицы от 24 октября 1780 г. была учреждена экспедиция о государственных доходах. Спустя год ее разделили на четыре самостоятельных экспедиции: первая занималась доходами, вторая – расходами, третья – ревизией счетов, четвертая – взысканием недоимок, недоборов и начетов. Все четыре экспедиции подчинялись генерал-прокурору. Несмотря на принятые меры, включая и введение с 1769 года ассигнаций казначейства наряду с металлическими деньгами, дефицит Госбюджета имел место и с 1786 года он покрывался исключительно ассигнациями. Государственный долг ко времени кончины Екатерины II (1796 г.) достиг 215 млн рублей при совокупных государственных доходах в 1795 г. равных 79,0 млн рублей. Усилия сына и внука «просвещенной императрицы» императоров Павла и Александра I, по сокращению дефицита и долга оказались безрезультатными: в 1805 г. дефицит бюджета превысил 57 % [14]. Таким образом, действующая система финансовых органов была недостаточно эффективной.

8 сентября 1802 года Манифестом Александра I «об учреждении министерств» было создано Министерство финансов и определена его роль. В Манифесте говорилось: «Должность Министра финансов имеет два главных предмета: управление казенными и Государственными частями, кои доставляют Правительству нужные ... доходы и генеральное всех доходов рассигнование по разным частям государственных расходов» [20]. Однако таможенное и соляное дело еще некоторое время были подведомственны Министерству коммерции и Министерству внутренних дел соответственно.

До прихода на пост министра финансов Е. Д. Канкрина продолжало существовать Государственное казначейство, ведавшее расходной частью бюджета. В 1811 году было создано Главное управление ревизии государственных счетов, в 1836 году переименованное в Государственный контроль, занимавшееся проверкой генеральных отчетов по исполнению бюджета.

Структурным подразделением министерства финансов был департамент податей и сборов, который в 1863 году был разделен на два самостоятельных департамента: окладных сборов и неокладных сборов. Последний в мае 1896 года был преобразован в главное управление неокладных сборов и казенной продажи питий. Наряду с названными подразделениями, работой по взиманию налогов занимался департамент торговли и мануфактуры.

Местными финансовыми органами оставались казенные палаты и уездные казначейства, подчиненные министерству финансов. Казенная палата состояла из управляющего, помощника управляющего, начальников отделений и других должностных лиц по штату. При казенной палате было образовано губернское податное присутствие. В 1885 году в ведении казенных палат учреждены должности податных инспекторов, которые осуществляли контроль за правильным взиманием налогов и пошлин и различных сборов на своих участках. 12 августа 1885 года управляющим министерства финансов России был утвержден наказ податным инспекторам по губерниям Европейской России [9]. Таких участков на территории Российской империи на 1902 год насчитывалось 500. Должность податного инспектора была весьма престижной, имела высокий образовательный и квалификационный ценз. Податный инспектор освобождался от воинской повинности, имел должностную печать, вел свое делопроизводство. В соответствии с Табелем о рангах он был чиновником VI класса (всего было 14 классов, самый высший класс I) и при наличии высшего образования уже через три года работы получал орден Святой Анны III степени, тогда как чиновники других ведомств в этом случае могли претендовать лишь на орден Святого Станислава III степени (более низкого ранга). В соответствии с циркуляром Министра финансов «О тщательном составлении протоколов по нарушениям торговых правил» от 8 декабря 1887 года податным инспекторам для осуществления проверок предоставлялось право входить в торговые и промышленные заведения и иные места, где осуществлялась торговля или промысел и другие права [9].

Если казенная палата ведала прямыми и большинством косвенных налогов, то акцизными сборами занималось губернское управление. Акцизные сборы представляли собой разновидность косвенных налогов на товары повышенного спроса: табак, чай, винно-водочные изделия, сахар и т. д.

Для упорядочения работы по раскладке, учету и взиманию основных видов налогов в конце XIX – начале XX веков стали создаваться присутствия

по различным видам налогообложения – коллегиальные органы управления: губернские и уездные податные раскладочные присутствия. После упразднения губернского присутствия его функции были переданы самой казенной палате и специальным присутствиям по основным налогам: присутствию по налогу с недвижимых имуществ, присутствию по квартальному налогу, а также присутствию по государственному промысловому налогу, возглавляемому губернатором. Членами, присутствия являлись управляющий казенной палатой, вице-губернатор, прокурор, председательствующий окружного (губернского) суда и управляющий акцизным управлением.

Раскладочные присутствия в уезде, возглавляемые податным инспектором участка, сохранялись вплоть до 1917 года [2].

Несмотря на то, что общая сумма доходов госбюджета России неуклонно возрастала, к концу XIX века имел место бюджетный дефицит. Поэтому в 1898 году была проведена налоговая реформа. Для ее разработки и реализации в 1894 году была создана Межведомственная комиссия с участием биржевых комитетов и купеческих управ для выработки закона о промысловом налоге.

Предложение Министерства финансов о подоходно-регрессивном обложении предприятий торговли и промышленности встретили сопротивление крупнейших предпринимателей, однако, после триумфального успеха денежной реформы 1896 г. правительство получило карт-бланш на проведение преобразований. После обсуждения в Государственном Совете 8 июня 1896 г. император Николай II высочайше утвердил новое Положение о государственном промысловом налоге, которое впервые в России предусматривало систему органов налогового контроля. «Общее заведование» возлагалось на Департамент торговли и мануфактур Министерства финансов, а конкретные вопросы разработки и совершенствования обложения, а также контроля за сборами налогов были отнесены к ведению специально созданного Особого по промысловому налогу присутствия. В состав последнего вошли чиновники Министерства финансов, внутренних дел, юстиции, представители купеческих и городских управ, биржевых комитетов. Аналогичные структуры были созданы на уровне губерний и уездов, а конкретными исполнителями воли государства стали податные инспекторы и торговые депутаты, как выборные представители городского самоуправления и предпринимательской среды.

Февральская буржуазно-демократическая революция не внесла серьезных изменений в систему и структуру налоговых органов. Основные виды налогов сохранялись и после 1917 года. Радикальные перемены начались только после принятия Советом Народных Комиссаров 31 октября 1918 г. Декрета об организации финансовых отделов губернских и уездных комитетов Советов рабочих, крестьянских и красноармейских депутатов [3].

Этим декретом было утверждено Положение об реорганизации финансовых отделов губернских и уездных исполкомов и одновременно упразднены казенные палаты, акцизные управления и финансовые органы местных самоуправлений. Губернский финансовый отдел состоял из подотделов: сметно-кассового, прямых налогов и пошлин, косвенных налогов и секретариата. Финотдел уездного исполкома делился на два подотдела: сметно-кассовый и налоговый.

Гражданская война и хозяйственная разруха привели к политике военного коммунизма: частная торговля запрещалась, в городах вводилось снабжение населения товарами первой необходимости на карточной системе, трудовая повинность, продразверстка и т. п.

Переход к восстановлению разрушенного хозяйства страны начался с марта 1921 года: продразверстка была заменена продналогом, разрешена свободная торговля излишками продуктов. Развитие экономики страны значительно осложнялось тем обстоятельством, что налоги в начале 20-х годов взимались различными органами. Продовольственный налог собирался наркоматом продовольствия; подворно-денежный налог – местными органами власти; трудналог в денежной части – наркоматом финансов, а в натуральной – наркоматом труда. С 1924 года предпринимаются попытки перейти к денежному исчислению и взиманию налогов.

В новых экономических условиях начал меняться характер налогов, их значимость в обеспечении доходной части бюджета. В государственном хозяйственном механизме, где цены устанавливаются в плановом порядке, косвенно учитывая соотношения спроса и предложения, налоги перестают быть регулятором экономических отношений в их классическом понимании. Назревала налоговая реформа, которая и была проведена в 1930–1931 гг. В ее результате от косвенных методов изъятия налогов наша страна предприняла шаги для перехода к организованным методам изъятия прибыли предприятий и перераспределения финансовых ресурсов через бюджет страны. Реформируя налоговую систему, нельзя было обойтись без строительства нового налогового аппарата. В соответствии с Положением о Народном комиссариате финансов, утвержденным ВЦИК 26 июля 1921 года в рамках Наркомфина было создано организационно-налоговое управление, которое позднее было переименовано в управление налогами и государственными доходами.

В губернских и уездных финотделах налоговые подразделения особых изменений не претерпели. Были упразднены податные инспекторы при уездных финотделах и сформирован штат финансовых инспекторов, который осуществлял контроль за взиманием прямых налогов и подчинялся непосредственно губфинотделам.

В 1925 году Наркомфин СССР принял Положение о наружном налоговом надзоре, которым определялись права, обязанности, задачи и функции

финансовых инспекторов, их помощников и финансовых агентов. На наружный налоговый надзор возлагалось обследование плательщиков налогов, изучение источников их доходов, объектов налогообложения. Ведение окладного счетоводства (карточки недоимок, книги, отчетные ведомости и др.) передавалось кассовым органам, а взимание платежей – налоговым агентам [2].

К началу налоговой реформы (1930 год) аппарат Наркомфина СССР превысил 17 тысяч человек. Из них половина была занята в финансовых органах, а остальные входили в аппарат наружного налогового надзора. В 30-е годы организация налогового аппарата несколько изменилась. Основным звеном системы стала налоговая инспекция – структурное подразделение районных и городских финансовых отделов. К руководящим и контролирующим структурам относились налоговые отделы краевых, областных и городских (если имелось районное деление) финансовых органов, управления налогов и сборов наркоматов союзных республик и Народного комиссариата финансов СССР.

В соответствии с Положением о налоговой инспекции районных и городских финансовых отделов и налоговых ревизоров 1949 года в районах и городах, не имеющие районного деления, действовали налоговые инспекции, состоящие из старшего налогового инспектора, участковых налоговых инспекторов, их помощников, налоговых агентов в сельской местности, работников бухгалтерии. В крупных городах, кроме того, в состав налоговых инспекций входили инспекторы по налогам с заработной платы рабочих и служащих, местным налогам с предприятий, учреждений и организаций и с государственной пошлины.

Большое значение придавалось контролю за взиманием налогов со стороны вышестоящих финансовых органов. Специальный аппарат, контролирующий соблюдение законов при взимании налогов, состоял из ревизоров и старших ревизоров в краевых и областных финотделах, а также из ревизоров, старших и главных ревизоров в министерствах финансов союзных республик и Минфина СССР.

1959 год внес очередные перемены в структуру налоговых органов. Управления налогов и сборов, налоговые отделы и инспекции были переименованы соответственно в управления, отделы и инспекции государственных доходов, хотя их функции практически не изменились. Управление государственных доходов Минфина СССР в новых условиях продолжало заниматься прогнозированием поступлений налогов и других доходов в целом по стране и по союзным республикам, следило за выполнением плана поступлений платежей в государственный бюджет, разрабатывало проекты изменений в налоговом законодательстве, проводило ревизии, проверки и обследования работы по государственным доходам в нижестоящих органах, выполняло другие работы.

В союзных республиках аналогичные функции выполняли управления госдоходов минфина союзной республики, в нижестоящих территориальных образованиях были созданы отделы государственных доходов. Структурными элементами этих управлений и отделов госдоходов были подразделения по налогу с оборота, отчислениям из прибыли, прочих доходов, налогов и сборов с населения, планирования, учета и т. п.

Основная работа по систематическому контролю за выполнением планов госдоходов, правильным и своевременным поступлением всех платежей в бюджет возлагалась на городские и районные инспекции по государственным доходам, которые являлись структурными подразделениями районного (городского) финансового отдела исполкома соответствующего Совета народных депутатов. Численный состав инспекций зависел от объема работ. На сотрудников районных (городских) инспекций госдоходов возлагался постоянный контроль за поступлением от предприятий и организаций платежей в бюджет, проведения документальных проверок по полученным отчетам, первичным бухгалтерским документам. Инспекторы и экономисты разрабатывали предложения по обеспечению своевременного выполнения планов поступления платежей в бюджет, изыскивали дополнительные источники доходов, вели учет налогоплательщиков, выполняли и другие контрольные функции [2].

Переход к рыночным отношениям потребовал радикальных перемен не только в налоговом законодательстве. Возникла необходимость в реорганизации самих налоговых органов. В 1990 году вместо управлений, отделов и инспекций государственных доходов были образованы Главная государственная налоговая инспекция Министерства финансов СССР, государственные налоговые инспекции министерств финансов союзных и автономных республик и аналогичные подразделения в областных, краевых, окружных, городских и районных финансовых аппаратах. В течение 1991–1992 гг. процесс создания единой централизованной системы налоговых органов Российской Федерации был завершен.

Ссылки

1. Вот повести минувших лет, откуда пошла Русская земля // Повести Древней Руси. – Л.: Лениздат, 1983. – С. 130.

2. Бобрынин Н. Б., Буренков А. П. и др. Государственная налоговая служба. – Н. Новгород, 1995. – С. 16–17.

3. Декреты Советской власти. Т. 3. – М., 1964. – С. 497.

4. Егорова Т. Это горькое слово «налоги» // Северный край. – 1995. – 31 марта.

5. Карамзин Н. М. Предания веков. – М.: Правда, 1987. – С. 497.

6. Каргалов В. В., Сахаров А. Н. Полководцы Древней Руси. – М.: Мол. гв., 1986. – С. 46–47.

7. Коломиец А. Г. Становление финансовой системы Русского централизованного государства и реформы середины XVI столетия // Финансы. – 1995. – № 7. – С. 57.

8. Коречков Ю. В. История финансов, денег и кредита России. – Ярославль, 1996. – С. 5–6.

9. Кучеров И. На службе податей казенных // Налоговая полиция. – 1995. – № 5–6. – С. 15.

10. Лощиц Ю. М. Дмитрий Донской. – Екатеринбург : УТД Посылторг – М.: Мол. гв., 1995. – С. 201.

11. Мейерович М. Г. Так начинался Ярославль. – Ярославль: Верхне-Волж. кн. изд-во, 1984. – С. 31–32.

12. Налоги и налогообложение : учебник / под ред. И. А. Майбурова. – М.: Юнити, 2017. – 383 с.

13. Налоги / под ред. проф. Д. Г.Черника. – М.: Финансы и статистика, 1995. – С. 15.

14. Орлов Д. Финансовая система Древней Руси и Московского государства // Налоги. – 1993. – № 4. – С. 7.

15. Орлов Д. Финансовая система России в XVIII веке // Налоги. – 1993. – № 5. – С. 7.

16. Слово о полку Игореве. – М.: Худ. лит., 1987. – С. 64.

17. Соловьев С. М. Собр. соч. Книга II. – М.: Мысль, 1988. – С. 479.

18. Троицкий С. М. Финансовая политика русского абсолютизма в XVIII в. – М., 1966. – С. 37.

19. Финансово-кредитный словарь. Т. 3. – М.: Фин. и стат., 1988. – С. 324–325.

20. Хрестоматия по истории государства и права СССР. Дооктябрьский период. – М., 1990. – С. 388.

21. Чистяков А. С. История Петра Великого. – Издательство: «Буклет», 1992. – С. 464–465.

22. Юхт А. И. Русские деньги от Петра Великого до Александра I. – М.: Фин. и стат., 1994. – С. 42–43.

23. Ягужинский П. И. Записка о состоянии России // Чтения в обществе истории и древностей российских при Московском университете. – М., 1860. – Кн. IV. – С. 269–273.

УДК 336.6

И. А. Кирсанов

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
kirsanov.ivan@rambler.ru

Роль теории поведенческих финансов в повышении финансовой грамотности домашних хозяйств

Аннотация: в статье представлены ключевые эффекты поведенческих финансов и их влияние на финансовое поведение домашних хозяйств. Обозначены влияния следующих эффектов: статус-кво, достижение удовлетворительного результата, предпочтения в части риска и доходности, временное и пространственное дисконтирование.

Ключевые слова: поведенческие финансы, рациональное поведение, финансовая грамотность, сбережение, инвестирование.

I. A. Kirsanov

P. G. Demidov Yaroslavl State University

Behavioral economics theory in improving the financial literacy of households

Abstract: the article presents the key effects of behavioral finance and their impact on the financial behavior of households. The effects of the following effects are indicated: status quo, achievement of a satisfactory result, preferences in terms of risk and profitability, temporary and spatial discounting.

Keywords: behavioral finance, rational behavior, financial literacy, saving, investing.

Классические теории финансов опираются на модель экономического человека. Это допущение необходимо для выстраивания логики теорий и экономических исследований. Оно заключается в том, что субъекты экономики должен принимать свои финансовые решения рационально исходя из располагаемого бюджета и анализируя альтернативные издержки выбора. Однако, на практике далеко не всегда хозяйствующие субъекта действуют таким образом. Намного чаще они совершают иррациональные финансовые поступки. Именно изучением иррационального поведения, ситуаций и причин отклонений и занимаются поведенческие финансы.

© Кирсанов И. А., 2019

Поведенческие финансы – это относительно молодое направление экономических исследований, оно сформировалось в 1980-е годы на основе работ Даниела Канемана и Амоса Тверски. Сейчас целью большей части исследований является выявление причин когнитивных отклонений от рациональной модели поведения хозяйствующих субъектов и описание ситуаций, при которых могут происходить такие отклонения.

Важно отметить и тот факт, что на данный момент нет какого-либо четко оформленного направления исследований в сфере поведенческих финансов по отраслям. Ученые уже затронули такие направления как: поведение инвесторов на рынке ценных бумаг, искажение управленческих решений в коллективах различного размера, реклама и маркетинг, банковские продукты, продажа дорогостоящих товаров, в т. ч. автомобилей и др. И лишь в нескольких исследованиях отечественных ученых поднимается тема взаимосвязи финансовой грамотности и поведенческих финансов.

Финансовая грамотность – это крайне важная характеристика общества. В общем случае, чем она выше, тем более стабильной будет экономическая система страны. Более того, все субъекты экономики получить выгоду от увеличения финансовой грамотности населения. Так, государство заинтересовано в повышении финансовой грамотности своих граждан, т. к. это может обеспечить более эффективную работу трансмиссионного механизма экономики, повысить доходы и общее благосостояние. Корпорации получать выгоду от формирования более конкурентного рынка, ведь финансово-грамотные граждане делают более рациональный выбор.

Кроме этого, вопрос финансовой грамотности домашних хозяйств интересен для поведенческих финансов сам по себе, ведь ее увеличение, по сути, означает, что поведение будет рациональным, и искажения будут проявляться реже.

Рассмотрим некоторые из эффектов поведенческих финансов и их влияние на финансовую грамотность.

1. Статус-кво и непринятие новой информации. Домашние хозяйства склонны занимать нейтральную позицию или же полностью откладывать решение проблем по мере увеличения объема и сложности информации о них. Этот эффект имеет прямое отношение к финансовой грамотности, ведь повышение ее уровня связано с необходимостью самостоятельного обучения, что является значительным барьером для домашних хозяйств. Более того, финансовая информация является достаточно сложной для понимания.

Таким образом, складывается ситуация при которой домашние хозяйства откладывают изучение финансовой информации или же и вовсе отказываются от этого. Само по себе такое поведение уже является иррациональным, т. к. домашние хозяйства отказываются от принятия финансовых

решений, которые бы могли принести им дополнительный доход и заведомо улучшить их финансовое положение.

2. Достижение удовлетворительного, но не оптимального решения проблемы. В условиях чрезмерной перегруженности и сложности информации домашние хозяйства склонны выбирать наиболее доступную альтернативу, которая в минимальной степени решает поставленную задачу.

Например, это может проявляться в том, что домашнее хозяйство изучит материалы о процентных ставках депозитов и остановится на этом, проигнорировав дальнейшее изучение альтернатив. При этом, выбор депозита с меньшей ставкой, например, чем у облигаций федерального займа, будет уже иррациональным решением.

3. Предпочтения в части соотношения риска и доходности. Обычно, домашние хозяйства выбирают варианты, в которых потери заранее определены, а прибыль неограниченна и игнорируют варианты поведения, в которых доход с высокой вероятностью определен, а потери нет. Домашние хозяйства очень часто пренебрегают фундаментальным правилом – «чем больше доходность, тем выше риск».

Важно отметить и то, что основным правилом, которое действует при инвестировании средств, является приоритет сохранения над заработком, иными словами, не так важно получить доходность, как сохранить средства, избежать потерь. А выбор в пользу более рискованных инструментов можно рассматривать в этом контексте как заведомо иррациональный.

4. Временное и пространственное дисконтирование. Как правило, домашние хозяйства склонны воспринимать вещи как менее ценные, если они находятся дальше во времени или пространстве, даже если такие они могут принести выгоду в долгосрочной перспективе. Это выражается в том, что люди предпочитают меньшие по размеру, но быстрые вознаграждения, и отказываются от больших вознаграждений через продолжительное время. Такое поведение само по себе можно рассматривать как иррациональное в контексте финансового грамотных решений [1, с. 218–221].

Необходимо отметить, что для полноценного управления личным и финансами домашним хозяйствам необходимо четко понимать существование указанных выше и иных эффектов и стараться снижать их негативное воздействие на финансовые решения.

Ссылки

1. Шевченко Д. А. Использование концепции поведенческих финансов для повышения финансовой грамотности населения // Финансовая грамотность – залог благополучия населения : материалы всероссийской научно-практической конференции / под ред. М. Н. Титовой, А. И. Любименко. – 2019. – С. 218–221.

УДК 336.6

Г. А. Королёва, И. Е. Волков

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
gotik@inbox.ru
volkov.i.e@yandex.ru

Роль кредитных карт в повышении закредитованности населения

Аннотация: на текущий момент прослеживается тенденция к увеличению объемов кредитования физических лиц и одновременного ухудшения качества обслуживания выдаваемых ссуд. Статья посвящена рассмотрению роли кредитных карт в данном процессе.

Ключевые слова: закредитованность населения, просроченная задолженность, кредитные карты, банковский займ.

G. A. Koroleva, I. E. Volkov

P. G. Demidov Yaroslavl State University

The role of credit cards in increasing of people`s debt load

Abstract: currently, there is a tendency towards an increase in lending to individuals and a simultaneous deterioration in the quality of servicing of issued loans. This article discusses the role of credit cards in this process.

Keywords: debt capacity, current delinquency, credit cards, personal loan.

В настоящее время экономические отношения проникают практически во все сферы жизнедеятельности человека. Понимание сущности данных процессов, инструментов, механизмов и умелое их использование в реальной жизни позволяют человеку наиболее эффективно управлять своими доходами и расходами, избегать излишней задолженности, грамотно планировать личный бюджет, формировать сбережения и личное имущество. С другой стороны, отсутствие элементарных финансовых знаний и навыков значительно ограничивает возможности отдельных слоев населения по принятию правильных решений для обеспечения приемлемого уровня личного благосостояния.

Появившийся относительно недавно в российской экономической среде термин «закредитованность» распространился во все сферы деятель-

© Королёва Г. А., Волков И. Е., 2019

ности, касающиеся финансово-кредитных отношений и их регулирования. Значение этого термина сходно со смыслом «чрезмерная задолженность», который используется в странах Европейского союза [1]. В практическом смысле закредитованность означает излишнюю долговую нагрузку на домохозяйства, которая парализует их бюджет, ограничивает свободу принятия решений и приводит к общему снижению уровня жизни населения.

В настоящее время используется множество подходов к исследованию закредитованности, но влияние последствий этого явления еще недостаточно изучены, так как эффект от кредитования виден не сразу по факту выдачи кредита, а только через некоторое время. В некоторых случаях отсрочка окончания воздействия кредитования на жизнь человека измеряется годами.

Недостаточно изучены и факторы, влияющие на формирование подобной ситуации в экономике страны. Для решения проблемы закредитованности необходимо выяснить первопричину её появления, которая может скрываться не только в кризисном экономическом положении страны, но и в необдуманном кредитном поведении населения. Как правило, закредитованность наступает не столько по причине снижения доходов, сколько по причине неэффективного их использования, что обусловлено недостаточной финансовой граммотностью населения.

Уровень долговой нагрузки населения по кредитам и займам является одним из факторов устойчивости финансовой системы к возможным шокам. В сегменте кредитования физических лиц рост ссудной задолженности опережает рост доходов населения со второй половины 2017 года. Это приводит к увеличению долговой нагрузки населения на макроуровне. С 1 июля 2017 г. по 1 июля 2019 г. данный показатель увеличился с 8,5 до 10,4 %. Основной вклад в динамику долговой нагрузки населения на макроуровне в этот период внесли необеспеченные потребительские кредиты (рост с 7,0 до 8,8 %) [2]. Именно к данному виду кредитования и относятся кредитные карты.

По данным БКИ, две трети всех заемщиков имеют необеспеченный потребительский кредит или задолженность по кредитным картам. На портфель кредитных карт на 1 сентября 2019 г. приходится 17 % совокупной задолженности по кредитам физических лиц. Кредитную карту в России имеет каждый пятый житель страны [2].

Рынок кредитных карт за последние 8 лет вырос более чем в три раза и продолжает расти с каждым годом по настоящее время. Так за первые 9 месяцев 2019 года было выдано 9,17 млн ед. кредитных карт, а в сравнимом периоде 2018 года 8,12 млн ед., что в относительном периоде составляет прирост в 13 % [4]. Если посмотреть на статистику выдачи последних лет, то так же будет видна тенденция к ежегодному увеличению количества карт в обороте (рис.1).

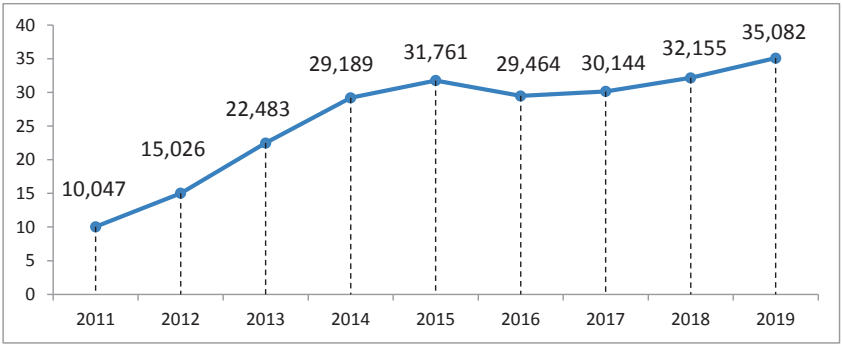


Рис. 1. Количество кредитных карт, выпущенных в России, тыс. ед. [5]

В рамках банка кредитная карта является самым популярным среди всех видов необеспеченного потребительского кредитования [3]. Для клиента это наиболее простой способ получить заемные деньги, поскольку в оформлении продукта иногда достаточно одного паспорта. В совокупности с низкими требованиями к заемщику со стороны банковских систем скоринга это дает все большее число выданных карт.

При положительной динамике выпуска обслуживание долга по картам со стороны населения является одним из самых худших среди остальных видов потребительского кредитования. Так, досрочно погашается только около 16,5 % от общего количества карт, в то время как в потребительском кредитовании эта доля составляет 24,4 %, а в автокредитовании 30,1 % [6]. Вместе с тем коммерческие банки постепенно ослабляют риск-метрики оценки заемщиков, о чем свидетельствует рост среднего кредитного лимита по карте на 14,2 %. В 2019 году средний размер лимита по кредитным картам составил 56 тыс.руб. Наибольший рост лимитов кредитования наблюдался в возрастной категории 50–59 лет [7].

Согласно статистике, заемщики чаще допускают просрочки по кредитам на небольшие суммы. Среди заемщиков, получивших кредит после 1 января 2017 г., доля просрочки по кредитам на сумму до 100 тыс. руб. составляет 19 % против 4,6 % по кредитам на суммы более 100 тыс. руб. Однако из-за того, что на них приходится гораздо меньшая доля в общем портфеле банков, «плохая» задолженность по кредитам на небольшие суммы в 4,5 раза меньше. Средний кредитный лимит по картам в России составляет около 56 тыс. руб., что автоматически определяет их в наиболее рискованную по вероятности невозврата группу. Кредиты на некрупные суммы несут больший социальный риск, в то время как кредиты на значительные суммы более важны с точки зрения устойчивости отдельных банков [2].

Немаловажную роль в широком распространении и последующем некачественном обслуживании долга кредитных карт играет финансовая грамотность населения. Понятие финансовой грамотности неразрывно связано с закредитованностью, так как заемщик самостоятельно совершает финансовые решения, которые в дальнейшем могут привести к неблагоприятным последствиям. На данный момент уровень финансовой образованности граждан нашей страны остается на невысоком уровне. При сравнении с данным показателем в различных странах мира было выявлено, что Россия находится на 9 месте по уровню финансовой грамотности среди стран G20, располагаясь рядом с такими государствами как Турция, Бразилия и Мексика [8].

При рассмотрении уровня финансовой грамотности в разрезе различных возрастных групп населения нашей страны (рис. 2) можно прийти к выводу, что своего пика данный показатель достигает в среднем к 28–30 годам, а после начинает планомерно снижаться. Анализ пользователей кредитных карт показал, что на данную возрастную (31–40 лет) группу приходится только примерно 30 % выданных карт. Второй по многочисленности группой потребителей являются пользователи в возрасте 41–50 лет. На их долю приходится около 20 % выданных карт. Следующей по доле является группа молодых людей в возрасте 25–30 лет (около 10 % карт). Таким образом, основные категории пользователей карт на момент их оформления находятся не на самом пиковом этапе формирования навыков финансовой грамотности, следовательно, не всегда могут принимать верные решения [9].

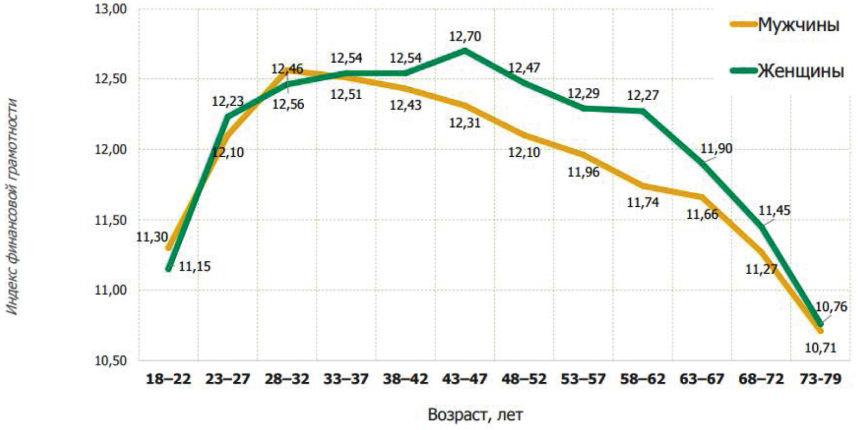


Рис. 2. Уровень финансовой грамотности населения различных возрастных групп [8]

На основе результатов исследования можно выделить 3 основных группы причин закредитованности населения: макроэкономические про-

цессы, политика банков, социальные процессы. В таблице 1 описываются причины, порождающие закредитованность населения, а также действующие и альтернативные пути решения проблем со стороны субъектов финансово-кредитных отношений.

Таблица 1

Факторы возникновения закредитованности населения

№ п/п	*Факторы возникновения закредитованности*	*Последствия*	*Пути решения*
1.	Навязывание банковских услуг	Продажа услуг при отсутствии у клиента реальной необходимости в кредитных средствах, рост совокупного ежемесячного платежа по кредитам в связи с увеличением количества кредитных продуктов	Ужесточение мер наказания в отношении банков, которые превышают объемы предельной выдачи кредитов, анализ на соответствие планов продаж реальному спросу
2.	Недобросовестная реклама банков	Сокрытие важной информации от потенциальных заемщиков, акцент на преимуществах кредита, завуалированный обман	Увеличение штрафных санкций за недобросовестную рекламу банковских продуктов
3.	Снижение требований к заемщикам	Снижение качества кредитного портфеля банка	Увеличение резервов на возможные потери, усовершенствование скоринговых программ: создание единого БКИ для всех банков
4.	Бесконтрольная выдача кредитных карт		
5.	Низкая финансовая грамотность населения	Принятие невыгодных и неверных решений в процессе распоряжения личными финансами	Создание национальной стратегии повышения финансовой грамотности
6.	Рост безработицы, сокращение реальных доходов населения	Для поддержания прежнего уровня жизни	Развитие законодательства в отношении банкротства физических лиц

Таким образом, кредитные карты играют немаловажную роль в усилении закредитованности населения. Являясь довольно новым для потребителя, сложным и дорогим в использовании продуктом, они представляют опасность для финансово неграмотных жителей страны. Статистика развития карточных продуктов показывает, что их популярность продолжит расти. Именно поэтому государству в сотрудничестве с коммерческими банками

крайне важно защитить своих граждан от опасных последствий чрезмерной закредитованности. Снижение данного показателя – одно из приоритетных направлений повышения благосостояния населения.

Ссылки

1. Анашкина Е. Теоретические аспекты определения понятия «закредитованность»// Международный Научный Институт «Educatio» IV, 2014.

2. Анализ тенденций на рынке кредитования физических лиц в 2015–2019 годах на основе данных бюро кредитных историй. Банк России. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/85889/20191101_dfs.pdf

3. НБКИ: кредитные карты остаются наиболее популярным продуктом в сегменте необеспеченного кредитования. URL: https://www.nbki.ru/company/news/?id=25545

4. НБКИ: в 3 квартале 2019 года рост выдачи новых кредитных карт составил 4,2 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. URL: https://www.nbki.ru/company/news/?id=25935

5. Количество платежных карт, эмитированных кредитными организациями. URL: https://cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet013.htm

6. НБКИ: доля досрочно погашенных кредитов снижается второй год подряд. URL: https://www.nbki.ru/company/news/?id=26279

7. НБКИ: в 2019 году средний лимит по кредитным картам вырос на 14,2 %. URL: https://www.nbki.ru/company/news/?id=25619

8. Рейтинг финансовой грамотности регионов России. НАФИ. URL: https://nafi.ru/upload/iblock/da9/da90822f7facb074eda089d90175c57e.pdf

9. Поколение Y в России полюбило кредитные карты. БКИ «Экфифакс». URL: https://www.equifax.ru/press/pokolenie-y-v-rossii-polyubilo-kreditnye-karty/

УДК 336.02

Д. Г. Мальков

Государственное казенное учреждение Калининградской области «Центр обеспечения организации и проведения торгов», malkov04@mail.ru

Контрактная система: тенденции и направления развития

Аннотация: настоящая статья посвящена исследованию трансформаций, происходящих на рынке государственных и муниципальных закупок нашей страны, выявлению тенденций и направлений его развития. В статье приво-

© Мальков Д. Г., 2019

дится информация об изменениях, происходивших на государственном рынке на протяжении 15 последних лет. Отдельное внимание уделяется вопросам планирования и «цифровизации» закупок.

Ключевые слова: государственные закупки, контрактная система, торги, планирование.

D. G. Malkov

State treasury institution of the Kaliningrad region
«Center for the organization of tendering»

Contract system: trends and directions of development

Abstract: this article is devoted to the study of the transformations taking place on the market of state and municipal purchases of our country, the identification of trends and directions of its development. The article provides information on changes that have occurred in the state market over the past 15 years. Special attention is paid to the issues of planning and digitalization of procurements.

Keywords: public procurement, contract system, bidding, planning.

Контрактная система является важнейшим институтом, представляя собой инструмент экономической политики государства (в том числе, как показывает практика, антикризисной экономической политики), позволяющий оказывать влияние на динамику и структуру экономики нашей страны.

В российской экономике формирование института государственного и муниципального заказа обусловлено большими трудностями и, принимая во внимание, высокую динамику изменений правил функционирования контрактной системы, можно сделать вывод, что до настоящего времени данный процесс полностью не завершен.

Именно поэтому, на наш взгляд, небезынтересным будет на основе анализа выделить основные тенденции и направления развития контрактной системы в нашей стране, чему и посвящена настоящая статья.

На наш взгляд, в качестве точки отсчета формирования современного облика института государственного заказа в нашей стране следует принять 2005 год. В настоящей статье под государственным заказом мы будем понимать всю совокупность закупок, осуществляемых заказчиками федерального, регионального и муниципального уровней. Именно 21 июля 2005 года был принят федеральный закон № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон № 94-ФЗ).

На тот момента Закон № 94-ФЗ представлялся серьезным шагом в объединении разрозненного законодательства, в создании единого пространства в сфере закупок. Охватив закупки на всех уровнях бюджетной системы, Закон № 94-ФЗ открыл доступ к участию в размещении государственного и муниципального заказа для широкого круга участников. Закон № 94-ФЗ полностью основан на типовом законе ЮНСИТРАЛ, который определяет основные требования к процедурам закупок, включая требования к поставщикам, методы закупок, содержание документации, обжалование решений и другие аспекты. Большое значение в унификации правил государственных закупок играет ООН. Центральным подразделением ООН в этой сфере является Комиссия по праву и международной торговли (ЮНСИТРАЛ). Она была учреждена в 1966 г. для содействия унификации прав международной торговли. В ее состав входят 36 участников, в том числе и представители России. В рамках своей деятельности ЮНСИТРАЛ подготовила целый ряд международных правовых документов, влияющих помимо всего и на рынок государственных закупок. В частности, Типовой закон ЮНСИТРАЛ определяет основные требования к процедурам закупок, включая требования к поставщикам, методы закупок, содержание документации, обжалование решений и другие аспекты. Многие страны используют в качестве образца Типовой закон ЮНСИТРАЛ при формировании и совершенствовании национальных правовых баз по вопросам государственных и муниципальных закупок. В нашей стране этот закон стал основой для разработки Федерального закона от 21.07.2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Таким образом, необходимо отметить, что основы современной российской системы госзакупок были заимствованы в Европе (в качестве освоения передовой практики хозяйственных отношений в развитых странах) [1].

Анализируя влияние Закона № 94-ФЗ на рынок госзакупок в нашей стране, целесообразно, по нашему мнению, выделить три ключевых направления.

Во-первых, Закон № 94-ФЗ весьма четко определил модель рыночного поведения заказчиков – конкурентная основа размещения заказа и свободный доступ на рынок для широкого круга участников. Одним из основных принципов закупки стало создание конкуренции среди хозяйствующих субъектов, претендующих на заключение контракта, что создавало возможность получать более выгодные условия (максимизировать полезность при совершении сделок на государственном рынке). Такое поведение можно сравнить с поведением монопсониста. Однако, важно отметить, что монопсонист достигает приемлемого уровня цены закупки, искусственно создавая избыток предложения посредством уменьшения объема закупаемой продукции, в то время как государственный заказчик, искусственно создаёт избыток предложения за счет усиления конкуренции среди поставщиков (исполнителей заказа).

Во-вторых, следует отметить, что с 01.01.2011 в качестве единственного официального источника публикации информации о закупках введен в действие единого официального сайта Российской Федерации в информационно-телекоммуникационной сети Интернет для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ (далее – Сайт).

Так, введение единого Сайта было направлено на создание единого централизованного информационного пространства на государственном рынке, с целью повышения доступности информации о проводимых закупках, а также повышения прозрачности деятельности государственных агентов. Введение в действие единого Сайта означает, что заказчики всех уровней обязаны при размещении заказа путем проведения торгов и запросов котировок размещать информацию о проводимых закупках на данном информационном ресурсе.

В третьих, в тот же период (с 01.01.2011) произошел полномасштабный переход на использование открытых аукционов в электронной форме (далее – электронные аукционы) в качестве основной формы торгов. В соответствии с изменениями в Закон, размещение заказов, ранее осуществлявшееся в форме открытых аукционов, с 01.01.2011 года должно осуществляться только путем проведения открытых аукционов в электронной форме.

Целью перехода на проведение электронных аукционов в качестве основной формы торгов является повышение эффективности процедур проведения торгов путем устранения возможностей сговора между участниками размещения заказа и государственными агентами. Важнейшим инструментом устранения возможностей сговора является использование электронных площадок в качестве посредника между заказчиками (уполномоченными органом) и хозяйствующими субъектами. Под электронной площадкой понимается сайт в сети Интернет, на котором проводятся открытые аукционы в электронной форме. В настоящее время МЭР РФ осуществлен отбор 5 электронных площадок для проведения электронных аукционов: Единая электронная торговая площадка, Система торгов Сбербанк-АСТ, Система электронных торгов, RTSTender, Электронная торговая площадка Госзакупки.

Так, весь процесс документооборота и обмена информацией между государственными агентами и хозяйствующими субъектами в процессе совершения сделок на государственном рынке осуществляется через электронные площадки.

Необходимо отметить, что с введением электронных аукционов существенно изменился не только процесс обмена информацией, но и сам порядок совершения сделок на государственном рынке.

Анализируя суть произошедших изменений, следует отметить, что создание единого информационного пространства и внедрение электронных аукционов направлено на увеличение количества участников размещения заказа и усиление конкуренции между ними.

Данные изменения оказали существенное влияние на порядок взаимодействия участников государственного рынка.

Однако, несмотря на безусловные плюсы, заложенные в Законе 94-ФЗ, действовавшая система государственных закупок в Российской Федерации не раз подвергалась критике. В качестве основного недостатка выделялась излишняя ориентация на экономию по результатам торгов в ущерб качеству закупаемой продукции.

Именно поэтому с 1 января 2014 года на смену Закону 94-ФЗ пришел вступивший в силу Федеральный закон от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон № 44-ФЗ).

Анализируя основные изменения, привнесенные на государственный рынок Законом № 44-ФЗ, мы можем сделать вывод о том, что указанный нормативный правовой акт основан на положениях Закона № 94-ФЗ. Особенно наглядно это прослеживается в части описания процедур закупок. При этом, Закон № 44-ФЗ существенно расширил сферу регулирования закупок. Отметим, что Закон № 94-ФЗ детально регулировал этап размещения заказа и частично охватывал этапы планирования и формирования заказа, в то время как № 44-ФЗ восполнил указанный пробел, охватив своим воздействием этапы планирования, формирования, размещения и исполнения. На наш взгляд данное отличие является ключевым отличием Контрактной системы от существовавшей ранее системы закупок.

Таким образом, на наш взгляд, целесообразно выделить несколько основных направлений, в которых развивается государственный рынок:

– расширение практики электронных закупок;

– расширение горизонтов планирования закупок и интеграция закупочного и бюджетного процессов;

– унификация закупаемых товаров (работ, услуг) посредством создания единого каталога.

Очередной виток расширения практики электронных закупок произошел в 2018 году с внесением изменений в Закон № 44-ФЗ, сделавших обязательным проведение в электронной форме практически всех конкурентных закупок. В рамках данной статьи мы не будем подробно останавливаться на нюансах и особенностях проведения электронных процедур. В данном случае нам гораздо важнее выделить вектор развития государственного рынка, совершение львиной доли сделок (в денежном выражении) на котором осуществляется в настоящее время в электронной форме.

Более подробно мы рассмотрим систему планирования закупок.

С внедрением Закона № 44-ФЗ был расширен горизонт планирования и, что более важно – появилась нормативно закрепленная взаимосвязь закупочного и бюджетного процесса. Во всяком случае, положения Закона № 44-ФЗ

и принятых в его развитие подзаконных актов четко закрепляли такую взаимосвязь. В дальнейшем мы покажем, что такая взаимосвязь на практике не была реализована в том виде, в каком она была описана в Законе № 44-ФЗ. Так, с 2016 года у заказчиков появилась обязанность планировать закупки путем подготовки планов и планов-графиков закупки.

Центральным звеном системы планирования должен был стать план-закупок – документ, содержащий укрупненный перечень закупок и объем финансового обеспечения, необходимый для их осуществления. Документ, на основе которого заказчики осуществляли подготовку обоснования бюджетных ассигнований, которое, в свою очередь, ложится в основу проекта закона (решения о бюджете). Важно подчеркнуть, что подготовка плана осуществлялась на основе процедур нормирования и обоснования.

Именно поэтому, план закупок, являющийся, в первую очередь, финансовым документом, представлялся тем связующим звеном, которое должно было позволить взаимоувязать бюджетный и закупочный процессы.

Ключевыми звеньями в подготовке плана закупок являлись процессы обоснования (в первую очередь, объект закупки обосновывался на предмет соответствия установленным целям) и нормирования закупок (объем финансового обеспечения определялся заказчиками на основе утвержденных нормативных затрат). Именно поэтому, план закупок представлялся тем элементом, который позволит по-настоящему перейти к бюджетированию, ориентированному на результат. Однако, на деле этого не произошло – финансирование по-прежнему осуществлялось по «старой схеме». Финансовые органы, которые, формируя проект бюджета, должны были опираться на план закупок, на практике абсолютно его игнорировали. Заказчики вынуждены были «подгонять» сформированные планы под итоговые цифры в бюджете.

План-график, перегруженный самой разной информацией, декларировался в качестве важнейшего документа, дающего представление участникам контрактной системы о закупочной деятельности заказчиков, так же оказался абсолютно нежизнеспособным документом. Более того, стал серьезным балластом для заказчика. В качестве яркого примера нежизнеспособности данного документа стоит отметить, что к моменту утверждения годового плана-графика, начальная каждой закупки, входящей в его состав, должна быть обоснована. На практике это оказалось практически невозможным. Именно поэтому большинство заказчиков вынуждено было «подгонять» планы-графики под условия каждой конкретной закупки, непосредственно перед ее осуществлением, а не работать согласно плану-графику.

В конечном итоге, законодатель отказался от столь громоздкой системы планирования, признав ее нежизнеспособной – с 01.01.2020 года заказчики будут использовать единый плановый документ, представляющий собой весьма усеченный симбиоз плана и плана-графика.

Унификация закупаемых товаров (работ, услуг) посредством создания единого каталога, на наш взгляд, пока так же не выполняет тех функций, которые декларировались регулятором. Основной идеей унификации является «упрощение жизни» как заказчика, так и участника закупки посредством создания шаблонных позиций, позволяющих сэкономить время при описании объекта закупки и задать единую «систему координат». На сегодняшний день каталог является абсолютно неинформативным и является скорее обузой для заказчиков.

Подводя итоги, считаем необходимым отметить, что в настоящее время процесс трансформации государственного в нашей стране продолжается. К большому сожалению, система планирования, функционировавшая на протяжении 4-х последних лет оказалась нежизнеспособной. Кроме того, важным явлением в рамках функционирования контрактной системы нашей страны является существенная трансформация роли Единой информационной системы в сфере закупок. Если ранее ЕИС представлялась в качестве «площадки» для размещения и обмена информацией, то сегодня она занимает центральное место в жизни заказчика, начиная выполнять функции контролера, цензора и регулятора. Данное явление, безусловно, заслуживает отдельного изучения, чему и будет посвящено дальнейшее исследование автора.

Ссылки

1. Мальков Д. Г., Парфенова Л. Б. Государственный рынок: теория и практика функционирования в России: монография. – Ярославль: Яросл. гос. ун-т им. П. Г. Демидова, 2009. – 200 с.; Смотрицкая И. И. Экономика государственных закупок. – М.: Книжный дом «Либроком», 2009. – 232 с.

УДК 336.717

Н. Н. Мокеева

Уральский государственный экономический университет,
natmokeeva@yandex.ru

Риск ликвидности и его влияние на фондирование кредитных организаций в России

Аннотация: исследование риска ликвидности на современном этапе развития банковской системы России не утрачивает своей актуальности в связи с тем, что структура ресурсной базы у банков диверсифицирована. Это можно

© Мокеева Н. Н., 2019

аргументировать статусом банка, наличием/ отсутствием прямого или косвенного государственного участия и его политикой в области фондирования на современном этапе.

Ключевые слова: риск ликвидности, фондирование банка, межбанковское кредитование.

N. N. Mokeeva

Ural state University of Economics

Liquidity risk and its impact on funding credit institutions in Russia

Abstract: the study of liquidity risk at the present stage of development of the Russian banking system does not lose its relevance due to the fact that the structure of the resource base of banks is diversified. This can be argued by the status of the Bank, the presence/ absence of direct or indirect state participation and its funding policy at the present stage.

Keywords: liquidity risk, Bank funding, interbank lending.

Любой коммерческий банк в процессе своей деятельности неоднократно сталкивается с различного рода рисками. Наиболее значимым для коммерческих банков является риск ликвидности.

В экономической литературе представлено большое количество определений риска ликвидности. Под риском ликвидности понимается вероятность возникновения потерь в следствии невозможности кредитной организации своевременно выполнить свои обязательства [4].

Риск недостаточной ликвидности представляет собой вероятность того, что коммерческий банк не сможет своевременно выполнить свои обязательства. Под риском излишней ликвидности понимается вероятность возникновения потери доходов банка из-за избытка высоколиквидных активов, как следствие, неоправданного финансирования низкодоходных активов за счет платных для банка ресурсов.

Таким образом, под риском ликвидности понимают вероятность возникновения потерь в случае неспособности банка выполнить свои обязательства по пассивным требованиям, используя имеющиеся активы, или невозможности привлечь новые ресурсы для рефинансирования текущих активов.

В сложившихся экономических условиях анализ и своевременность оценки риска ликвидности входит в состав основных задач банковского риск-менеджмента. С помощью данного анализа существует возможность

определения реальных тенденций, свидетельствующих об изменении ликвидности баланса банка, выявлении факторов, которые вызвали появление этих изменений, а также прогнозирования их дальнейшей динамики.

Безусловно, на ликвидность коммерческого банка и всей банковской системы оказывает влияние множество факторов. В целом, все факторы, оказывающие влияние на ликвидность можно разделить на две группы: внешние или макроэкономические и внутренние или микроэкономические. Внешние факторы оказывают влияние на ликвидность банка из внешней среды, когда внутренние факторы воздействуют на уровне самого банка.

Рассмотрим отдельно внешние и внутренние факторы, обеспечивающие рост риска ликвидности коммерческих банков. На рисунке 1 выделены основные внешние факторы, влияющие на ликвидность коммерческого банка.



Рис. 1. Внешние факторы, воздействующие на ликвидность коммерческого банка. Составлено автором по [2]

Экономическая и политическая обстановка в стране оказывает непосредственное влияние на стабильность всей экономической системы государства, в том числе и на банковский сектор. Внешние вызовы приводят к изменению банковской ликвидности как отдельного банка, так и всей банковской системы.

В зависимости от различного уровня развития финансового рынка в странах, мы наблюдаем различный уровень доступности инструментов регулирования ликвидности. Чем выше уровень, тем проще участникам кредитных отношений получить доступ к быстрому привлечению денежных средств.

Поддержка со стороны государства также является фактором, влияющим на ликвидность банковского сектора и проявляется через проводимую денежно-кредитную политику Центрального банка Российской Федерации.

На рисунке 2 представлены основные внутренние факторы, влияющие на ликвидность коммерческого банка.

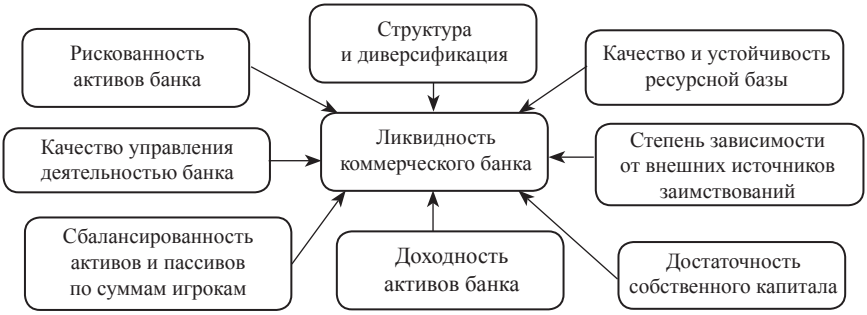


Рис. 2. Внутренние факторы, влияющие на ликвидность коммерческого банка. Составлено автором по [2]

Качество управления деятельностью банка оказывает непосредственное влияние на ликвидность коммерческого банка. Профессионализм и уровень квалификации руководителей и работников банка влияет на принимаемые решения внутри банка, которые оказывают влияние на количество ликвидных средств.

В 2016 году банковский сектор функционировал преимущественно в условиях структурного дефицита ликвидности. Данный факт говорит о том, что задолженность банков по операциям рефинансирования превышала их требования к Центральному банку Российской Федерации по операциям абсорбирования ликвидности. На данном этапе ситуация изменилась и наблюдается профицит ликвидности, в связи с чем Банк России активно проводит депозитные операции, продает свои облигации кредитным организациям и проводит операции РЕПО.

В таблице 1 представлена информация об общем объеме и доле межбанковского кредита в структуре активов и пассивов банковской системы Российской Федерации в 2016–2018 годы.

Таблица 1

Объем и доля межбанковского кредита в структуре активов и пассивов банковской системы Российской Федерации в 2016–2018 годы [6]

Показатель	***2016, млрд руб.***	***Доля, %***	***2017, млрд руб.***	***Доля, %***	***2018, млрд руб.***	***Доля, %***
Кредиты, депозиты, предоставленные кредитным организациям, в структуре активов банковской системы	9 091,5	11,36	9 804,6	11,51	9 335,6	9,9

Окончание табл. 1

Показатель	***2016, млрд руб.***	***Доля, %***	***2017, млрд руб.***	***Доля, %***	***2018, млрд руб.***	***Доля, %***
Кредиты, депозиты, полученные от других кредитных организаций в структуре, пассивов кредитных организаций	8 559,1	10,7	9 265,2	10,9	9 190,4	9,8
Кредиты, депозиты, привлеченные средства, полученные кредитными организациями от Банка России, в структуре пассивов кредитных организаций	2 725,9	3,4	2 016,5	2,4	2 607,4	2,8

Таким образом, доля денежных средств, предоставленные кредитным организациям, в структуре активов банковской системы составляет порядка 10 %. Доля денежных средств, предоставленных кредитным организациям, на всех уровнях межбанковского кредитования в совокупности составляет около 13 %. В 2018 году доли данных показателей снизились, что может быть связано с уменьшением количества кредитных организаций, функционирующих в экономике страны и профицитом ликвидности в системе в целом.

Можно выделить несколько преимуществ использования межбанковских кредитов для расширения ресурсной базы. Во-первых, это – оперативность получения. Во-вторых, кредиты данного типа не требуют резервирования, поскольку не являются депозитами. И, наконец, в-третьих, кредиты не требуют затрат на маркетинг и инфраструктуру. Межбанковский кредит позволяет банкам перераспределять денежные средства между собой, покрывая как планируемый дефицит ресурсов, вызванный расхождением в структуре активов и пассивов банков, так и непредвиденный разрыв между ними, и способствует поддержанию ликвидности коммерческих банков. Цена межбанковского кредита на рынке зависит от спроса и предложения и является индикатором ликвидности банковской системы.

Конечно, можно оценить степень зависимости от внешних источников заимствования. Чем сильнее выражена у банка такая зависимость, тем серьезнее могут оказаться проблемы в случае возникновения даже временной неплатежеспособности. Сила воздействия данного фактора напрямую зависит от запаса финансовой прочности банка, а также от проводимой банком политики.

Качество и устойчивость ресурсной базы банка является еще одним фактором, влияющим на банковскую ликвидность. Ресурсная база является определяющим фактором для объема и степени развития активных операций банка, а, следовательно, ее стабильность оказывает влияние на финансовую устойчивость и ликвидность банка.

Базельский комитет по банковскому надзору выпустил в 2008 г. документ «Принципы надлежащего управления риском ликвидности и надзора». Принятие данного документа свидетельствует о приоритетной роли влияния риска ликвидности на банковскую систему.

Основной акцент Принципов сделан на формирование политики управления и утверждении границ допустимого риска, использовании инструментов управления риском ликвидности, разработке надежных всесторонних чрезвычайных планов финансирования, использовании чувствительных сценариев стресс-тестирования, поддержании достаточного объема высоколиквидных активов на случай возникновения чрезвычайных ситуаций, связанных с недостатком ликвидности.

Из-за более высокой стоимости фондирования для получения ликвидности риск ликвидности рассматривается как дисконт для рентабельности банка, однако риск ликвидности показывает премию к эффективности банка с точки зрения чистой процентной маржи банков. Риск ликвидности оказывает обратное влияние на результаты деятельности банка в рыночной экономике [5].

Таким образом, если говорить отдельно об управлении ликвидностью через управление пассивами – банк определяет политику управления размером собственного капитала и привлеченных средств, их оптимальную структуру с целью дальнейшего эффективного использования в активных операциях. В узком смысле управление ликвидностью через управление пассивами часто сводится к действиям, направленным на изыскание заемных средств по мере возникновения потребности в них для поддержания ликвидности.

В 2017 году методика анализа чувствительности к риску потери ликвидности была усовершенствована с учетом рекомендаций, предлагаемых Базельским комитетом по банковскому надзору. Таким, образом, методика была дополнена более высокой детализацией видов оттоков, а также балансовых статей, которые могут быть использованы для их покрытия. Что безусловно окажет влияние на процесс управления риском потери ликвидности.

Отток средств клиентов дифференцируется по видам фондирования (депозиты населения и юридических лиц разной формы собственности, государственные организации, межбанковские кредиты и другие). Кроме того, возможна дифференциация по типу контрагента (финансовые/нефинансовые организации, резиденты/нерезиденты, денежные средства государства). С учетом этого, отток вкладов населения варьируется в диапазоне от 10 до 20 %, депозитов юридических лиц и средств на их счетах – от 40 до 100 %. Покрытие оттока возможно за счет денежного портфеля банка (наличные денежные средства, корреспондентские счета и депозиты в Банке России и других кредитных организациях), а также за счет реализации ликвидных активов с задаваемыми дисконтами. В случае если ликвидных активов недостаточно для покрытия оттока, считается, что банк попадает в состояние

технического дефолта, а объем непокрытого оттока представляет собой дефицит ликвидности [3].

Итак, автор рассмотрел понятие риска ликвидности и факторы, оказывающие влияние на ликвидность коммерческих банков. Объем ликвидности банковского сектора имеет свойство изменятся в результате воздействия различных факторов. Обозначенные внешние и внутренние факторы, влияющие на ликвидность коммерческого банка, не являются исчерпывающими. Центральный банк Российской Федерации проводит операции по управлению ликвидностью для обеспечения баланса спроса и предложения средств на межбанковском кредитом рынке. Регулятор оценивает ожидаемые изменения спроса на ликвидность и ее предложения и на основании проведенного анализа определяет, какой объем средств необходимо предоставить или привлечь у банков, чтобы компенсировать таким образом дефицит или избыток ликвидности в банковском секторе. Для кредитных организаций отсутствует сценарий стандартного поведения в случае роста риска ликвидности, однако определенные маневры при условии дефицита или профицита ликвидности у банка должны быть, они могут быть основаны на классических или модифицированных банковских операциях.

Ссылки

1. Инструкция Банка России «Об обязательных нормативах банков» № 180-И от 28.06.2017 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https:// www.consultant.ru/ document/cons_doc_LAW_220206/.

2. Ларионова И. В. О приведении банковского регулирования в соответствие со стандартами Базельского комитета по банковскому надзору (Базель III) в условиях нестабильной экономической ситуации : монография / И. В. Ларионовой. – Москва : КНОРУС, 2018. – 190 с.

3. Мокеева Н. Н. Межбанковское кредитование как источник фондирования банков // Управление риском. – М.: Изд-во: ООО «Анкил», 2018. – № 4 (88). – С. 13–17.

4. Савенкова И. С. Анализ российского рынка межбанковских кредитов / И. С. Савенкова // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки. – 2017. – № 5 (42). – С. 73–76.

5. Bank Liquidity Risk and Performance Автор: Chen, Yi-Kai; Shen, Chung-Hua; Kao, Lanfeng; с соавторами. REVIEW OF PACIFIC BASIN FINANCIAL MARKETS AND POLICIES. Т. 21. Вып. 1. № статьи 1850007 Опубликовано: MAR 2018.

6. Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/bnksyst/. Обзор банковского сектора Российской Федерации // Центральный Банк Российской Федерации Департамент банковского надзора. – Москва, 2016, 2017, 2018.

УДК 336.71

Л. Н. Назарова

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
laslnn@yandex/ru

Об использовании цифровых технологий в деятельности коммерческих банков и финансовых институтов

Аннотация: сформулировано определение цифровых технологий, дана характеристика основных их видов, приведены примеры использования цифровых технологий в деятельности банков и финансовых институтов, перечислены проблемы, связанные с их применением, и возможные пути их решения.

Ключевые слова: цифровые технологии, банки, финансовые институты, проблемы.

L. N. Nazarova

P. G. Demidov Yaroslav State University

The use of digital technologies in the activities of commercial banks and financial institutions

Abstract: the definition of digital technologies is formulated, the main types of technologies are described, the digital use cases in the activities of banks and financial institutions are given, the problems associated with their application and possible ways to solve them are listed.

Keywords: digital technology, banks, financial institutions, challenges.

В настоящее время одним из основных направлений развития банковской деятельности является широкое использование цифровых технологий. Это, в частности, связано с тем, что условия по аналогичным продуктам банков мало отличаются друг от друга. Специалисты кредитных организаций научились рассчитывать риски по разным категориям клиентов. В этих условиях добиться успеха, превзойти конкурентов банки могут за счет инвестиций в финансовые технологии.

В настоящее время в нормативных документах и в литературе отсутствует унифицированное понятие цифровых технологий. По нашему мнению, **цифровые технологии в банковской сфере** – это совокупность методов и инструментов поиска, сбора, обработки больших объемов данных в электронном

© Назарова Л. Н., 2019

виде, их представления, передачи и хранения, в основе функционирования которых лежат программные и аппаратные средства и системы, позволяющие решать множество различных задач в кратчайшие промежутки времени и существенно повысить за счет этого эффективность банковской деятельности.

Согласно исследованию «Цифровые технологии в российских компаниях», проведенному международной сетью фирм, предоставляющих аудиторские, налоговые и консультационные услуги (КПМГ) среди представителей ста крупнейших предприятий ключевых отраслей экономики, в котором на долю банков и финансовых институтов приходилось 23 %, 82 % последних заявили о планах по цифровой трансформации, которая позволит повысить эффективность и сократить издержки. У 78 % банков и финансовых институтов имеется проработанная программа цифровой трансформации, 4 % не считают существующую программу детально проработанной [1].

А. Погудин, член совета директоров Центра финансовых технологий считает, что основной целью этой группы компаний, занимающихся проектированием и разработкой информационных технологий для финансового сектора, является новая эффективная организация, создание цифрового банка, который будет в 100 раз эффективнее, чем действующие [2].

В мире растет число цифровых банков. Банки, которые не имеют офисов и банкоматов, могут лучше учесть предпочтения клиентов, предложить им особые условия и дополнительные финансовые услуги. В таблице 1 приведены данные о крупнейших цифровых банках мира. В России к настоящим цифровым банкам относятся Тинькофф Банк и Модульбанк [4].

Таблица 1

Ведущие цифровые банки мира по размеру клиентской базы [3]

№	Банк	Материнская компания	Страна	Количество клиентов (млн)
1	ING Diba	ING Group	Германия	8,5
2	Capital One 360	Capital One Financial	США	7,8
3	USAA Bank	USAA	США	7
4	FNBO Direct	First National of Nebraska	США	6
5	Rakuten Bank	Rakuten	Япония	5
6	Tinkoff Bank	-	Россия	5
7	TIAA Direct	TIAA-CREF Trust Company	США	3,9
8	Discover Bank	Discover Financial Services	США	3,5
9	Alior Bank	-	Польша	3
10	DKB AG	-	Германия	3

В утвержденной правительством РФ программе «Цифровая экономика Российской Федерации» выделены девять «сквозных» цифровых техноло-

гий (СЦТ): большие данные; нейротехнологии и искусственный интеллект; системы распределенного реестра; квантовые технологии; новые производственные технологии; промышленный интернет; компоненты робототехники и сенсорика; технологии беспроводной связи; технологии виртуальной и дополненной реальностей [5].

Наиболее популярными для внедрения цифровыми технологиями являются: роботизация, анализ больших данных (Big Data) и предиктивная аналитика, чат-боты, искусственный интеллект, виртуальная и дополненная реальность, интернет вещей, оптическое распознавание и блокчейн.

Роботизация позволяет уменьшить сроки выполнения рутинных работ, сократить фонд оплаты труда и снизить риски. По данным опроса КПМГ, внедрение одного робота в банках и финансовых компаниях позволяет высвободить 4 полных штатных единицы персонала. Роботов используют 56 % опрошенных финансовых компаний [1]. Их в первую очередь применяют в области финансов и бухгалтерии, операционного блока и управления кадрами. В 2017 г. программных роботов использовали 22 % банков, в 2018 г. уже 61 %. У 43 % банков внедрены или тестируются от одного до трех программных роботов, у 29 % от 4-х до 10, у остальной трети более 10 роботов [6]. Многие банки планируют роботизировать составление справок и ответов на запросы сотрудников служб управления персоналом, а также поиск потенциальных работников по резюме [6].

Анализ больших данных (Big Data) и предиктивная аналитика включает функции статистического моделирования, анализ исторических показателей и формирование прогнозов. Эти инструменты для анализа операционных данных, клиентского обслуживания и маркетинга внедрили 84 % финансовых институтов [1]. Большие базы данных рассматриваются специалистами как ресурс банка будущего. 45 % российских банков внедрили предиктивную аналитику для повышения уровня кросс-продаж, реакции на интересы клиентов, активации неактивных клиентов [6].

Чат-боты – это компьютерные программы, которые имитируют текст и речь, используются для взаимодействия с запросами, позволяют искать информацию с максимальной скоростью. Для оптимизации обслуживания клиентов их внедрили 60 % финансовых институтов [1]. В Тинькофф-банке чат-боты обрабатывают в текстовом канале клиенткой поддержки 35 % обращений. Ежемесячная экономия доходит до 50 млн. руб. Банк «Дом.РФ», Абсолют-банк, Росбанк, Промсвязьбанк обещают запустить чат-боты в ближайшее время. Райффайзенбанк и Газпромбанк планируют внедрить голосового помощника [7].

Искусственный интеллект – компьютерные системы, которые обладают ключевыми навыками человеческого разума (понимание языка, способность общаться, обучаться, действовать, решать проблемы, делать

заключения и т. д.) Искусственный интеллект необходим для сбора, обработки и анализа больших данных. По данным опроса, он используется в 40 % финансовых институтов [1].

Виртуальная и дополненная реальность – это технологии проецирования или дополнения реальности с помощью технических средств, что позволяет снижать стоимость процессов. Эти технологии применяют 16 % финансовых институтов [1].

Интернет вещей – сеть связанных устройств для сбора и обработки информации с использованием инструментов анализа больших данных, которые могут управляться удаленно, что позволяет повысить качество и точность принимаемых решений, их используют 12 % финансовых институтов [1].

Оптическое распознавание, которое применяют 56 % опрошенных представителей финансовых институтов [1], позволяет заменить человека в процессе приема, анализа и проверки документов для автоматизации учетных операций, ускорения принятия решений и обслуживания клиентов, что особенно важно там, где используется большое количество различных бумажных документов.

Блокчейн применяется в 32 % финансовых институтов для обеспечения безопасности данных и предотвращения рисков мошенничества. Это база данных, которая хранит информацию о действиях всех участников в виде цепочки блоков, в ней каждый пользователь подтверждает истинность информации, вносимой другими пользователями.

Самыми популярными технологиями, по мнению участников исследования КПМГ, являются роботизация, чат-боты, анализ больших данных и машинное обучение.

По данным опроса, проведенного КПМГ, в ближайшие два года искусственный интеллект планируют развивать 72 % банков. Big Data и предиктивную аналитику 61 %, роботизацию и чат-боты по 56 %, оптическое распознавание 44 % [6]. На внедрение цифровых технологий банки собираются инвестировать значительные средства: по данным опроса, 63 % руководителей кредитных организаций на эти цели планируют направить в этом году более 50 млн. руб., при этом они рассчитывают на окупаемость этих вложений в течение одного-двух лет [6].

Эффект от использования цифровых технологий заключается в повышении эффективности и производительности процесса, сокращении трудозатрат и издержек, появлении инноваций и новых каналов взаимодействия с клиентами [1]. Угрозы цифровизации связаны с рисками информационной безопасности, сокращением рабочих мест, ухудшением управляемости процессов в краткосрочной перспективе.

Основными проблемами использования цифровых технологий в банковской сфере являются:

– несовершенство нормативно-правовой базы;

– отсутствие стратегии развития, комплексной долгосрочной программы использования цифровых технологий. Во многих банках вместо этого реализуются отдельные пилотные проекты;

– отсутствие во многих банках специальных подразделений, занимающихся разработкой и внедрением цифровых технологий (такие подразделения, по данным опроса, есть лишь у 17 % банков) [6];

– недостаток высококвалифицированных специалистов в этой сфере;

– недостаточное финансирование;

– низкий уровень финансовой грамотности клиентов. По данным исследования, проведенного в 2018 г. аналитическим центром НАФИ, уровень финансовой грамотности населения России равен 12,1 балла из 21 возможных. По этому показателю Россия занимает 9 место среди стран G20. Среди тех, кто пользуется интернет-банком или мобильным банком, уровень финансовой грамотности составляет 13,1 [8];

– риски информационной безопасности;

– недостаточная цифровая грамотность сотрудников бизнес-подразделений.

Основными путями решения перечисленных проблем являются;

– принятие нормативного акта, регламентирующего применения цифровых технологий:

– создание в банках специализированных подразделений, занимающихся их внедрением;

– разработка банками стратегии развития данного направления;

– подготовка в вузах наиболее востребованных в настоящее время бизнес-аналитиков, специалистов по анализу данных и машинному обучению, инженеров данных, а также администраторов распределенных систем, менеджеров проектов по внедрению решений на основе машинного обучения, специалистов по нейронным сетям:

– повышение уровня финансовой грамотности специалистов банков путем обучения их на соответствующих курсах;

– просвещение населения.

Ссылки

1. Цифровые технологии в российских компаниях – КПМГ. URL : https://home.kpmg/ru/ru/home/insights/2019/01/digital-technologies-in-russian-companies-survey.html

2. Банк будущего – это суперэффективный банк-робот // Банковское обозрение. – 2019. – № 1. СПС «КонсультантПлюс».

3. Цифровая трансформация российских банков. 2017. 8 марта. URL : http://www.tadviser.ru/index.php

4. Бердышев А. В. Об условиях развития банков в цифровой экономике. Проблемы конфигурации глобальной экономики XXI века: идея социально-экономического прогресса и возможные интерпретации. Сборник научных статей. Т. 2 / под ред. д. э. н., проф. М. А. Альпидовской, д. э. и., проф. С. А. Толкачева. – Краснодар, 2018.

5. Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации»: утв. протоколом заседания президиума Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам от 4 июня 2019 г. № 7. URL : http://static.government.ru/media/files/3b1AsVA1v3VziZip5VzAY8RTcLEbdCct.pdf

6. Данилина М. БЕЗчеловечный банкинг // Банковское обозрение. – 2019. – № 4. СПС КонсультантПлюс.

7. Горячева В. Банки уходят в цифру. Эксперты оценили уровень обслуживания в дистанционных каналах // Коммерсантъ. – № 196. – 2019. – 25 октября. – С. 8.

8. Рейтинг финансовой грамотности регионов России 2018. Презентация аналитического центра НАФИ. URL : // http://nafi.ru/upload/iblock/da9/da90822f7facb074eda089d90175c57e.pdf.

УДК 336.71.078.3

А. А. Пугачев

Управление внутреннего аудита по Среднерусскому банку ПАО Сбербанк, Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова, andrxim@yandex.ru

О. М. Кожумяченко, И. А. Бузинов

Управление внутреннего аудита по Среднерусскому банку ПАО Сбербанк, omkozhumyachenko@sberbank.ru, iabuzinov@sberbank.ru

Цифровые технологии во внутреннем аудите коммерческого банка и необходимые компетенции специалистов финансового профиля

Аннотация: банковский сектор является флагманом цифровой трансформации экономики. Автоматизация процессов охватывает все направления банковского бизнеса, и внутренний аудит не является исключением. Развитие digital-компетенций в Службе внутреннего аудита коммерческого банка требуется для внедрения современных технологий и моделей в аудиторские процессы, и вместе с тем для обеспечения качества аудита моделей, используемых в банковском бизнесе.

© Пугачев А. А., Кожумяченко О. М., Бузинов И. А., 2019

Ключевые слова: коммерческий банк, внутренний аудит, цифровые технологии, digital-компетенции, data scientist.

A. A. Pugachev

Internal Audit Department of Srednerussky Bank of Public Joint-stock Company Sberbank, P. G. Demidov Yaroslavl State University

O. M. Kozhumyachenko, I. A. Buzinov

Internal Audit Department of Srednerussky Bank of Public Joint-stock Company Sberbank

Digital technologies in the internal audit of a commercial Bank and the necessary competencies of financial specialists

Abstract: the banking sector is the flagship of the digital transformation of the economy. Process automation covers all areas of banking business, and internal audit is no exception. The development of digital competencies in the internal audit service of a commercial Bank is required for the introduction of modern technologies and models in the audit processes, and at the same time to ensure the quality of audit models used in the banking business.

Keywords: commercial bank, internal audit, digital technologies, digital competence, data scientist.

Современная цифровая трансформация экономики приводит к изменению рисков в банковском бизнесе, что требует соответствующего изменения подходов к их оценке, к системе внутреннего контроля, а следовательно, и к внутреннему аудиту как к третьей линии обороны. В условиях экономической неопределенности и цифровой трансформации экономики ожидания руководства от внутреннего аудита возрастают. Эти ожидания касаются как подходов к оценке рисков, так и стимулирования совершенствования внутренних бизнес-процессов. Сегодня внутренним аудиторам для выполнения своих функций необходимо обрабатывать большие и возрастающие объемы данных на постоянной основе. Это меняет соответствующие требования к аналитическим инструментам и процедурам, к компетенциям аудиторов, к новому качеству аудиторских команд. То есть в условиях развития технологий внутреннему аудиту необходимо внедрять соответствующие технологии в аудиторские инструменты для того, чтобы гарантировать необходимый уровень надежности результатов аудита бизнес-процессов, в которых такие технологии используются. Иначе говоря, появляется диалектика в связке «внутренний аудит новых технологий» – «новые технологии во внутреннем аудите».

Преобразование традиционного банковского бизнеса в сферу финтех, бизнес которой строится на обработке данных, требует внедрения искусственного интеллекта и новейших технологий. Уже ни для кого не новость, что «роботы» открывают счета и обрабатывают обращения клиентов, а также принимают решения о возможности выдачи кредитов. Эти изменения произошли достаточно быстро, буквально, в течение последних нескольких лет и привели к аккумулированию огромного объема данных, которые необходимо обрабатывать с получением качественного результата. Поэтому сегодня умение работать с данными – это ключевая компетенция банковских специалистов, и в том числе внутренних аудиторов

Стремительный рост объемов данных в банках требует от внутреннего аудита инновационных изменений. Без соответствующих изменений технологий и подготовки кадров, это сделать невозможно. Процесс наращивания необходимых компетенций у сотрудников очень не прост, хорошие специалисты на рынке труда стоят дорого. Тем не менее, несмотря на трудности, в Службе внутреннего аудита ПАО Сбербанк в настоящий момент более 1000 аудиторов имеют компетенциями Data Engineer / Analytic и более 200 аудиторов обладают профессиональными компетенциями Data Scientist.

Простые, понятные и удобные инструменты, создаваемые нами с помощью AI технологий, становятся ассистентами аудиторов. Они позволяют быстро анализировать большой массив информации и выявлять отклонения, высвобождая время аудитора для проведения профессиональной экспертизы в предметной области.

В исследовании современного состояния профессии внутреннего аудитора за 2018 год PricewaterhouseCoopers пришли к выводу, что три из четырех служб внутреннего аудита, активно использующих современные технологии в работе, приносят существенную пользу бизнесу, что гораздо выше по сравнению со службами внутреннего аудита, которые не уделяют внедрению новых технологий необходимого внимания [1]. Уже сегодня применение новых технологий во внутреннем аудите приводит к повышению его востребованности руководством и собственниками бизнеса, и представляется, что в дальнейшем эта взаимосвязь будет усиливаться. Председатель Комитета по аудиту SunCoke Energy Элвин Бледсо отметил: «Серьёзная опасность для Службы внутреннего аудита – отстать от новых технологий. В этом случае придется выйти из игры и потерять имидж полезной функции» [1]. Несмотря на то что формирование СВА в кредитной организации закреплено в РФ законодательно, утрата службой востребованности со стороны руководства будет равносильна утрате репутации.

От внутреннего аудита уже сегодня требуется внедрение новых механизмов и адаптация действующих инструментов к развивающимся технологиям бизнес-процессов. Одним из таких механизмов должно стать моделирование.

Формирование моделей во внутреннем аудите на основе разнообразных технологий, алгоритмов и методов может быть направлено на:

– установление взаимосвязей и закономерностей между показателями и данными, в том числе отклонений от стандартов и процессов;

– различные классификации и группировки признаков (операций, клиентов, счетов);

– преобразование неструктурированной информации (например, аудиофайлов, текстовых файлов в табличные).

Инструменты моделирования могут быть использованы сотрудниками СВА при формировании выборок для проведения аудита. Разработка и внедрение моделей требуют глубокого понимания бизнес-процесса и исследования описывающих его данных. Только такой подход позволит интерпретировать результат работы модели и обеспечить обоснованность формирования аудиторских выборок для повышения качества аудита.

Разработка альтернативных моделей для бизнеса не является функцией внутреннего аудита. От СВА в данной части требуется оценка корректности работы внедренных моделей и формирование предложений по их совершенствованию. Внутреннему аудиту необходимо разрабатывать модели для своих собственных процессов, где перспективным инструментом представляются модели идентификации отклонений.

Во внутреннем аудите корпоративного бизнеса модель может быть внедрена в процесс анализа заемщиков на основе поиска заемщиков с отклонениями по уровню реальной долговой нагрузки, фактам технической просрочки (от 1 до 5 дней) и другим. Уровень реальной долговой нагрузки для модели может рассчитываться не по данным бухгалтерской отчетности, а по данным фактического движения денежных средств по расчетному счету: поступлений выручки и оттока средств на погашение задолженности и процентов по долговым обязательствам. Идея модели поиска нетипичных заемщиков состоит в том, чтобы сформировать перечень заемщиков, с повышенным кредитным риском для включения в аудиторскую выборку. То есть предполагается, что операции кредитования именно отобранных моделью заемщиков подпадают под аудит. В качестве основного источника информации для модели выступают данные о движении денежных средств по расчетным счетам заемщика, так как именно эти данные характеризуют реальный денежный поток заемщика и являются более оперативными и объективными по сравнению с данными бухгалтерской отчетности.

Для распределения заемщиков на типичных и нетипичных в рамках модели может быть использован показатель уровня долговой нагрузки. Долговая нагрузка определяется как отношение объема проведенных по расчетному счету погашений обязательства заемщика в банках к объему поступившей на расчетный счет выручки, то есть к объему очищенных кредитовых обо-

ротов по расчетному счету. Пограничное значение для отнесения заемщика к нетипичным определяться аудиторами экспертным путем. Оно может меняться в промежутке от 0 до 1 в зависимости от анализируемого кредитного портфеля – повышаться при смягчении требований и снижаться при их ужесточении с учетом отраслевых, региональных и других особенностей.

Модель может формироваться на базе классического метода обнаружения аномалий в Data Science. Обучать модель можно как на примере типичных, так и нетипичных заемщиков. С учетом того, что типичных заемщиков в любом случае больше, целесообразно использовать обучение на их примерах. Для этого в ретропериоде необходимо найти заемщиков, соответствующих критериям типичных. Этот пул заемщиков сформирует обучающую выборку для модели.

Использование модели идентификации заемщиков с отклонениями позволяет внутреннем аудиту проводить 100 % тестирование кредитного портфеля при сокращении времени на обработку данных при формировании аудиторской выборки. Время, которое тратит модель на обработку кредитного портфеля, включающего обязательства 500 заемщиков, составляет 20 минут. Обработка аналогичного массива данных аудитором в ручном режиме потребует 5 рабочих дней. Модель выполняет такую задачу в 120 раз быстрее, чем сотрудник.

Приведенные показатели результативности модели могут заставить скептиков задуматься о рисках сокращения численности СВА. В ответ на подобный вопрос главный аудитор Bank of America Кристин Катцифф приводит следующий аргумент: «Автоматизация не сводится к сокращению численности персонала. Автоматизация – это движение вверх по цепочке создания стоимости. Высвобождая ресурсы, аудиторы могу направить свое время на развитие, например, на анализ трансформации бизнеса своих компаний или процессов управления новыми рисками. Таким образом, они будут заниматься не поиском проблем, а их решением» [1].

Рассмотрим примеры, иллюстрирующие использование дистанционных технологий при проведении внутреннего аудита в коммерческом банке. В рамках подготовки к плановому аудиту внутреннего структурного подразделения банка, специализирующегося на обслуживании частных клиентов, запрашивается доступный видеоархив в целом по подразделению. В рамках подготовки к проверке внутренние аудиторы на основании автоматизированных алгоритмов выявляют операции, подверженные риску. По сформированной риск-ориентированной выборке операций просматриваются видеозаписи их совершения. Видео-файлы служат аудиторскими доказательствами таких нарушений стандартов как совершение операции в отсутствие клиента, совершение операции без проверки документа, удостоверяющего личность, без дополнительного контроля «второй руки». Формирование подборки таких нарушений, установленных дистанционно, на этапе подготовки позволяет

к моменту непосредственного выхода аудиторской бригады в бизнес-офис нацелить фокус внимания проверяющих на конкретные «узкие места», чтобы оценить их непосредственно на месте и, впоследствии, дать взвешенные рекомендации по совершенствованию системы внутреннего контроля.

Использование видеоматериалов в качестве аудиторских доказательств имеет существенное ограничение – ограниченность времени на их просмотр. В связи с чем аудиторы сегодня озадачены вопросами расширения охвата проверяемых по видео временных интервалов при сокращении трудозатрат за счет внедрения специального программного обеспечения. Оно должно позволить проводить поиск нарушений автоматически по заданным критериям расширения до максимального охвата видеоматериалов. Сегодня есть предположения, что разработки подобного программного обеспечения откроют возможности распознавания и подсчета количества людей в кадре, фиксации наличия лиц в кадре, а также определения клиентопотока по камерам в бизнес-офисах (например, для выявления манипуляций данными клиентопотока в системах управления очередью).

Аналогичным образом развивается ситуация и с использованием в аудиторских целях инструментов анализа аудиофайлов. Современные технологии позволяют идентифицировать отдельные слова в аудиофайлах, различать по голосам участников разговоров, устанавливать отклонения, например, аномальные по продолжительности паузы. Аудиторы берут данные технологии на вооружение. При проведении аудита бизнес-процессов брокерского обслуживания физических лиц на рынке ценных бумаг может быть проведен анализ базы записей телефонных переговоров клиентов с брокерами и специалистами службы технической поддержки банка, при условии, что переговоры записываются, и существует возможность использования хранилища записей. Для выявления нарушений по брокерскому обслуживанию СВА может использовать аудиофайлы, которые содержат переговоры по заключению сделок. Для этого выявляются отклонения, например, идентифицируются аудиофайлы, в которых содержатся определенные слова / словосочетания / фразы, которые свидетельствуют о нарушениях. Уже с этой усеченной базой проводится дальнейшая работа. Применение подобных инструментов позволяет сформировать рискориентированную выборку с долей 1 % общего объема аудиофайлов по сделкам купли-продажи. По данной выборке дальнейшая работа аудиторов предполагает прослушивание аудиозаписей с целью выявления конкретных нарушений, на которые было направлено ее формирование, например, операции псевдодоверительного управления, нарушения стандартов обслуживания и т. д.

Применение технологий анализа звука позволяет СВА при сплошном охвате проверки по заданным ключевым характеристикам с существенным сокращением трудозатрат формировать для проверок рискориентирован-

ные выборки. Прослушивание аудиозаписей в рамках этих выборок служит аудиторским инструментом выявления конкретных нарушений в работе проверяемых подразделений, выявления проблем в бизнес-процеесах, а сами аудиофайлы являются объективными аудиторскими доказательствами.

Меняющиеся банковские риски и подходы к управлению ими – это вызов для современного внутреннего аудита. Для сохранения и укрепления полезности СВА необходимо развивать компетенции в области digital-аудита. Без соответствующих навыков внутренний аудит не сможет дать корректную оценку внутренних контролей и рисков. А это закреплено Стандартом 1210 «Профессионализм» («Proficiency»): «Внутренние аудиторы должны обладать знаниями о ключевых рисках и процедурах контроля, связанных с информационными технологиями, и уметь использовать автоматизированные методы аудита в объеме, достаточном для выполнения порученных заданий» [2].

Ссылки

1. Движение со скоростью инноваций. Основные инструменты и компетенции в сфере внутреннего аудита на базе технологий. Исследование современного состояния профессии внутреннего аудитора за 2018 год / PwC [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.pwc.ru/ru/publications/assets/state-internal-audit-russian/pdf (дата обращения 25.10.2019).

2. International standards for the professional practice of internal auditing / IIA. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://na.theiia.org/standards-guidance/Public%20Documents/IPPF%202013%20English.pdf (дата обращения 31.10.2019).

УДК 336.71.078.3

А. А. Пугачев, Л. Б. Парфенова

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
andrxim@yandex.ru
decan@econom.uniyar.ac.ru

А. Подвезько

Университет им. Миколаса Ремериса, Вильнюс, Литва,
askoldas@gmail.com

Взаимосвязь налоговой конкуренции и налоговой конкурентноспособности государств

Аннотация: межстрановая налоговая конкуренция активно проявляется в Европейском Союзе. Страны-участницы стремятся к формированию более

© Пугачев А. А., Парфенова Л. Б., Подвезько А., 2019

благоприятного налогового климата для привлечения мобильных налоговых баз. Налоговая конкуренция приводит к снижению налоговых ставок и сближению налоговой нагрузки в новых и старых странах ЕС, то есть способствует налоговой гармонизации.

Ключевые слова: налоговая конкуренция, налоговая конкурентоспособность, налоговая система, ставки налогов, налоговый климат.

A. A. Pugachev, L. B. Parfenova
P. G. Demidov Yaroslavl State University
A. Podviezko
University named after Mykolas Remeris, Vilnius, Lithuania

Interrelation of tax competition and tax competitiveness of states

Abstract: cross-country tax competition is active in the European Union. The participating countries are striving to create a more favorable tax climate to attract mobile tax bases. Tax competition leads to lower tax rates and convergence of the tax burden in new and old EU countries, that is, promotes tax harmonization.

Keywords: tax competition, tax competitiveness, tax system, tax rates, tax climate.

В условиях глобализации налоговая конкурентоспособность становится все более значимым фактором, определяющим налоговые доходы государств. На налоговые доходы, декларируемые на территории страны, все большее влияние оказывают мобильные налоговые базы, дислокация которых определяется решением о месте регистрации бизнеса [1; 2]. Остро стоит вопрос компромисса между налоговой гармонизацией и налоговой конкуренцией. Первый предполагает сближение налоговых ставок между конкурирующими странами, в то время как второй означает снижение налоговых ставок в гонке за увеличением налоговых поступлений в бюджеты стран-конкурентов, а также предложение налогоплательщикам более выгодных условий ведения бизнеса, то есть формирование более благоприятного налогового климата.

ЕС в настоящее время является лучшей моделью для исследования вопроса компромисса между налоговой гармонизацией и налоговой конкуренцией. Фактически ЕС обладает такими общими (гармонизированными) чертами, как свободная торговля, единая валюта в большинстве стран, единые стандарты бухгалтерского учета и единые базы данных основных экономических показателей и др. В частности, в Римском договоре 1957 г. были заложены основы налоговой гармонизации, установлены ограничения

на налоговую конкуренцию между странами-участницами. Планировалось, что налоговая гармонизация приведет к созданию общего бюджета ЕС в начале 1980-х годов. Тем не менее, процесс налоговой гармонизации вернулся к налоговой конкуренции как фактору сохранения определенного экономического суверенитета стран-членов ЕС, особенно в условиях консолидации денежно-кредитной политики. Налоговая конкуренция по-прежнему жизненно важна для новых стран-членов ЕС как важнейший фактор сближения этих стран. В настоящее время более низкие налоговые ставки в этих странах способствуют формированию более благоприятного инвестиционного климата [3]. Такие страны исторически принадлежали либо к СССР, либо к блоку социалистических стран. Новые члены ЕС должны оставаться высококонкурентными, в частности, с точки зрения налоговой конкурентоспособности, для достижения цели конвергенции.

В статье отражены результаты попытки проверки гипотезы наличия и высокой степени влияния налоговой конкуренции на налоговую конкурентоспособность в ЕС.

При поиске баланса между налоговой конкуренцией и налоговой гармонизацией важно осознавать возрастающие налоговые риски. Снижение налоговых поступлений государства обычно сопровождается повышением налоговой конкурентоспособности. Следовательно, бюджет более конкурентоспособных в налоговом отношении стран сокращается. Реализация таких рисков наблюдается в данных о соотношении общих государственных расходов к ВВП. В 2016 году такое соотношение для новых членов ЕС было следующим: 34,1 % для Литвы, 37,2 % для Латвии, 39,5 % для Эстонии, 41,1 % для Польши, в то время как в среднем по ЕС в 2005–2016 годах было 46,2 % (42,2 % в ЕС–13).

Такая тенденция вызывает опасения в странах с высокими показателями эмиграции, в частности в Восточной Европе. Рост обусловлен двумя факторами производства – капиталом и трудом. Снижение трудовой активности снижает налоговые поступления, в то время как относительный рост пожилого населения в таких странах увеличивает спрос на социальные расходы [4]. Налоговые поступления также важны как источник социальных расходов, что значительно влияет на конкурентоспособность. Низкий уровень государственных расходов в новых странах-членах снижает положительные внешние эффекты по сравнению со старыми членами ЕС. Это отпугивает граждан и расширяет порочный круг эмиграции из новых стран – членов ЕС–13 в старые страны-члены ЕС-15. Однако, эта взаимосвязь не является однозначной, поскольку существуют возможности уклонения от уплаты налогов. Высокие налоговые ставки не обязательно подразумевают более высокие налоговые поступления. Теневая экономика является проблемой в новых странах-членах ЕС [5; 6]. В странах с высоким уровнем теневой

экономики более высокие налоговые ставки, наоборот, снижают налоговые поступления. Это делает логичными текущие решения большинства правительств новых стран-членов по повышению их налоговой конкуренции за счет привлекательных налоговых ставок.

Рисунок 1 показывает динамику средних ставок корпоративного подоходного налога в ЕС как иллюстрацию проявления налоговой конкуренции в ЕС. Мы можем наблюдать постепенное снижение ставок корпоративного подоходного налога в ЕС за последние два десятилетия, поскольку ставка корпоративного налога снизилась с 35 % до 21,3 %, в среднем на 13,7 п. п. Темпы снижения были аналогичными в двух группах стран, в ЕС-15 и ЕС-13. На примере динамики ставок корпоративного налога мы наблюдаем тенденцию достаточно резкого повышения налоговой конкурентоспособности членов ЕС. Однако также видно, что показатели значительно различаются между группами. В период 2008–2018 гг. ставки в новых государствах-членах ЕС стабилизировались, хотя они всегда были меньше, чем в среднем по ЕС. Интерес представляет динамика разницы средней ставки корпоративного налога между двумя группами. Первоначально этот разрыв вырос до максимального значения 10,4 п. п. в 2005 году. Затем она сократилась с 6,6 до 6,2 п. п. Кроме того, исходные данные свидетельствуют о достаточно хорошем уровне однородности налоговых ставок. Коэффициент вариации, по-видимому, невелик и составляет от 0,18 до 0,35. В группе старых членов ЕС она лежит в интервале 0,18–0,23, в то время как в группе новых членов она колеблется в пределах 0,18–0,35.

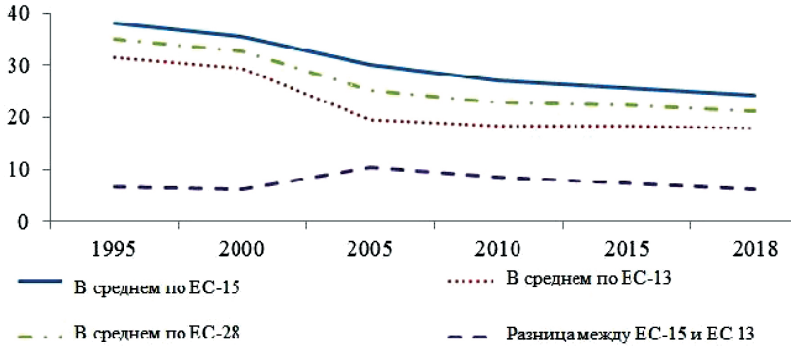


Рис. 1. Уровень ставок налога на прибыль корпораций в ЕС, 1995–2018, %

Вскоре после вступления новых членов в ЕС в 2004 и в 2007 гг. старые члены были вынуждены снизить ставку корпоративного подоходного налога. В то время как налоговые ставки снизились в целом в рамках ЕС, разрыв между ставками в обеих группах стран, старых членов ЕС и новых членов

ЕС, также сократился. Произошло ли это благодаря налоговой конкуренции? Попытаемся оценить динамику налоговой конкурентоспособности в ЕС в 2006, 2013 и 2018 гг., установив начало периода вскоре после вступления в ЕС 10 первых новых членов в 2004 г.

С использованием метода экспертных оценок и методов экономико-математического моделирования были проранжированы по степени влияния факторы, определяющие налоговую конкурентоспособность стран. Такими факторами стали: налоговая нагрузка, количество налогов, качество налогового администрирования, темпы экономического развития, уровень оплаты труда, уровень коррупции. Для каждого фактора были подобраны соответствующие статистические показатели, с помощью совокупности которых для стран ЕС были определены ранги налоговой конкурентоспособности в разные годы. Результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1

Результаты оценки налоговой конкурентоспособности стран ЕС, ранги

Страна	***2006***	***2013***	***2018***	***Страна***	***2006***	***2013***	***2018***
Австрия	16	19	22	Италия	28	28	26
Бельгия	18	15	25	Латвия	2	2	2
Болгария	14	13	15	Литва	3	1	4
Хорватия	25	25	8	Люксембург	5	3	20
Кипр	6	26	11	Мальта	26	18	27
Чехия	10	22	9	Нидерланды	20	23	23
Дания	12	10	10	Польша	13	12	7
Эстония	1	5	3	Португалия	21	20	12
Финляндия	9	17	5	Румыния	23	7	6
Франция	22	14	4	Словакия	7	6	19
Германия	19	16	24	Словения	17	24	13
Греция	27	27	28	Испания	24	21	17
Венгрия	15	9	21	Швеция	11	11	18
Ирландия	4	4	1	Великобритания	8	8	16

Средние ранги для стран ЕС-15 выглядят следующим образом: 16,27 в 2006 г.; 15,73 в 2013 г. и 17,4 в 2017 г., в то время как средние ранги для стран ЕС–13 составляют: 12,46 в 2006 г.; 13,08 в 2013 г. и 11,15 в 2017 г. Отметим, что в 2017 г. различия между средними рангами стали больше: некоторые страны ЕС–13 решили озадачились формированием более благоприятного налогового климата. Хорватия переместилась с 25-го места

на 8-е место; Чехия восстановила свое высокое 9-е место в 2017 г.; Румыния повышает свою налоговую конкурентоспособность с 2013 г. с рангами 6–7; Словения достигла довольно высокой 13-й позиции в 2017 г.

Тем не менее, налоговая конкурентоспособность в обеих группах стран, ЕС–13 (новые члены) и ЕС–15 (старые члены) неоднородна. Наблюдается высокая степень разброса в распределении рангов налоговой конкурентоспособности по двум группам. Только некоторые страны в обеих группах, особенно в ЕС–13, повышают и поддерживают налоговую конкурентоспособность.

Вместе с тем представленные ранги налоговой конкурентоспособности стран ЕС с учетом их экономического развития и инвестиционной привлекательности свидетельствуют о том, что налогоплательщики при выборе мест регистрации мобильной налоговой базы учитывают не только налоговые факторы, часто неналоговые факторы могут быть решающими.

Таким образом, существует компромисс между налоговой гармонизацией и налоговой конкуренцией. Оценка налоговой конкурентоспособности среди стран-членов ЕС после вступления в ЕС новых членов в 2007, 2013 и 2017 гг. подтверждает усиление налоговой конкуренции с течением времени. Средние ранги оценки в 2007 и 2013 гг. отличались меньше, чем в 2017 г. Различия между средними рангами возрастают: с 3,8 в 2006 г., 2,7 в 2013 г. до 6,2 в 2017 г. Увеличение разрыва произошло, в том числе и потому что новые страны-члены пытались создать благоприятные условия для налогоплательщиков, чтобы быть более конкурентоспособными.

Ссылки

1. Podviezko A., Parfenova L. & Pugachev A. (2019). Tax competitiveness of the new EU member states. Journal of Risk and Financial Management, 12(34), 1–19. doi:doi:10.3390/jrfm12010034.

2. Пугачев А. А., Парфенова Л. Б., Подвезько А. Оценка влияния налоговой конкуренции на конкурентоспособность национальной налоговой системы. Экономика. Налоги. Право. – 2019. – 12(4). – С. 143–155. DOI: 10.26794/1999-849X 2019-12-4-143-155.

3. Detken, C., Gaspar, V. & Noblet, G. (Eds.). (2005). The new EU member states convergence and stability. – Frankfurt, Germany: European Central Bank.

4. Clements, B., Dybczak, K., Gaspar, V., Gupta, S. & Soto, M. (2015). The fiscal consequences of shrinking populations. – Washington, D.C.: International Monetary Fund.

5. Schneider, F. (2013). The shadow economy in Europe. – New York, NY: ATKearney.

6. Tudose, B. M. & Clipa, R. I. (2016). An analysis of the shadow economy in eu countries. CES Working Papers, 2 (VIII), 303–312.

УДК 336.7

О. В. Саввина, В. А. Караков

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
savvina.ov@rea.ru
vkarakov@gmail.com

Финансовые технологии в развитии бизнеса

Аннотация: рассмотрены перспективные финансовые технологии и их значение для развития бизнеса. Особое внимание уделено изучению особенностей и преимуществ использования инновационных регулятивных технологий. Проанализированы зарубежный опыт их внедрения, международные инициативы в области развития финансовых технологий.

Ключевые слова: финансовые технологии, цифровые технологии, регулятивные технологии, инновационные решения, комплаенс-риски, риск-менеджмент.

O. V. Savvina, V. A. Karakov

Plekhanov Russian University of Economics

Financial technologies in business development

Abstract: the article considers perspective financial technologies and their importance for business development. Special attention is paid to the study of the features and benefits of using innovative regulatory technologies. Foreign experience of their implementation, international initiatives in the field of financial technologies development are analyzed.

Keywords: financial technologies, digital technologies, regulatory technologies, innovative solutions, compliance risks, risk management.

В настоящее время мы являемся свидетелями и, более того, участниками цифровой революции. Наблюдается технологический взрыв на пересечении траекторий информационных технологий и деятельности бизнес-структур. Технологии стремительно развиваются и затрагивают все сферы экономики. Технический прогресс всегда служил движущей силой экономического роста. Но роль Интернета и последние достижения в области искусственного интеллекта, цифровых технологий породили новые факторы уязвимости и потрясения, включая кибератаки и инициированные ими кибер-риски и масштабные сдвиги на рынках труда. Будущее мирового бизнес-сообщества заключается в изучении и адаптации к новым технологиям,

© Саввина О. В., Караков В. А., 2019

в том числе таким, как финансовые, регулятивные, надзорные технологии (от англ. *FinTech* – financial technologies, RegTech – regulatory technologies, SupTech – supervisory technologies). По оценкам PwC, уже к 2020 г. более 20 % бизнеса в отрасли финансовых услуг будут подвергаться риску в связи с воздействием сегмента финтек. Эти напор, давление, которые мы наблюдаем в связи с приходом инновационных технологий в финансовую индустрию, похожи на цунами. Управлять этим воздействием можно с помощью адекватного инструментария под названием регтек, то есть комплекса цифровых, информационных программных продуктов для бизнеса, содействующих повышению эффективности противодействия комплаенс-рискам и снижению затрат на данные процедуры. В последние годы существенно увеличились расходы финансовых компаний на так называемый комплаенс и защиту от комплаенс-рисков – рисков возникновения корпоративных расходов (убытков) из-за несоблюдения законодательства и регулятивных требований. Оказывается, с 2008 по 2015 гг. количество регулятивных нововведений, изменений в действующие стандарты возросло на 492 %. Количество регулятивных оповещений банков достигало 200 в день. В 2013 г. затраты на комплаенс шести крупнейших американских банков составили 70,2 млрд. долл., что вдвое больше, чем в 2007 г., когда этот показатель был в два раза меньше – 34,7 млрд. долл. В 2015 г. появились оценки Financial Times, согласно которым в посткризисные годы крупнейшие мировые банки ежегодно тратили на управление комплаенс-рисками дополнительно по 4 млрд долл. каждый [1]. Это чрезмерная финансовая нагрузка на бюджеты компаний и большие трудозатраты. В 2016–2017 гг. среднее значение показателя рентабельности собственного капитала (ROE) для 200 крупнейших мировых банков составляло чуть более 7 %. Для достижения двузначного значения ROE 200 глобальным банкам необходимо увеличить свои доходы на 15 % и сократить расходы на 13,7 % [2]. В этих условиях весьма кстати появились и оказались востребованными решения RegTech по управлению комплаенс-рисками. Поскольку правила регуляторов зачастую сложны для понимания и применения, соблюдение регулятивных требований представляет собой трудоемкий и затратный процесс, несмотря на внедрение новейших программных средств.

Инвесторы заинтересованы в RegTech стартапах, основными клиентами которых становятся крупные корпорации, что позволяет получать прибыль уже с момента выхода стартапа на рынок. В настоящее время в области регулятивных технологий на зарубежных рынках работают более 500 инновационных компаний. Общая сумма накопленных инвестиций в их развитие составляет более 2 млрд долл. Согласно прогнозу, рынок регтек-решений вырастет примерно до 120 млрд долл. к 2020 г. [2]. Регтек-стартапы решают разнообразные задачи, связанные с регулированием и надзором – от анализа

законодательства и составления отчетности до проверки трансакций и автоматического риск-менеджмента. Наряду с трудоемкостью, дороговизной и сложностью восприятия регулятивных требований важное значение имеет проблема регулятивного арбитража, которая еще больше усиливает потребность в соответствующих технологиях. Эффект регулятивного арбитража проявляется в существующих различиях в регулировании деятельности компаний и создает для бизнеса стимулы к уводу капиталов, например, в офшорные зоны, проведению более рисковых операций, а также участию в «теневых» и нередко криминальных схемах. После глобального финансового кризиса банки, страховые компании, другие финансовые институты были поставлены перед необходимостью принять новые жесткие стандарты регулирования, разработанные международными регуляторами и адаптированные национальными финансовыми властями к особенностям внутренних финансовых рынков. Задача состояла в том, чтобы не только принять новые регулятивные стандарты, но и найти решения по управлению рисками их соблюдения, в том числе по финансированию расходов. Так, азиатским финансовым институтам, работающим на всех мировых финансовых рынках, приходится иметь дело с более чем десятком различных режимов регулирования, каждый из которых имеет разные надзорные правила и регулятивные требования. По некоторым оценкам, издержки на персонал составляют около 80 % бюджетов банков по борьбе с отмыванием денег, поскольку многие из этих задач, связанных с контролем, мониторингом недобросовестных операций, по-прежнему выполняются вручную большими командами сотрудников. Очевидно, что сложными случаями должны по-прежнему заниматься люди, тем не менее многие из проверок с меньшим риском могут быть легко обработаны при помощи регтек-решений.

Регулятивные технологии являются технологиями для оказания помощи финансовым учреждениям в решении следующих бизнес-задач – изучении клиентов и мониторинге клиентской базы, противодействии отмыванию денег и финансированию терроризма, составлении отчетности и предоставлении необходимых сведений регуляторам. Они также помогают банкам сэкономить значительные суммы на сопутствующих расходах. Яркими примерами таких финтек-фирм являются Trunomi, ComplyAdvantage. Ряд фирм специализируется на разработке регтек-решений в области риск-менеджмента, управления активами (в том числе инвестиционным портфелем). В качестве примеров подобных компаний стоит привести Argos Risk, Fenergo, nCino, Kyriba. Продукты некоторых стартапов позволяют отслеживать изменения законодательства в режиме реального времени и корректировать стратегию взаимодействия с государственными регуляторами (например, платформа FiscalNote) [3].

Целесообразно привести примеры использования регтек-решений бизнесом, правительствами, биржами в Азиатском регионе, который ди-

намично развивается в сфере технологий. Примечательными стартапами являются: индийская компания Signzy, предлагающая онлайн-решения по заключению контрактов, основанные на использовании новейших технологий, включая биометрическую подпись и блокчейн. В 2016 г. компания стала победителем конкурса инновационных решений для платежной системы Резервного банка Индии; стартап из Сингапура Cynopsis Solutions, специализирующийся на мониторинге трансакций в целях борьбы с отмыванием денег и финансированием терроризма [4]. В качестве примера использования регулятивных технологий национальными правительствами приведем Денежно-кредитное управление Сингапура, которое провело первый форум RegTech в 2016 г. в рамках Сингапурского фестиваля Fintech. В нем приняли участие национальные финансовые регуляторы, стартапы и предприниматели с целью изучения новейших цифровых технологий. Центральный банк взял на вооружение архитектуру интерфейса прикладного программирования, упрощающую процедуру представления банками заявок и проведения трансакций. В 2016 г. Сингапурская биржа при сотрудничестве с фирмами-членами начала реализацию двух инициатив, направленных на выявление и прекращение нарушений на рынке, поощрение добросовестной торговой практики и поддержание справедливого, упорядоченного и прозрачного рыночного процесса. Одна из инициатив, называемая Панелью наблюдения за поведением членов биржи, позволяет аккумулировать данные, необходимые для идентификации недобросовестного поведения на рынке. В Китае Шанхайская фьючерсная биржа (Shanghai Futures Exchange, SHFE), один из крупнейших мировых фьючерсных рынков, представила в 2016 г. новую платформу для наблюдения за участниками рынка на базе SMARTS (флагманское решение Nasdaq) [5]. Технология предназначена для предоставления данных в режиме реального времени и обработки больших объемов рыночной информации, которые могут быть использованы биржей при проведении необходимых расследований в результате выявленных нарушений [4]. Подчеркнем, что в отличие от финансовых технологий, которые ориентированы, главным образом, на финансовую отрасль, регулятивные технологии охватывают не только финансовый бизнес, но и другие отрасли. Эти технологии можно использовать для составления отчетности регулятору в широком спектре отраслей – от транспорта и логистики до сельского хозяйства. Это особенно важно, например, для Китая, учитывая его значимую роль в мировой торговле и акцент на продовольственную безопасность, обусловленную огромной численностью населения.

В условиях динамично развивающейся сферы финансовых технологий государства осознали необходимость международного сотрудничества в этой области. В 2018 г. была создана Глобальная сеть финансовых инноваций (Global Financial Innovation Network), представляющая собой группу

финансовых регуляторов и связанных с ними организаций, осуществляющую поддержку финансовых инноваций в интересах потребителей. Ее участниками являются 38 организаций из 21 юрисдикции, которые обмениваются знаниями, опытом и обеспечивают эффективное взаимодействие инновационных фирм с финансовыми регуляторами. В отчете за первый год функционирования, выпущенном в июне 2019 г., группа окончательно утвердила основные направления своей работы: а) деятельность координационной группы, которая должна задавать общее направление, стратегию и годовую рабочую программу; б) обеспечение сотрудничества между регулирующими органами; в) проведение трансграничных тестирований инновационных продуктов и услуг; г) деятельность, охватывающая сферу регулятивных технологий, включая сотрудничество, обмен знаниями, опытом и ресурсами в этой области. В докладе также рассматриваются приоритеты на будущее. В дальнейшем координационная группа будет собираться два раза в год для обсуждения направлений и программы мероприятий по каждому из них. Она намерена формализовать свой подход к трансграничному тестированию с тем, чтобы обеспечить более быстрый и эффективный процесс внедрения инноваций. Одним из ключевых приоритетов является RegTech, а также поддержка принятия финансовыми регуляторам регулятивных решений в ответ на внедряемые на развивающихся рынках инновации [6].

Еще одним проектом международного сотрудничества в области финансовых технологий, о котором недавно объявил Банк международных расчетов, является создание Инновационного центра международного сотрудничества в области инновационных финансовых технологий для центральных банков. Работа центра будет заключаться в: а) выявлении тенденций в области технологий, затрагивающих центральные банки; б) разработке общественно полезных технологических продуктов, направленных на улучшение функционирования глобальной финансовой системы; в) выполнении функций координационного центра по вопросам инноваций для центральных банков. На первом этапе будут созданы региональные центры в городах Базель, Гонконг и Сингапур. Точные сроки реализации первого этапа не известны. На втором этапе будут организованы дополнительные центры в Северной и Южной Америке и Европе [7].

Рынок финансовых регулятивных технологий растет быстрыми темпами, что обусловлено преимуществами, которые несут в себе новые технологические решения в области регулирования и надзора. Ключевое преимущество связано с возможностью мониторинга изменений в регулятивных режимах, быстрого реагирования на них, скоростью формирования и представления отчетности регуляторам, то есть возможностью управления комплаенс-рисками финансовых институтов. Кроме этого, использование

регтек-платформ обеспечивает финансовым учреждениям доступ к новым, ранее не учитываемым в их деятельности данным. Регтек-решения не обостряют конкуренцию между участниками финансовой индустрии, а способствуют взаимовыгодной кооперации в ответ на возрастающие регулятивные риски по всему миру.

В заключение отметим, что по мере того, как начинают проявляться новые закономерности развития глобальной финансовой системы после резких перемен последних десяти лет, намечается принципиальное нарушение привычного хода дел в виде цифровизации экономики. Растущее использование финансовых технологий, вероятно, будет способствовать развитию бизнеса, откроет новые возможности для его расширения. Решающее значение в обеспечении финансовой стабильности будет иметь сложившаяся в мире система управления финансовыми рисками.

Ссылки

1. Noonan L. Banks Face Pushback Over Surging Compliance and Regulatory Costs // Financial Times. – 2015. – May 28.

2. RegTech Top 21 – A Global View of RegTech Innovation. – July 2018. – C. 5. URL: https://gomedici.com/uploads/RegTech-Top-21.pdf (дата обращения 01.10.2019)

3. Хоминич И. П., Саввина О. В. RegTech как новое направление финансового регулирования // Финансы, деньги, инвестиции. – 2017. – № 3 (63). – С. 20–23.

4. Мировой страховой рынок: современные тенденции развития и финансовые риски России : монография / кол. авторов; под ред. И. П. Хоминич. – Москва: РУСАЙНС, 2018. – 410 с.

5. Shanghai Futures Exchange Launches New Market Surveillance Platform Powered by Nasdaq's SMARTS. URL: http://ir.nasdaq.com/releasedetail.cfm?releaseid=994256 (дата обращения 01.10.2019)

6. GFIN one year on report 2019. URL: http://dfsa.ae/Documents/Fintech/GFIN-One-year-on-FINAL-20190612.pdf (дата обращения 10.10.2019)

7. BIS to set up Innovation Hub for central banks. – 30 June 2019. URL: https://www.bis.org/press/p190630a.htm (дата обращения 15.10.2019)

УДК 33.06

Т. Э. Тюрина, Е. В. Грубина

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
tated105@mail.ru
eliz.grubina2012@yandex.ru

Классификационные характеристики современных банковских рейтингов

Аннотация: рейтинги имеют важное значение для банковской системы в целом. В настоящее время, например, трудно переоценить значение рейтингов банков, входящих в систему страхования вкладов. Отражая возрастающие риски, снижающиеся рейтинги банков подают четкий сигнал регулирующим органам о необходимости принятия антикризисных мер, направленных на предотвращение системного банковского кризиса.

Ключевые слова: рейтинг, виды банковских рейтингов, рейтинговая оценка, коммерческие банки, рейтинговые агентства.

T. E. Tyurina, E. V. Grubina

P. G. Demidov Yroslavl State University

Classification characteristics modern bank ratings

Abstract: ratings are important for the banking system as a whole. Currently, for example, it is difficult to overestimate the importance of the ratings of banks included in the Deposit insurance system. Reflecting the increasing risks, the declining ratings of banks send a clear signal to regulators about the need to take anti-crisis measures aimed at preventing a systemic banking crisis.

Keywords: rating, types of Bank ratings, rating assessment, commercial banks, rating agencies.

Процедуры рейтингования играют чрезвычайно важную роль в деятельности коммерческих банков, способствуют укреплению их рыночных позиций на высококонкурентном рынке финансовых услуг. Рейтинг выступает текущей и одновременно перспективной комплексной количественной сравнительной оценкой деятельности банка. Классификация коммерческих банков по их рейтингам позволяет в условиях жесткой межбанковской конкуренции получать объективную информацию о финансовом состоянии кредитных организаций без глубокого анализа их деятельности и принимать экономически обоснованные решения о проведении операций с банками.

© Тюрина Т. Э., Грубина Е. В., 2019

В научной литературе существует множество определений «рейтинг». На наш взгляд, рейтинг – это комплексная оценка состояния экономических субъектов, выражающаяся комбинацией символов, которая дает возможность на базе определенной кластеризации отнести данный субъект к некоторому классу или категории.

Однозначно признавая положительный эффект от использования рейтингов в банковской деятельности, следует отметить, что характер этого эффекта зависит от вида, назначения и содержания рейтингов. Все рейтинги банковской деятельности в зависимости от типа рейтингуемого лица (объекта рейтинга), то есть лица, деятельность которого оценена в рейтинге, можно разделить на две основные группы]: рейтинги контрагентов коммерческого банка и рейтинги самого коммерческого банка. Все присваиваемые рейтинги можно разделить на два вида: дистанционные и индивидуальные. Дистанционный (неконтактный) рейтинг базируется на финансовых показателях, полученных путем анализа публикуемой финансовой отчетности банков. Как правило, это определение соотношений между различными показателями, на основе которых вычисляется итоговый рейтинг, который считается адекватным отражением степени надежности банка. Дистанционный рейтинг является относительным, т. к. позиция финансовой устойчивости кредитной организации в той или иной группе определяется не только значением многофакторного показателя, но и положением других банков в категории. Другими словами, если даже нет негативной динамики у конкретного банка, его позиция в категории может измениться в том случае, если у множества других банков повысятся значения основных финансовых показателей и их многофакторные показатели текущей финансовой устойчивости улучшатся по сравнению с прошлыми рейтингами. Например, журнал «Финанс» публикует дистанционные рейтинги банков. По мнению профессионального сообщества и финансовых регуляторов различных стран мира, дистанционные рейтинги неадекватно оценивают риски и поэтому не должны использоваться в целях регулирования. Если рейтинг выставляется «дистанционно», без доступа к закрытой информации, то риски могут быть оценены менее точно, что впоследствии может привести к финансовым затруднениям участков рынка, доверившихся банку с «дистанционным» рейтингом.

В основе индивидуальных рейтингов лежит многоуровневый анализ деятельности заинтересованных субъектов рынка. Индивидуальная экспертная оценка дается специалистами на основе их опыта и квалификации по всей имеющейся информации и на основе анализа количественной и качественной информации. В ходе процедуры присвоения индивидуального кредитного рейтинга агентство изучает структуру собственности, основных клиентов, специализацию, финансовые соотношения [7]. Естественно, что использование индивидуального экспертного подхода к построению рейтингов позволя-

ет при определенных условиях выявить все нюансы и учесть неколичественную информацию, что в конечном итоге позволит дать адекватную оценку сложившейся ситуации. Присвоение индивидуального рейтинга требует более полной информации, компетентности и согласованности экспертов, хорошей организации работы группы экспертов, адекватных оценочных систем и технологии проведения экспертиз и методов обработки информации.

Предоставляя кредиты и вступая в другие финансовые отношения со своими контрагентами в лице разнообразных бизнес-структур – заемщиков, эмитентов, инвестиционных фондов, других коммерческих банков и т. д., кредитные организации выступают пользователями внешних рейтингов. Рейтинги контрагентов – это мера степени невыполнения ими своих обязательств перед банками. По существу, они основаны на определении класса, к которому относится данный хозяйствующий субъект по уровню своей кредитоспособности, вероятности дефолта и связанных с этим потерь в стоимости активов. При этом сами банки могут выступать объектом внешнего рейтингования с присвоением им кредитных и прочих рейтингов. С точки зрения Е. Э. Харитоновой [16], формируемая при этом система структурированных и неструктурированных данных о банкротствах, структуре управления и результатах хозяйственной деятельности отдельных значимых для экономики компаний, являющихся контрагентами коммерческих банков, играет важную роль в функционировании кредитно-банковской системы государства, позволяет центральным банкам повышать эффективность управления рисками и формировать рейтинги нефинансовых субъектов экономики.

Кроме того, банки могут разрабатывать и присваивать собственные внутренние рейтинги. Так, в соответствии с документом Базельского комитета по банковскому надзору «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы» (Базель 2) банки могут составлять рейтинги своих контрагентов, распределенных по классам кредитных требований с различными характеристиками рисков (корпоративных заемщиков, суверенных заемщиков, финансовых институтов и пр.), и рассчитывать на этой основе кредитные риски различных активов по классам кредитных требований. Банк может выступать источником внутренних рейтингов по различным аспектам своей операционной деятельности. Примером наиболее распространенного варианта таких внутренних рейтингов выступает рейтинг предоставляемых банком ссуд, в совокупности с данными о прогнозе денежных потоков по кредиту и с учетом особенностей делового цикла заемщика позволяющий вынести профессиональное суждение о величине резервов на возможные потери по ссудам. Широкое распространение в банковской практике получил процесс разработки и внедрения банками собственных методик проведения рейтинг-контроля, основанного на присвоении заемщику рейтинга как некой интегральной оценки всех

характеристик, отражающих различные аспекты его кредитоспособности с использованием не только количественных, но и качественных данных.

Внешние рейтинги коммерческих банков и их контрагентов присваивают лица, которые, исходя из конъюнктуры, сложившейся в сфере оказания услуг по осуществлению рейтинговых действий, можно разделить на две основные группы:

– рейтинговые агентства;

– лица, для которых деятельность, связанная с разработкой и присвоением рейтингов, не является основной и не подчиняется нормам национального законодательства о рейтинговых агентствах. Их деятельность как субъектов рейтинга не подлежит регулированию со стороны органов управления банковской системой, сведения об этих лицах не вносятся в обязательном порядке в реестр рейтинговых агентств. К числу таких лиц относятся: различные информационные агентства; независимые, не обладающие признаками агентств первой группы рейтинговые агентства; общественные организации; периодические интернет-издания, интернет-порталы и пр. [13].

В банковской практике широко распространенными, но при этом недостаточно изученными и однозначно недооцениваемыми выступают внешние рейтинги второго типа, присваиваемые коммерческим банкам независимыми аналитиками различных информационных агентств, общественных организаций, периодических интернет-изданий. Примером могут служить рейтинговые агентства «РИА-рейтинг», «Кредит-рейтинг», «РБК.Рейтинг», интернет-порталы bs-life.ru, БАНКСПБ.ru и др.

Основная особенность некредитных рейтингов заключается в том, что деятельность присваивающих их лиц не подлежит регулированию и надзору со стороны органов управления банковской системой. Они не подчиняются нормам национального законодательства, определяющего правовые основы деятельности рейтинговых агентств. В их составе однозначно преобладают рейтинги, присвоенные на основе анализа исключительно общедоступной информации без заключения договора между субъектом и объектом рейтингования (дистанционные кредитные рейтинги). Хотя представлены также рейтинги, присвоение которых производится на основе информации, полученной от объекта рейтингования по договору о присвоении рейтинга (контактные кредитные рейтинги). Кроме того, рейтинги данного типа, в отличие от кредитных, отражают самые разнообразные аспекты деятельности рейтингуемых лиц и их рыночные позиции.

Итак, внешние рейтинги, присваиваемые банкам и их контрагентам, можно разделить на два типа:

– кредитные рейтинги;

– отличные от кредитных рейтинги, отражающие иные не связанные с исполнением финансовых обязательств аспекты деятельности объектов рейтинга.

Сравнительная характеристика различных типов рейтингов представлена в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика различных типов рейтингов, сопровождающих банковскую деятельность

№	Признак	Типы рейтингов	
		Кредитные рейтинги	Отличные от кредитных рейтинги, отражающие различные аспекты деятельности объектов рейтинга
1.	Субъект рейтинга (лицо, присваивающее рейтинг)	Юридическое лицо, созданное в организационно-правовой форме хозяйственного общества в соответствии с законодательством РФ, основным видом деятельности которого является рейтинговая деятельность (кредитное рейтинговое агентство)	Юридическое лицо, созданное в любой организационно-правовой форме в соответствии с законодательством РФ
2.	Рейтингуемое лицо	Юридическое лицо или публично-правовое образование, способность исполнять принятые на себя финансовые обязательства которых (кредитоспособность, финансовая надежность, финансовая устойчивость) прямо или косвенно оценена в кредитном рейтинге	Различные хозяйствующие субъекты, в том числе коммерческие банки
3.	Объект рейтинга	Финансовые обязательства и финансовые инструменты рейтингуемого лица	Различные аспекты деятельности рейтингуемого лица
4.	Предмет рейтинга	Оценка кредитоспособности объектов рейтинга, их финансовых обязательств и финансовых инструментов	Оценка рыночных позиций объектов рейтинга, производимых ими продуктов и услуг
5.	Нормативное регулирование деятельности субъекта рейтинга	Деятельность субъекта рейтинга (кредитного рейтингового агентства) осуществляется в соответствии с Федеральным законом № 222-ФЗ [1], иными федеральными законами, а также принимаемыми в соответствии с ними нормативными актами, определяющими правовые основы деятельности рейтинговых агентств	Деятельность субъекта рейтинга не регулируется нормами Федерального закона № 222-ФЗ [1]

Окончание табл. 1

№	Признак	Типы рейтингов	
		Кредитные рейтинги	Отличные от кредитных рейтинги, отражающие различные аспекты деятельности объектов рейтинга
6.	Внесение сведений о субъекте рейтинга в реестр аккредитованных рейтинговых агентств; аккредитация деятельности	Обязательное внесение сведений о субъекте рейтинга (кредитном рейтинговом агентстве) в реестр кредитных рейтинговых агентств, который ведется Банком России, в порядке, предусмотренном Федеральным законом № 222-ФЗ [1]. Возможна добровольная аккредитация с внесением сведений в реестр аккредитованных рейтинговых агентств, который ведется Министерством финансов РФ	Отсутствие обязательного внесения сведений о субъекте рейтинга в реестр рейтинговых агентств; отсутствие требований к аккредитации рейтингового агентства
7.	Использование рейтингов в регулятивных целях	Рейтинги используются в регулятивных целях органами банковского надзора, органами государственной власти РФ, органами государственной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления	Рейтинги не используются в регулятивных целях

Российская практика присвоения некредитных рейтингов коммерческим банкам показывает, что в зависимости от объекта рейтинга их можно разделить на три типа.

Первый тип: рейтинги, характеризующие ресурсный потенциал, рыночные и конкурентные позиции, эффективность деятельности коммерческих банков.

Второй тип: рейтинги, определяющие результативность деятельности банков по какому-либо одному показателю (например объему активов, объему собственного капитала, уровню рентабельности, объему прибыли, объему кредитного портфеля, объему вкладов физических (юридических) лиц, размеру филиальной сети и т. д.).

Третий тип: рейтинг продуктов (услуг), предлагаемых коммерческими банками.

Несмотря на значимость в современных кризисных условиях кредитных рейтингов, именно некредитные рейтинги позволяют оценить конкурентные позиции, уровень инновационности продуктов и услуг принимающего участие в рейтинге банка в сравнении с другими банками. Отсюда вытекает необходимость развития некредитных рейтингов коммерческих банков и их продуктов, формируемых на основе оценки совокупности качественных и количественных параметров, отражающих как результативность деятельности банков (для рейтингов коммерческих банков), так и условия предоставления банковских продуктов и услуг (для рейтингования банковских продуктов и услуг).

Ссылки

1. Федеральный закон от 13.07.2015 № 222-ФЗ «О деятельности кредитных рейтинговых агентств в Российской Федерации, о внесении изменения в статью 76.1 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации»

2. Письмо Банка России от 29.12.2012 № 192-Т «О Методических рекомендациях по реализации подхода к расчету кредитного риска на основе внутренних рейтингов банков»

3. Байрам У. Р. Система оценки эффективности кредитной деятельности регионального подразделения банка на основе интегрального рейтинга / У. Р. Байрам // Символ науки. – 2015. – Т. 1. – № 4. – С. 66–70.

4. Бамбаева Н. Я., Атабекян Р. А. К вопросу построения рейтинга коммерческого банка // Научный вестник Московского государственного технического университета гражданской авиации. – 2011. – № 167. – С. 181–185.

5. Батищева Е. А., Петренко Н. Г. Рейтинг самых популярных банков России в Интернет // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2014. – № 1. – С. 61–64.

6. Бровкина Н. Е. Закономерности и перспективы развития кредитного рынка в России : монография. 2-е издание, стереотипное. / Н. Е. Бровкина «КНОРУС», 2013. СПС КонсультантПлюс.

7. Есина М. Г. Формирование рейтинга банков агентствами: проблемы и пути совершенствования [Электронный ресурс] // Проблемы и перспективы современной науки. − Ставрополь : Центр научного знания «Логос», 2016. − № 10. − С. 123–126. Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_25669073_82074105.pdf (eLIBRARY.RU Научная исследовательская библиотека).

8. Исмагилова Л. А., Идрисова З. Н., Саттарова А. Р. Концептуально-методические подходы к оценке внутреннего рейтинга коммерческого банка // Вестник ВЭГУ. – 2011. – № 1. – С. 31–39.

9. Колесникова В. С., Силкина Г. Ю. Использование внутренних кредитных рейтингов в управлении кредитными рисками коммерческого банка // Материалы научно-практической конференции с международным участием. – СПб.: Инженерно-экономический институт СПбГПУ, 2014. – С. 235–238.

10. Колесов П. Ф. Конкурентоспособность и конкурентные преимущества российских банков на современном этапе развития // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2012. – № 5. Режим доступа: http://ekonomika.snauka.ru/2012/05/909

11. Кощегулова И. Р., Саттарова А. Р. Модели внутреннего инвестиционного рейтинга коммерческого банка // Экономика и управление. – 2011. – № 2. – С. 62–66.

12. Литвинова А. В., Парфенова М. В., Литвинов Е. О. Инновационные модели рейтинга коммерческих банков и их продуктов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. − 2016. − № 4 (337). − С. 103–117.

13. Литвинова А. В., Храмова Н. А. Виды и значение рейтингов в деятельности коммерческих банков // Финансы и кредит. − 2016. − № 16. − С. 2–18.

14. Поморина М. А., Синева И. С., Шевченко Е. С. Использование рейтинговых моделей в системе оценки кредитного риска // Банковское кредитование. – 2013. – № 5. – С. 32–38.

15. Суворов А. В. Сравнительный анализ показателей и рейтинги коммерческих банков // Финансы и кредит. – 2000. – № 10. – С. 32–35.

16. Харитонова Е. Э. Рейтинги предприятий, присваиваемые банком Франции // Деньги и кредит. – 2015. – № 3. – С. 64–68.

УДК 33.06

Т. Э. Тюрина, А. В. Сметанина
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
tated105@mail.ru
smetanina.al.97@mail.ru

Влияние деятельности иностранных банков в формировании инвестиционных ресурсов национальной экономики

Аннотация: Россия входит в число стран, финансовая индустрия которых развивается в рамках банкоцентричной модели. В суммарных активах финансового сектора удельный вес банков превышает 80 %. В российской банковской системе с одной стороны, в структуре собственности преобладают резиденты, а с другой – открыт доступ для иностранного капитала. В настоящее время на территории России действуют 80 кредитных организаций с мажоритарным участием (свыше 50 %) нерезидентов, на долю которых приходится более 12 % активов банковского сектора. Оценка роли банков с иностранными инвестициями в национальной экономике приводится в статье.

Ключевые слова: банковская система, иностранные банки, иностранные инвестиции, банковский сектор, национальная экономика, банки-нерезиденты.

© Тюрина Т. Э., Сметанина А. В., 2019

T. E. Tyurina, A. V. Smetanina
P. G. Demidov Yaroslavl State University

The influence of foreign banks in the formation of investment resources of the national economy

Abstract: Russia is one of the countries whose financial industry is developing in the framework of the Bank-centric model. The share of banks in the total assets of the financial sector exceeds 80 %. In the Russian banking system, on the one hand, the ownership structure is dominated by residents, and on the other – access to foreign capital is open. Currently, there are 80 credit institutions with majority participation (over 50 %) of non-residents in Russia, which account for more than 12 % of the assets of the banking sector. Assessment of the role of banks with foreign investments in the national economy is given in the article.

Keywords: banking system, foreign banks, foreign investments, banking sector, national economy, banks non-residents.

Международные операции иностранных банков составляют исключительную сферу деятельности во всех международных финансовых центрах. И если в 70-80-х гг. XX века деятельность иностранных банков на территории государств, имеющих ныне развитые международные финансовые центры, ограничивалась в основном финансированием внешнеторговых операций своих национальных клиентов, то сегодня ситуация совершенно иная. Это объясняется следующими причинами:

1. Рост внешней торговли, произошедший вслед за общемировым ослаблением протекционизма. Он привёл к расширению традиционной ниши иностранных банков и увеличению объёма валютообменных операций, на которых эти банки специализировались;

2. Формирование рынка евродолларов;

3. Рост прямых иностранных инвестиций в США из Европы и Японии и, наоборот, при этом компании желали, чтобы на зарубежных рынках они сопровождались «своими» банками.

В итоге, доминирующей в современной глобальной экономике становится рыночная (или фондовая) модель финансирования бизнеса, при которой привлечение денег осуществляется посредством эмиссии ценных бумаг.

Также действуют и другие модели, которые вынуждены трансформироваться или адаптироваться, чтобы доказать свою жизнеспособность. К ним можно отнести:

• банковская (доминирует в большинстве европейских государств и в Японии);

• контрактная, не использующая процент.

Россия входит в число стран, финансовая индустрия которых развивается в рамках банкоцентричной модели. В суммарных активах финансового сектора удельный вес банков превышает 80 %, что определяет их весомую роль в формировании и распределении денежных потоков в экономике. Одним из основных источников, генерирующим эти потоки, служит кредитование, на долю которого, включая межбанковское кредитование, приходится 69,2 % суммарных активов банковской системы страны.

В российской банковской системе с одной стороны, в структуре собственности преобладают резиденты, а с другой – открыт доступ для иностранного капитала. В настоящее время на территории нашей страны действует 80 кредитных организаций с мажоритарным участием (свыше 50 %) нерезидентов. На их долю приходится более 12 % активов банковского сектора. Три из них входят в число системно значимых кредитных организаций.

Стратегия развития иностранных банков базируется на определённом типе кредитной системы и модели финансирования бизнеса, исторически сформировавшихся в границах конкретного государства и опробованная практикой ведения бизнеса в этой стране.

Внедрение иностранных банков в национальную банковскую систему влечёт за собой как трансформацию самой банковской системы, так и трансформацию модели финансирования бизнеса и, в конечном итоге, изменяет и саму национальную кредитную систему.

Подобные изменения происходят эволюционно, методом реформ и под влиянием кризисов. Опасность изменений заключается в том, что нельзя однозначно точно определить к каким последствиям приведёт то или иное решение, направленное на преодоление кризисного явления в банковской сфере. Разрешится ли оно эволюционным движением вверх, или же это – движение вниз, к разрушению национальной банковской системы

Приоритетным направлением экономической политики России является модернизация экономики в направлении независимого устойчивого инновационного развития. Модернизация экономики требует масштабных капиталовложений, которые, в свою очередь, должны обеспечиваться соответствующими источниками финансирования.

Поиск доступных способов формирования капитала из внешних источников требует изучения вопроса взаимодействия и влияния иностранных банков, действующих на территории Российской Федерации, на национальную банковскую систему.

В таблице 1 представлена динамика численности кредитных организаций в Российской Федерации в 2015–2018 гг.

Таблица 1

Динамика численности кредитных организаций в Российской Федерации в 2015-2018 гг.*

Показатель	*На 01.01.2015 г.*	*На 01.01.2016 г.*	*Темп прироста в 2015 г.*	*На 01.01.2017 г.*	*Темп прироста в 2016 г.*	*На 01.01.2018 г.*	*Темп прироста в 2017 г.*	*На 01.01.2019 г.*	*Темп прироста в 2018 г.*	*Темп прироста за 2015–2018 гг.*
Зарегистрировано кредитных организаций Банком России и другими органами	1 049	1 021	-2,67	975	-4,51	923	-5,33	881	-4,55	-16,02
Количество действующих кредитных организаций с участием нерезидентов	225	199	-11,56	174	-12,56	160	-8,05	141	-11,88	-37,33

* Составлено автором на основе данных с сайта Центрального банка Российской Федерации.

Согласно информации представленной Банком России, на протяжении последних лет наблюдается процесс сокращения числа действующих кредитных организаций. Сокращение общего числа кредитных организаций – это общемировая тенденция, которая усиливается в периоды спадов деловой активности и финансовых кризисов. И Россия здесь не является исключением. За период с 2015 г. по 2018 г. число кредитных организаций сократилось на 168 организаций (примерно на 16 %).

По состоянию на 1 января 2019 года зарегистрирована и имеет лицензию на осуществление банковских операций 141 кредитная организация с участием нерезидентов. Их количество в рассматриваемом периоде также сократилось – с 225 организаций на 01.01.2015 до 141 организации на 01.01.2019 или на 37,3 %. Далее рассмотрим показатели, характеризующие участие нерезидентов в совокупном уставном капитале действующих кредитных организаций.

Таблица 2

Показатели, характеризующие участие нерезидентов в совокупном уставном капитале действующих кредитных организаций в 2016–2019 гг.

Показатель	*На 01.01.2016 г.*	*На 01.01.2017 г.*	*Абсолютное изменение в 2016 г.*	*На 01.01.2018 г.*	*Абсолютное изменение в 2017 г.*	*На 01.01.2019 г.*	*Абсолютное изменение в 2018 г.*
Количество действующих кредитных организаций с участием нерезидентов (всего)	199	174	-25	160	-14	141	-19
Инвестиции нерезидентов в уставные капиталы действующих кредитных организаций (млн руб.)	408 508,6	407 255,2	-1 253,4	403 371,0	-3 884,2	391 722,3	-11 648,7
Совокупный уставный капитал действующих кредитных организаций (млн руб.)	2 417 288	2 458 486	41 198	2 670 170	211 684	2 697 728	27 558
Цепные темпы роста суммы иностранных инвестиций в уставные капиталы действующих кредитных организаций (%)	-	-0,31	-	-0,95	-	-2,89	-
Цепные темпы роста совокупного уставного капитала всей банковской системы (%)	-	1,70	-	8,61	-	1,03	-
Доля нерезидентов в совокупном уставном капитале банковской системы (%)	16,9	16,57	-0,33	15,11	-1,46	14,52	-0,59
Доля нерезидентов в совокупном уставном капитале без учета участия нерезидентов, находящихся под контролем резидентов Российской Федерации (%)	14,27	14,29	0,02	13,44	-0,85	13,55	0,11
Размер участия иностранного капитала в совокупном уставном капитале действующих кредитных организаций, рассчитанный в соответствии со ст.18 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» (%)	13,44	13,51	0,07	12,94	-0,57	12,41	-0,53

Инвестиции нерезидентов в совокупный уставный капитал действующих кредитных организаций по данным на 1 января 2019 года составили 391 722,3 млн руб. (на 1 января 2018 года – 403 371 млн руб.). Уменьшение инвестиций нерезидентов на 11 648,7 млн руб. (2,9 %) произошло в результате действия ряда разнонаправленных факторов, представленных на рис. 1.

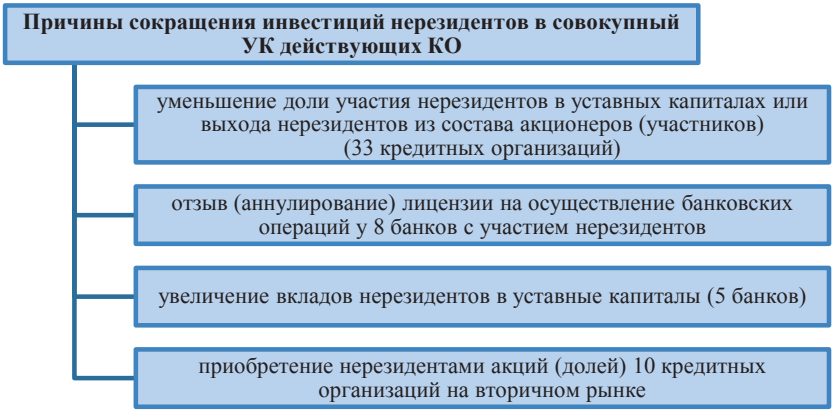


Рис. 1. Причины сокращения инвестиций нерезидентов в совокупный уставный капитал действующих кредитных организаций в 2018 г.

Совокупный уставный капитал действующих кредитных организаций за 2018 год увеличился на 27 558 млн. руб. (1 %) и по данным на 1 января 2019 г. составил 2 697,7 млрд. руб. (на 1 января 2018 г. – 2 670,2 млрд. руб.). Размер участия нерезидентов в совокупном уставном капитале действующих кредитных организаций в течение 2018 г. снизился на 0,59 п.п. и по данным на 1 января 2019 г. составил 14,52 % (на 1 января 2018 г. – 15,11 %).

В 12 кредитных организациях участники-нерезиденты, совокупная доля которых в уставных капиталах составляет более 50 %, находятся под контролем резидентов Российской Федерации. Участие нерезидентов в уставных капиталах указанной категории кредитных организаций в течение 2018 г. уменьшилось на 18 233 млн. руб. и по данным на 1 января 2019 г. составило 26 281,1 млн руб. (на 1 января 2018 г. — 44 514,1 млн руб.).

Инвестиции нерезидентов в совокупный уставный капитал действующих кредитных организаций без учета участия нерезидентов, находящихся под контролем резидентов Российской Федерации, по данным на 1 января 2019 г. увеличились на 6584,7 млн руб. и составили 365 441,2 млн руб. (на 1 января 2018 г. – 358 856,5 млн руб.).

Размер участия нерезидентов в совокупном уставном капитале действующих кредитных организаций без учета участия нерезидентов, на-

ходящихся под контролем резидентов Российской Федерации, в течение 2018 года увеличился на 0,11 п.п. и по данным на 1 января 2019 г. составил 13,55 % (на 01.01.2018 г. – 13,44 %).

Рассчитанный Банком России в порядке, определенном ст.18 Федерального закона от 02.12.1990 № 395-1, размер участия иностранного капитала в совокупном уставном капитале действующих кредитных организаций по данным на 01.01.2019 г. составил 12,41 % (на 01.01.2018 года – 12,94 %).

В 61 кредитной организации (56 банков и 5 небанковских кредитных организаций) уставный капитал на 100 % сформирован за счет средств нерезидентов. Количество таких кредитных организаций за 2018 год уменьшилось на 4. Размер участия нерезидентов в уставных капиталах кредитных организаций этой группы за 2018 год увеличился на 15 193,7 млн руб. и по данным на 01.01.2019 г. составил 267 046 млн руб. (на 01.01.2018 г. – 251 852,3 млн руб.). В 4 банках этой группы участники-нерезиденты находятся под контролем резидентов Российской Федерации.

В 165 кредитных организациях (15 банков и 1 небанковская кредитная организация) доля с участием нерезидентов в уставном капитале составляет более чем 50 %, но менее 100 %. Количество таких кредитных организаций за 2018 год уменьшилось на 3. Размер участия нерезидентов в уставных капиталах кредитных организаций этой группы за 2018 год уменьшился на 21 854,2 млн руб. и по данным на 01.01.2019 г. составил 41 707,8 млн руб. (на 01.01.2018 г. – 63 562 млн. руб.). В 8 банках этой группы участники-нерезиденты находятся под контролем резидентов Российской Федерации.

Россия входит в число стран, где в силу особенностей экономического и социально-политического развития преобладают кредитные организации с государственным участием. Их доля на начало 2019 г. достигла почти 60 % активов банковского сектора, а с учетом кредитных организаций, проходящих процедуру финансового оздоровления, превысила 70 %.

Расширение масштабов участия государства в капитале российских банков обозначилось с началом глобального финансового кризиса 2008–2009 гг. Эта тенденция сохраняется и в текущем десятилетии. Дочерние структуры иностранных банков в России в январе – сентябре 2019 года в среднем показали нулевой рост активов, а также худшее увеличение клиентских средств и темпы кредитования. Такие результаты, по мнению начальника аналитического управления банка БКФ Максима Осадчего, связаны, в частности, с полным уходом с российского рынка крупнейшего датского Danske Bank и сворачиванием деятельности скандинавского Nordea Bank. Россия остается опасной территорией для иностранных банков из-за санкций и повышенных рисков участия в сомнительных, с точки зрения антиотмывочного законодательства, сделок.

Таким образом, российская банковская система имеет одновременно и национальный, и открытый для иностранного капитала характер.

По нашему мнению, чистое привлечение средств из-за рубежа является важным источником фондирования операций банков под контролем нерезидентов на российском рынке. С одной стороны, это консервирует традиционный для экономики России дефицит банковских ресурсов, а, с другой, – усиливает конкурентное давление на российские банки. Но при определенных условиях высокий уровень присутствия иностранного капитала в банковской системе может стать фактором ее дестабилизации, усилить уязвимость к внешним шокам, обеспечить каналы вывода капиталов за рубеж при ухудшении конъюнктуры с учетом высоких рисков инвестирования на развивающихся рынках.

Таким образом, изучение роли иностранных банков в формировании инвестиционных ресурсов национальной экономики приобретает высокую научную и практическую значимость. Поэтому объективно необходим теоретический анализ, комплексно увязывающий теорию банковского регулирования с практикой банковской деятельности, а также поиск и разработка механизмов эффективных решений по обеспечению нормального функционирования и развития банковского сектора.

Выполняя свои функции и предназначение, кредитная система играет важную роль в ускорении процесса воспроизводства и потребления, преодоления асимметрии информации между кредитором и заёмщиком, реализуя её по основным направлениям, которые объединяют её с финансовой системой наличием денежной системы и разъединяют делением средств и источников их формирования на собственные, привлечённые, заёмные.

УДК 33.06

Т. Э. Тюрина, А. А. Смирнова
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
tated105@mail.ru
smirnova.anna.89@yandex.ru

Проблемные вопросы установления кадастровой стоимости недвижимого имущества физических лиц

Аннотация: статья имеет своей целью отразить последние нововведения и изменения законодательства в области имущественного налогообложения, выявление новых спорных и проблемных ситуаций, которые появились у налогоплательщиков налога на имущество физических лиц на практике с 2015 года с введением кадастровой стоимости оценки недвижимости.

Ключевые слова: имущество физических лиц, налог, недвижимое имущество, кадастровая стоимость, инвентаризационная стоимость, государственная кадастровая оценка, оспаривание результатов оценки.

© Тюрина Т. Э., Смирнова А. А., 2019

T. E. Tyurina, A. A. Smirnova
P. G. Demidov Yaroslavl State University

Problematic issues of establishing the cadastral value of real estate of individuals

Abstract: the article aims to reflect the latest innovations and changes in legislation in the field of property taxation, identification of new controversial and problematic situations that have appeared in taxpayers of property tax of individuals in practice since 2015 with the introduction of the cadastral value of real estate valuation.

Keywords: property of individuals, tax, real estate, cadastral value, inventory value, state cadastral valuation, challenging the results of the assessment.

Налог на имущество физических лиц входит в систему имущественных налогов, взимаемых вне зависимости от факта использования самого налогооблагаемого имущества. Налог на имущество физических лиц является местным налогом, доходы от налога поступают в бюджеты муниципальных образований Российской Федерации. При установлении налога учитывается фактическая способность налогоплательщика к его уплате, так как уровень фактической способности налогоплательщика к уплате налога находится, как правило, в прямой зависимости от стоимости принадлежащего ему имущества.

В литературе разделяют понятие «недвижимое имущество» и «недвижимая собственность». Недвижимость или недвижимое имущество рассматривается как участок территории с принадлежащими ему природными ресурсами, а также зданиями и сооружениями. А недвижимую собственность – это юридическое понятие, которое означает совокупность прав владения, пользования, распоряжения, присвоения дохода от владения и от использования недвижимого имущества. Основное изменение правового регулирования налогообложения недвижимости физических лиц заключается в переходе от инвентаризационной к кадастровой оценке стоимости имущества. Начиная с 1 января 2020 года налог на имущество физических лиц, исходя из инвентаризационной стоимости, в России исчисляться не может. Кадастровая стоимость имущества представляет собой рыночную стоимость, определенную методами массовой оценки. Инвентаризационная стоимость фундаментально отличается от рыночной, методология ее расчета формировалась еще в СССР, в основе расчетов – цены на строительные материалы 1960–1970-х гг. [1].

С 2015 года 28 субъектов РФ перешли на определение налоговой базы исходя из кадастровой стоимости объектов недвижимости, в том числе Ярославская область. Основные преимущества проведения кадастровой оценки недвижимости по сравнению с инвентаризационной заключаются в следующем: работы проводятся исполнителями – профессиональными оценщиками, возможность выбора подхода к оценке в зависимости от имеющейся информации

об объекте недвижимости, открытость данных проведенной оценки, возможность оспаривания результатов определения стоимости объектов, экономическая обоснованность исчисления налога на имущество физических лиц. В то же время к недостаткам кадастровой оценки прежде всего относят низкое качество результатов массовой оценки, недобросовестность некоторых оценщиков, возможность необоснованного занижения или завышения кадастровой стоимости. С целью снижения налоговой нагрузки на жилую недвижимость и социальной защиты отдельных категорий налогоплательщиков в НК РФ предусмотрены налоговые вычеты, налоговые льготы и понижающие коэффициенты, применяемые при исчислении налога на имущество физических лиц исходя из кадастровой стоимости. Налоговый вычет, применяемый к объектам жилой недвижимости, не является налоговой льготой, предоставление вычета не зависит от налогоплательщика, а только от вида объекта налогообложения (жилой или нежилой) и его индивидуальной характеристики (кадастровой стоимости).

В пункте 1 статьи 403 НК РФ установлено общее правило определения налоговой базы по налогу на имущество физических лиц, согласно которому налоговая база определяется в отношении каждого объекта налогообложения как его кадастровая стоимость, указанная в Едином государственном реестре недвижимости по состоянию на 1 января года, являющегося налоговым периодом. Сами же результаты определения кадастровой стоимости утверждаются актом субъекта РФ.

Кадастровая стоимость недвижимости определяется по итогам государственной кадастровой оценки, которая до 01.01.2020 может проводиться либо в соответствии с законодательством РФ о государственной кадастровой оценке, – в лице государственного бюджетного учреждения, либо в соответствии с законодательством РФ об оценочной деятельности, – в лице частного оценщика (ч. 1 ст. 3, ч. 1, 2 ст. 24 Закона № 237-ФЗ; ч. 3 ст. 3 Закона от 29.07.1998 № 135-ФЗ). Процедура определения кадастровой стоимости в соответствии с законодательством РФ об оценочной деятельности в целом похожа на процедуру определения кадастровой стоимости в соответствии с законодательством РФ о государственной кадастровой оценке. Главное ее отличие заключается в том, что определение кадастровой стоимости производится оценщиками, отобранными по результатам конкурса, с которыми заключается договор на проведение оценки (ст. ст. 24.12, 24.13, 24.14, 24.15, 24.17 Закона № 135-ФЗ). С 01.01.2020 установление кадастровой стоимости в соответствии с законодательством об оценочной деятельности в общем порядке приостановлено (ст. 18 Закона № 360-ФЗ). Совершенно очевидно, что проведение кадастровой оценки государственными бюджетными учреждениями РФ имея монопольный характер, будет направлено на пополнение бюджета.

Государственная кадастровая оценка может проводиться не чаще раза в три года (в гг. Москве, Санкт-Петербурге или Севастополе – не чаще раза

в два года) и не реже раза в пять лет, за исключением проведения внеочередной государственной кадастровой оценки (ч. 1 ст. 11 Закона № 237-ФЗ; ч. 1 ст. 24.12 Закона № 135-ФЗ). Результаты включения объекта недвижимого имущества в Перечень объектов недвижимого имущества, в отношении которых налоговая база определяется как их кадастровая стоимость, могут быть оспорены. Физические лица вправе обжаловать результаты кадастровой оценки в региональную комиссию по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости при Росреестре (в случае ее создания в субъекте РФ) или в суд. Для обращения в суд предварительное обращение в комиссию не является обязательным (ч. 3 ст. 24.18 Закона от 29.07.1998 № 135-ФЗ; ч. 1 ст. 22 Закона от 03.07.2016 № 237-ФЗ).

Порядок оспаривания результатов кадастровой стоимости объекта недвижимости в судебном порядке регулируется главой 25 Кодекса административного судопроизводства Российской Федерации. Основанием для судебного пересмотра результатов определения кадастровой стоимости является:

– недостоверность сведений об объекте недвижимости, использованных при определении его кадастровой стоимости;

– установление в отношении объекта недвижимости его рыночной стоимости.

Обычно основанием для обращения в суд является несоответствие кадастровой стоимости квартиры ее рыночной стоимости, когда первая величина превышает вторую. Заявление об оспаривании кадастровой стоимости объекта недвижимости может быть подано в комиссию в период с даты внесения в Единый государственный реестр недвижимости результатов определения кадастровой стоимости по дату внесения в Единый государственный реестр недвижимости результатов определения кадастровой стоимости, полученных при проведении очередной государственной кадастровой оценки, то есть до даты определения новой кадастровой стоимости (ч. 10 ст. 24.18 Закона № 135-ФЗ; ч. 1 ст. 11, ч. 4 ст. 22 Закона № 237-ФЗ). В случае оспаривания результатов определения кадастровой стоимости в судебном порядке в суде общей юрисдикции на уровне субъекта РФ можно, например, заявить следующие требования: об установлении в отношении объекта недвижимости его рыночной стоимости или об изменении кадастровой стоимости в связи с выявлением недостоверных сведений об объекте оценки, использованных при определении его кадастровой стоимости, в том числе об исправлении технической и (или) реестровой ошибки. При этом суд не будет рассматривать решение комиссии, даже если таковое имеется (ч. 30 ст. 24.18 Закона № 135-ФЗ; ч. 23 ст. 22 Закона № 237-ФЗ; п. 26 Постановления Пленума Верховного Суда РФ № 28; ч. 1, 3 ст. 61 Закона от 13.07.2015 № 218-ФЗ).

Если кадастровая стоимость изменена по решению комиссии или суда, принятому после 01.01.2019 (в том числе по заявлениям или искам, подан-

ным до 01.01.2019), то сведения о новой кадастровой стоимости применяются для целей исчисления налога на имущество физических лиц с даты, с которой для налогообложения применялась прежняя стоимость, являвшаяся предметом оспаривания. Это нововведение отражает интересы налогоплательщика, так как до 01.01.2019 сведения о новой стоимости применялись для целей налогообложения с 1 января календарного года, в котором было подано заявление о пересмотре кадастровой стоимости, но не ранее даты внесения в ЕГРН кадастровой стоимости, которая являлась предметом оспаривания (п. 1.1 ст. 391, п. 2 ст. 403 НК РФ; ч. 6 ст. 3 Закона от 03.08.2018 № 334-ФЗ; письмо ФНС России от 27.11.2018 № БС-4-21/22899@).

Еще одно противоречие в нормативных актах было устранено в течение 2019 года. До последнего времени было не ясно, с какой даты результаты определения кадастровой стоимости подлежат применению для целей исчисления налога на имущество физических лиц: даты составления акта об утверждении результатов определения кадастровой стоимости, даты фактического внесения данных в ЕГРН или даты начала применения кадастровой стоимости (дата вступления акта в силу). Верховный Суд РФ указал, что для целей налогообложения имеет значение не дата внесения сведений о кадастровой стоимости в ЕГРН, как ошибочно можно было полагать на основании некоторых разъяснений Минфина, а дата начала ее применения, совпадающая с началом налогового периода, определяемого с учетом правил, изложенных в ст. 5 НК РФ и п. 4 ст. 15 Федерального закона № 237-ФЗ.

Практика применения оценки кадастровой стоимости недвижимого имущества свидетельствует о не полной отработанности нормативно-законодательной базы в этой области: 26 проектов нормативно-правовых актов и 37 законопроектов было предложено с момента перехода определения налоговой базы исходя из инвентаризационной стоимости к кадастровой. Невозможность налогообложения по инвентаризационной стоимости объектов недвижимости объяснялась отсутствием одного из обязательных элементов налогообложения – налоговой базы (п. 1 ст. 17 НК РФ).

Налогообложение имущества физических лиц по инвентаризационной стоимости может осуществляться только до 2020 года. С 1 января 2020 года на всей территории Российской Федерации налогообложение имущества физических лиц должно осуществляться исключительно по кадастровой стоимости.

Ссылки

1. Налоги и сборы: законодательные новеллы / под ред. А. А. Ялбулганова / Редакция «Российской газеты». – 2015. – Вып. 15.

Секция «Новые явления в мировой экономике в условиях цифровой трансформации»

УДК 001.4

Т. С. Блинова

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова, blinova_ts@ mail.ru

Цифровая трансформация капиталистического способа производства

Аннотация: цифровые технологии создают материальную основу для цифровой трансформации капиталистического способа производства. Механизм трансформации заключается в конкуренции различных бизнес-моделей. Сравниваются между собой типичная для автомобильной промышленности бизнес-модель начала прошлого века и бизнес-модель эпохи цифровой трансформации.

Ключевые слова: технологии четвертой промышленной революции, теории экономического развития, исторический генезис капиталистического способа производства, конкуренция бизнес-моделей, добавочная прибавочная стоимость.

T. S. Blinova

P. G. Demidov Yaroslavl State University

Digital information of the capitalist mode of production

Abstract: digital technologies provide the material basis for the digital transformation of the capitalist mode of production. The mechanism of transformation is the competition of different business models. The business model typical for the automotive industry at the beginning of the last century and the business model of the digital transformation era are compared.

Keywords: technologies of the fourth industrial revolution, theories of economic development, historical Genesis of the capitalist mode of production, competition of business models, surplus value.

Термин «цифровая трансформация» отражает изменения, происходящие в тех или иных сферах жизнедеятельности людей в связи с использованием цифровых технологий обработки информации. Цифровые технологии относятся к последней технологической волне наряду с такими технологи-

© Блинова Т. С., 2019

ями как искусственный интеллект, роботизация, интернет вещей, виртуальная и дополненная реальность, био- и нейротехнологии. Немецкий ученый К. Швабе, основатель и бессменный президент Всемирного экономического форума, ввел термин «технологии четвертой промышленной революции». Нумеруя технологические революции, К. Швабе вел отсчет от промышленной революции XXVIII века, давшей миру паровой двигатель и машины. Вторая промышленная революция начала XX века ознаменовалась электрической энергии и двигателя внутреннего сгорания, а третья в последней трети прошедшего века – изобретением транзистора и электронно-вычислительных машин.

Теоретическое осмысление процессов качественных изменений в экономических системах необходимо начать с работы Й. Шумпетера 1912 года «Теория экономического развития». В ней он заложил основы понимания экономического развития как изменения хозяйственного кругооборота, которое экономика сама порождает [1, с. 154]. Теория Й. Шумпетера, являясь отправной точкой современных исследований экономического развития, сопрягается с теорией больших циклов конъюнктуры Н. Кондратьева, который дал в руки исследователей мощный инструмент в виде анализа длинных рядов статистических данных [2, с. 46].

Среди современных исследователей экономического развития, наследующих традиции, заложенные Й. Шумпетером и Н. Кондратьевым и в то же время авторитетных в научном мире благодаря личному вкладу в науку, надо выделить К. Перес. Ее работа «Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания» [3] вносит значительный вклад в понимание факторов не только экономического, но и в целом общественного развития. Ключевым понятием у К. Перес выступает «Большая волна развития», под которой она понимает «процесс распространения технологической революции и ее парадигмы в экономике, ведущий к структурным изменениям в производстве, распределении, коммуникации и потреблении, а также к мощным изменениям в устройстве общества» [3, с. 46]. В Большую волну К. Перес включила финансовый капитал, что позволило ей прочертить следующую траекторию движения экономической системы, которую она называет последовательностью «технологическая революция – финансовый пузырь – коллапс – «золотой век» – политическая нестабильность. По мнению К. Перес, эта последовательность повторяется каждые полвека и основывается на механизмах, заложенных в природе капитализма [3, с. 27]. С точки зрения К. Перес, что «каждая Большая волна развития представляет собой очередную стадию укоренения капитализма в жизни людей и его распространения по планете» [3, с. 46].

В предисловии к русскому изданию названной книги С. Глазьев и В. Дементьев отметили близость взглядов К. Перес и отечественных

экономистов, исследующих процессы технологического развития [3; 9]. В отечественной науке еще в 80-е годы прошлого века начала разрабатываться концепция технологических укладов, последовательно сменяющих друг друга при очередной технологической революции. В наиболее развернутом виде она нашла отражение в работах С. Глазьева [4]. Технологический уклад он рассматривает как «целостное и устойчивое образование, в рамках которого осуществляется замкнутый цикл, включающий добычу и распространение первичных ресурсов, все стадии их переработки и выпуск набора конечных продуктов, удовлетворяющих соответствующему типу общественного потребления» [4, с. 61]. Научным вкладом данного научного направления исследований можно считать идею о том, что каждый новый технологический уклад выступает в качестве материальной основы очередной длинной волны экономического развития.

Наряду с работами К. Перес и С. Глазьева необходимо выделить «Эволюционную теорию экономических изменений» [5] Р. Нельсона и С. Уинтера, заложившую теоретические основы принципиально нового направления экономической науки, получившего известность под названием «эволюционная экономика». Ключевая идея эволюционной теории такова: каждая точка на траектории экономического развития определяется всей предысторией эволюции и «естественного отбора» популяции хозяйствующих субъектов, действующих в условиях соответствующего экономического окружения. Отличительной особенностью методологии исследований эволюционистов является компьютерное моделирование и компьютерные эксперименты с моделями. Так, в указанной работе анализируются результаты компьютерных экспериментов с моделью конкуренции между новаторами и имитаторами [5, с. 371–389].

Итак, в современных исследованиях экономического развития с разных сторон раскрываются факторы, влияющие на трансформацию экономических систем, в числе которых главное место занимают технологические революции и инновации. Однако в этих работах остался без ответа вопрос о механизме внутреннего развития экономических систем, который для Й. Шумпетера был главным в теории экономического развития. Его попытки раскрыть этот механизм остались незавершенными и получили название гипотезы Шумпетера. Между тем, сам Й. Шумпетер в этих попытках вдохновлялся строгостью теоретического здания К. Маркса, хотя и не разделял его взглядов.

Как известно, капиталистический способ производства был предметом политической экономии К. Маркса, величайшего мыслителя, чье 200-летие со дня рождения мир отмечал в мае 2018 года. Своими главными научными достижениями в политической экономии он считал открытие двойственного характера создающего товар труда и рабочей силы как товара. Именно они

позволили К. Марксу создать диалектическую модель исторического генезиса капиталистического способа в историческом времени.

Историческое время – это сверхдолгое время, охватывающее большие исторические эпохи. Работа с таким временем требует соблюдения принципа единства исторического и логического метода исследований, согласно которому логический метод не может быть ничем иным, как анализом действительного исторического процесса, но в абстрактной форме. Следование этому принципу позволило К. Марксу обосновать вывод об исторически прогрессивном и одновременно исторически преходящем значении капиталистического способа производства.

С высоты текущего исторического момента исторического времени можно утверждать, что этот вывод К. Маркса справедлив. Одновременно очевидно, что он переоценивал зрелость современного ему капиталистического способа производства. В «Капитале» дается анализ процессов возникновения и становления этого способа производства, то есть в главном труде К. Маркса представлено исследование исторического генезиса капиталистического способа производства. Научная ценность этого исследования заключается в диалектическом методе, согласно которому движущей силой процессов возникновения, становления и развития является единство и борьба противоположностей. На современным языке это означает, что общественное развитие выступает как удачный ответ на исторические вызовы.

В контексте сказанного цифровая трансформация капиталистического способа производства является очередным этапом преобразования капиталистической кооперации. Именно капиталистическую кооперацию К. Маркс рассматривает как исходный пункт и способ подчинения труда капиталу. Капиталистическая кооперация – это объединение под началом капитала свободных рабочих, продающих свою рабочую силу. «Но исторически капиталистическая форма кооперации развивается в противоположность крестьянскому хозяйству и независимому ремесленному производству, все равно, имеет ли это последнее цеховую форму или нет. По отношению к ним капиталистическая кооперация выступает не как особая историческая форма кооперации, нет, сама кооперация противопоставляется им как характерная для капиталистического процесса производства и составляющая его специфическую особенность историческая форма» [6, с. 345]. Капиталистический способ производства приобретает свой собственный технический базис, когда в ходе промышленной революции средством труда совокупного рабочего капиталистического предприятия становится система машин, ядро которой составляет комбинированная рабочая машина. Как замечает К. Маркс, «комбинированная рабочая машина, представляющая теперь расчлененную систему разнородных отдельных рабочих

машин и групп их, тем совершеннее, чем непрерывнее весь выполняемый ею процесс, т. е. чем с меньшими перерывами сырой материал переходит от первой до последней фазы процесса, следовательно, чем в большей мере перемещается он от одной фазы производства к другой не рукой человека, а самим механизмом» [6, с. 392].

Система машин позволяет капиталистам перейти от формального к реальному подчинению наемных работников капиталу, т. к. они становятся частичными работниками, имеющими ценность только в составе комбинированного совокупного рабочего. Капиталистический способ производства утверждается окончательно в качестве господствующего способа производства тогда, когда машины начинают производится с помощью машин. Тогда, как отмечает К. Маркс, «машинное производство приобретает ту эластичность, ту способность к быстрому, скачкообразному расширению, пределы которой ставятся лишь сырым материалом и рынком сбыта» [6, с. 461].

Выделим мысль К. Маркса о том, что «комбинированная рабочая машина, представляющая расчлененную систему разнородных отдельных рабочих машин и групп их, тем совершеннее, чем непрерывнее весь выполняемый ею процесс». В начале XX века такая комбинированная рабочая машина предстала в виде конвейера по сборке автомобилей. Вертикально интегрированный завод Г. Форда – River Rouge, на который входило сырье (сталь, дерево, кожа и т. п.), а выходили готовые автомобили марки «Форд-Т», стал техническим воплощением замысла Г.Форда, для которого главным параметром оценки производственных процессов была именно скорость производственной линии. Все автомобили «Форд-Т» были черного цвета, хотя черная краска была самой дорогой тогда, но она сохла быстрее других.

Массовое производство стандартизированных товаров на конвейере можно считать ключевой трансформацией капиталистического способа производства. Оно позволило капиталу устойчиво извлекать из эксплуатации труда совокупного рабочего как абсолютную прибавочную стоимость (за счет высокой интенсивности труда на конвейере), так и относительную прибавочную стоимость (за счет роста производительности труда и удешевления жизненных средств рабочих, а также удешевления средств труда, применявших для производства предметов потребления). Понятия абсолютной и относительной прибавочной стоимости введены К. Марксом в «Капитале». При этом он выделил добавочную прибавочную стоимость, которую получает капиталист, применивший улучшенный способ производства. Добавочная прибавочная стоимость имеет своим источником разницу между общественной и индивидуальной стоимостью товаров. По мысли К. Маркса, к производству добавочной прибавочной стоимости толкает конкуренция капиталистов за место на рынке.

Представляется, что К. Маркс не уделил должного внимания тому обстоятельству, что добавочная прибавочная стоимость, получаемая капиталистами, внедрившими новый способ производства, является рыночной оценкой действий капиталиста как предпринимателя, а не как капиталиста. В этом смысле конкуренция капиталов за получение добавочной прибавочной стоимости есть конкуренция предпринимателей, а не капиталистов. Г. Форд считается лучшим предпринимателем XX века потому, что он, не изобретая ни конвейер (его он увидел на скотобойне), ни стандартизацию (она была внедрена в производство оружия еще в начале XIX века), ни нормирование труда (научную организацию труда внедрил Ф. Тейлор), создал новый способ производства.

На современном языке то, что создал Г. Форд называется бизнес-моделью. Как представляется, именно в конкуренции бизнес-моделей заключается существо механизма внутреннего развития экономических систем. Одновременно это и механизм трансформации капиталистического способа производства, т. е. капиталистической кооперации.

Бизнес-модели цифровой трансформации производства еще только нащупываются. Их идеологической платформой выступает концепция «Индустрия 4.0», согласно которой результатом трансформации станут заводы и товары, наполненные киберфизическими объектами (оборудованием, деталями, компонентами, подключенными к сетям). Весь цикл производства будет проходить через цифровые автоматизированные процессы.

Для того, чтобы можно было наглядно показать различие между бизнес-моделью, реализованной в автомобильных заводах Г. Форда, и бизнес-моделями в цифровой экономике, возьмем пример предприятия, которое считается передовым. Это предприятие по выпуску болидов, гоночных автомобилей для «Формулы-1», размещено под Лондоном, в небольшом городке. Оно принадлежит команде Red Bull Racing, которая контролирует весь процесс производства болидов. Производственные мощности предприятия размещены в восьми зданиях, в них производятся все комплектующие, за исключением мотора и шин.

Команда Red Bull Racing была создана в 2004 году, на соревнованиях начала выступать в 2005 году. С момента создания команды она выбрала своим технологическим партнером компанию Siemens. Сначала программное обеспечение Siemens использовалось для САПР, т. е. для проектирования болидов в электронном виде. Затем команда начала использовать программное обеспечение Siemens PLM Software, платформы, которая позволяет создавать цифровую модель болида и автоматизировать процесс управления его жизненным циклом. Благодаря этому детали болидов производятся по электронным чертежам и могут быть изменены на любой стадии производства при внесении соответствующих поправок в исходные схемы

конструкции. Также может быть изменено производящее их оборудование. Такой подход теоретически снижает себестоимость создания единичных изделий и позволяет персонифицировать массовую продукцию [7, с. 51]. Это означает, что преимущество массового производства соединяются с преимуществами ремесла при работе на заказ.

Ссылки

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982.– 454 с.
2. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры / Н. Д. Кондратьев // Избранные сочинения / ред. кол. Л. И. Абалкин и др. – М.: Экономика, 1993. – С. 24–83.
3. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания / Карлота Перес; пер. с англ. Ф.В.Маевского. – М.: Изд. дом «Дело» РАНХ и ГС, 2012. – 232 с.
4. Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития – М.: ВлаДар, 1993. – 310 с.
5. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений / пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 536 с.
6. Маркс К. Капитал. Т. 1. – М.: Политиздат, 1978. – 907 с.
7. Баулин А. Болид на ИТ-тяге // Коммерсантъ. Деньги. – 2016. – № 37. – С. 50–51.

УДК 338.486

С. А. Гаврильева, Г. И. Рац

Северо-Восточный федеральный университет им. М. К. Аммосова,
sa.gavrilieva@s-vfu.ru
galina-ratz@mail.ru

Перспективня роль новой экономики Якутии

Аннотация: в статье рассмотрены данные исследования по туристскому потенциалу Восточной экономической зоны Республики Саха (Якутия). Цель проведенного исследования – комплексное развитие внутреннего и въездного туризма с учетом обеспечения экономического и социокультурного прогресса в Республике Саха (Якутия). По результатам исследования предложены варианты развития Восточной экономической зоны РС(Я) с учетом туристского потенциала трех, входящих в нее районов.

Ключевые слова: Восточная экономическая зона, туризм, туристский потенциал, Оймяконский улус, Томпонский улус, Усть-Майский улус, Якутия.

© Гаврильева С. А., Рац Г. И., 2019

S. A. Gavrileva, G. I. Ratz
M. K. Ammosov North-Eastern Federal University

The prospective sector of a new Yakutian economy

Abstract: this article discusses research data on the tourism potential of the Eastern Economic Zone of the Republic of Sakha (Yakutia). The purpose of this study is the comprehensive development of domestic and inbound tourism, taking into account the provision of economic and socio-cultural progress in the Republic of Saka (Yakutia). Based on the results of the study, were proposed development options for the Eastern Economic Zone in the Republic of Sakha (Yakutia) taking into account the tourism opportunities of the three regions included here.

Keywords: Eastern Economic Zone, tourism, tourism potential, Oimyakonsky ulus, Tomponsky ulus, Ust'-Maisky ulus, Yakutia.

Согласно Стратегии развития туризма в Российской Федерации основными видами специализации туристско-рекреационного комплекса Дальнего Востока и Байкальского региона являются культурно-познавательный, лечебно-оздоровительный, экологический туризм и морская рекреация [1]. Проблемы развития внутреннего и въездного туризма в макрорегионе связаны, во-первых, с дефицитом трансграничного транспортного сообщения и дороговизной транспортного обслуживания, во-вторых, низким уровнем развития туристской инфраструктуры.

В стратегии социально-экономического развития Республики Саха (Якутия) на период до 2030 года с определением целевого видения до 2050 года в отношении туристско-рекреационного комплекса записано: «Богатство и разнообразие природно-рекреационного потенциала, исторического наследия, традиционного уклада жизни народов республики, а также мировые тенденции перенасыщения традиционных туристских мест отдыха и возрастающей потребности в новых туристических продуктах отдаленных регионов делают развитие туризма в Якутии перспективным направлением» [2].

За последние годы отрасль добилась определенного уровня развития. Отмечается рост темпов внутреннего и въездного туристского потока, численности занятых в сфере туризма, уплаченных налогов, объемов платных услуг в сфере туристских и гостиничных услуг.

Необходимо отметить положительное влияние на развитие туризма туристских брендов Якутии – Полюс Холода, Якутская Зима, Мамонт, Якутские алмазы и бриллианты, Ленские столбы, Ысыах, а также крупных спортивных мероприятий, в частности международных спортивных игр «Дети Азии». На новый уровень развития до 2030 года также поднимутся международные инициативы Якутии, такие как Международные интеллектуаль-

ные игры, которые успешно проводились в 2018 г. и Зимние Игры «Дети Азии», которые были проведены в Южно-Сахалинске в 2019 г.

Стратегия развития туристской индустрии строится исходя из того, что основным центром концентрации туристской деятельности и в настоящее время, и в отдаленной перспективе будет г. Якутск как столица республики, как главный административный, исторический и культурный центр. В Якутске созданы необходимые объекты внешней инфраструктуры: международный аэропорт, размещена пограничная служба, развивается сеть гостиниц. В государственной программе развития туризма Республики Саха (Якутия) «Развитие туризма в Республике Саха (Якутия)» в части развития туризма не обделены вниманием и отдаленные районы республики.

Нами рассмотрена Восточная экономическая зона, которая отличается наиболее суровыми климатическими условиями в мире, среди обитаемых территорий. Климат резко-континентальный с холодной продолжительной зимой и жарким коротким летом. Разница между максимальной и минимальной зафиксированной температурой составляет более 100˚С.

В условиях нарастающей конкуренции в сфере туризма, Республике Саха (Якутия) важно занять лидерские позиции в своей «нише» в сфере туризма, уделив особе внимание продвижению туристского продукта республики, преимущественно, на Азиатско-Тихоокеанский регион. В продвижении туристского потенциала Якутии необходимо учитывать мировые тенденции. Данные Всемирной туристской организации при ООН показывают, что туристы отдают предпочтение маршрутам в пределах их собственного региона. Также по данным Всемирной туристской организации при ООН, Китай остается лидером по темпам роста туристских расходов среди 10 наиболее крупных доноров туристского потока в мире [3].

К 2030 году туристская отрасль республики будет развиваться на фоне роста экономики России и перехода мировой экономики к более высоким темпам роста. Будет продолжено строительство новых туристских объектов, маршрутов, продуктов в соответствии с возникающими новыми потребностями в отдыхе граждан России и зарубежных стран. Будут модернизированы существующие объекты, достигнута высокая степень транспортной доступности. Планируется, что в результате туристская индустрия Якутии превратится в высокоэффективный и конкурентоспособный сектор экономики региона, обеспечивающий повышение ряда показателей качества жизни человека, и его приобщение к историко-культурному и природному наследию региона.

Для анализа туристской отрасли нами была выбрана Восточная зона: Оймяконский, Томпонский и Усть-Майский районы, как наиболее сложные, неоднозначные и интересные районы с точки зрения развития туристского потенциала. По каждому району была сформирована общая оценка

туристского потенциала на основе имеющихся данных по экономическому и природно-климатическому состоянию, историко-культурной базе, имеющейся туристкой инфраструктуре и клиентскому потенциалу.

Анализ районов показал, что для всех них характерны следующие черты: Каждый улус отличается уникальностью, богатством и разнообразием природных ландшафтов, растительного и животного мира и, безусловно, имеет потенциал для развития туризма, повышения туристской привлекательности. Однако, сезонность туров, суровые погодные и климатические условия, удаленность от центра республики, труднодоступность и дороговизна транспортного сообщения осложняют развитие туристской индустрии. В ближайшем будущем и без значительных финансовых вливаний ожидать скачка в развитии туристской отрасли не приходится.

Туризм в восточной экономической зоне Якутии все еще находится на начальной стадии развития и требует больших финансовых вливаний. Необходимо поддерживать инициативы местного населения и устанавливать государственно-частное партнерство.

Необходимо учесть, что в настоящее время массового притока туристов в данные районы не следует ожидать. Туризм необходимо развивать для любителей экологического и экстремального туризма, охоты и рыбалки. Это требует вливания средств для строительства охотничьих домиков, а также снабжения их продуктами первой необходимости. Кроме того, есть предложение модернизировать данные постройки для принятия как охотников профессионалов и любителей, так и туристов.

Восточная экономическая зона, в частности Томпонский район является территорией сырьевой направленности, в которой осваиваются и добываются золото, уголь, развивается лесная и деревообрабатывающая промышленность. Такие отрасли как сфера услуг, туризм и предпринимательство могут развиваться только как сопутствующие отрасли. Развитие добывающей промышленности может повлечь приток населения в район и тем самым, при правильной организации способствовать и притоку туристов.

Восточная зона не является привлекательной для массового туризма, ввиду не только своей удаленности и неразвитости инфраструктуры, но и потому что у туристов существует альтернатива. К примеру, жители Якутии, предпочитающие летние виды туризма могут воспользоваться услугами поставщиков экстремального, экологического, оздоровительного и других видов туризма не выезжая далеко за пределы центральных районов. Это обойдется им и дешевле, и путь до места назначения займет меньше времени. У жителей России в других регионах есть много разных альтернатив путешествиям в Восточную зону Якутии. И Крым, и Кавказ предлагают обширный спектр услуг и способов времяпрепровождения для туристов в летний период. Иностранные туристы могли бы проявить боль-

ший интерес к посещению, как восточной зоны, так и Якутии в целом, если бы были больше осведомлены об этом. Даже для тех иностранцев, которые уже приехали в Якутск не существует доступных туров в отдаленные улусы республики, нет общего центра работы с туристами из других стран.

В стратегических сценариях развития туризма в ВЭЗ у всех трех районов прослеживается намерение занять свою уникальную «нишу» в сфере туризма, но нет четкого плана по поиску и обозначению этой «ниши». Единственной неоспоримой уникальной составляющей восточной Якутии является холод. Именно холод и связанные с ним существующие на данный момент бренды привлекают туристов на восток Якутии, как с других регионов России, так и из зарубежных стран. Первенство по развитию зимнего туризма в восточной зоне принадлежит Оймяконскому улусу. Каждую зиму Оймякон посещают не только российские, но и зарубежные туристы, в частности из Китая. Район привлек к себе внимание благодаря своим массовым зимним мероприятиям, таким как: «Зима начинается с Якутии», «день Оленевода», фестивалю «Полюс Холода» и др. Эти маршруты уже зарекомендовали себя и среди населения Якутии, и среди туристов из России и зарубежья. Усть-Майскому улусу и Томпонскому району необходимо развивать альтернативные маршруты для туристов, отталкиваясь от тех, которые существуют в Оймяконском улусе, принимая во внимание сезонность туризма.

Туризм в восточной зоне Якутии, безусловно, был бы интересен иностранным туристам, которых интересуют: нетронутая природа, экология, охота и рыбалка, экстремальные климатические условия, но даже привлечения малого количества туристов необходимо наличие минимальной инфраструктуры.

Туризм в Якутии не будет массовым и не сможет конкурировать с южными регионами России и мира, с пляжным туризмом. Туризм и сферу услуг в восточной зоне Якутии в настоящий момент необходимо развивать не как альтернативу добывающим отраслям, а как сопутствующую сферу, которая может повысить привлекательность региона в целом.

Ссылки

1. Стратегия развития туризма в Российской Федерации в период до 2020 года.

2. Стратегия социально-экономического развития Республики Саха (Якутия) на период до 2030 года с определением целевого видения до 2050 года.

3. Всемирная организация туризма. URL : https://www.unwto.org

4. Программа социально-экономического развития Муниципального образования «Оймяконский улус (район)» Республики Саха (Якутия) на 2009–2012 годы.

5. Программа Социально-экономического развития Муниципального образования «Оймяконский улус» Республики Саха (Якутия) на 2014-2018 годы.

6. Муниципальная целевая программа «Развитие предпринимательства и туризма в муниципальном районе «Томпонский район» на период 2012–2018 годы».

7. Подпрограмма «Развитие туризма в муниципальном районе «Томпонский район» на 2012–2018 годы».

8. Стратегия социально-экономического развития муниципального образования «Усть-Майский улус (район)» Республики Саха (Якутия) до 2020 года.

9. Модельный вариант оценки туристско-рекреационного потенциала МР «Усть-Майский улус (район)».

УДК 339.72.01

Ф. Н. Завьялов

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
fedzav@yandex.ru

Использование VAR-анализа для выявления влияния колебаний валютных курсов доллара и евро на покупательную способность рубля

Аннотация: в статье показаны возможности использования VAR-анализа для выявления влияния колебаний доллара и евро на покупательную способность рубля за 2011–2017 гг., определена интенсивность колебаний и объем потерь, связанных с ними.

Ключевые слова: VAR-анализ колебания доллара и евро, валютный курс, снижение покупательной способности, потери капитала.

F. N. Zavialov

P. G. Demidov Yaroslavl State University

Using of VAR-analysis for revelations of influence fluctuations dollar and euro on ruble rate of exchange

Abstract: in the article are shown the possibility to use VAR-analysis for revelation of influence fluctuations euro and dollar on purchasing power of Russian ruble for 2007–2017 years, revelation the intensive of this fluctuations and the level of losses.

Keywords: WAR-analysis, revelation of influence fluctuations, rate of exchange, purchasing power, ruble, oeuvre, dollar, losses.

Метод VAR-анализа, к сожалению, пока не находит широкого применения в общем арсенале методов количественного измерения сложных яв-

© Завьялов Ф. Н., 2019

лений в экономике России. Стоит отметить, что этот метод в анализе риска и потерь от него достаточно широко используется в государствах Европы и Северной Америки. Его применение связано с теми преимуществами, которые ему присущи. Во-первых, он позволяет получить общую сводную оценку потерь от использования рискованных инструментов. Во-вторых, традиционные методы часто не измеряют базовые основы совокупности, подверженной риску, тогда как в VAR-анализе.

Именно они являются предметом изучения. В-третьих, не позволяют контролировать изменение уровня рискованности и выбрать наиболее эффективные методы его хеджирования. Итого оценка рискованности в большинстве случаев зависит от уровня вероятности, с которой мы их принимаем, то есть всегда носят вероятностный характер и возможности выбрать тот вариант, который удовлетворяет разработчиков.

VAP – это выраженная за какой-то период времени в относительных и абсолютных единицах минимальные, средние и максимальные оценки потерь, которые понесла экономика предприятия, отрасли, региона страны под влиянием неблагоприятных действий рыночных факторов. Точность таких оценок зависит от глубины того периода, который мы рассматриваем. Естественно, чем большее количество данных мы исследуем, тем точнее наши оценки. Однако, следует различать два понятия: горизонт оценки расчета VAP и глубину периода. Например, если мы рассматриваем годовые данные, то для этого необходимо брать помесячные данные. Если мы оперируем с показателями за 10 лет, то необходимо взять глубину периода в виде помесячных данных за 120 месяцев.

Существует две группы методов расчета VAR. Первая группа основана на выявлении колебаний какого-либо явления с помощью оценки отдельных представителей разных частей совокупности. Чаще всего в этой роли используются квартили, т. е. каждый четвертый показатель ранжированной совокупности, разделенной на достаточно однородные части. Этот метод основан на локальном оценивании (local valuation) Наиболее частым его представителем является дельта-нормальный метод (delta-normal Method). Существенным недостатком его является отсутствие доказательств идентичности выбранных данных общему распределению совокупности и гипотезе ее соответствия нормальному методу Лапласа Гаусса. Вторым недостатком этого метода является невозможность учета рискованности при нелинейном распределении совокупности.

Во второй группе методов проводится оценивание всей совокупности. Из нее наиболее широко применяются два метода: исторические симуляции (Historical simulation method) и метод симуляций на основе Монте-Карло (Structure monte-Carlo), при котором необходимо использовать датчики случайных чисел. Его достоинством является возможность использования

для моделирования совокупность любой сложности, в том числе с нелинейным распределением. Он основан на реальных в прошлом данных без учета предположения о их нормальном распределении.

Хотя система оценки VAR требует знания начал математико-статистического анализа, технические расчеты показателей являются простыми и требуют просто хорошего знания компьютерных расчетов системы статистических показателей в системе стандартных электронных таблиц. Наиболее распространенным вариантом моделирования является приближение рассматриваемых случайных величин к нормальному распределению.

Общая схема оценки VAR с помощью вариационно-ковариационных методов такова [1, с. 43]:

На первом этапе определяются параметры распределения совокупности: среднее значение и среднеквадратическое отклонение. Они могут быть рассчитаны с помощью электронных таблиц. В программе MS EXCEL среднее значение можно найти, используя функцию «AVERAGE». Стандартное отклонение через функцию «TDEV». На втором этапе необходимо определить значения обратного нормального распределения в соответствии с полученными ранее параметрами и установить дополнительные уровни для коротких и длинных позиций. Обратные нормальные распределения вычисляются по программе VS EXCEL при помощи функции «NORMINY», которая возвращает обратные нормальные значения и стандартные отклонения к прямым с заданной вероятностью. Таким образом, при помощи модели VAR предполагается, что в рамках сложившейся рыночной конъюнктуры равнонаправленные отклонения от математического ожидания равновероятностные. Описанные процедуры по сути соответствуют принятию процедур, исходя из общих свойств нормального распределения случайных величин для математического ожидания и стандартного отклонения с установленной вероятностью. Относительная оценка VAR приводится к абстрактному денежному эквиваленту в соответствии с объемом исходного статистического материала или с нормированным объемом совокупности выражений. В своей работе мы приняли в качестве нормированной совокупность 100 тыс. долларов и 100 тыс. евро для выражения потерь в абсолютных единицах.

Источником информации для нашего исследования были взяты данные о движении евро и доллара на Франкфурт-на-Майне фондовой бирже (FWB – нем. Frank furter Wertpapierborse) – как самая крупная биржа на континентальной Европе. Год ее основания 1585. В год основания на этом месте была торговая площадка, обычная ярмарка, привлекавшая своим положением к торговле большое количество германских продавцов с разными товарами и ценами. Понадобилась площадка различных сделок, обмена валюты, проведения торговых операций, которая за 350 лет выросла в крупную торговую биржу. Сейчас она входит в десятку крупнейших мировых бирж. На ней

заключаются сделки с облигациями, акциями, деривативами, валютой, синтетическими финансовыми инструментами. На ней принимают участие в сделках около 1000 компаний, общий капитал которых превышает 2 трлн. долл. США. Российская Федерация имеет самый большой объем экспорта товаров и услуг, финансовых инструментов с континентальной Европой. Поэтому выбор источником данных FWB полностью оправдан, тем более, что эта биржа является регулятором по эмиссии евро. Источником данных стали данные о торгах валютой в дни работы биржи. Она функционирует 5 дней в неделю [2]. За 2011–2017 гг. были собраны данные об уровне курса доллара и евро, по которым были рассчитаны необходимые нам для расчета VAR показатели.

Рассчитали темпы роста и прироста, на их основе рассчитали обратные значения, из которых уже вывели средние за каждый год уровни, и на их основе рассчитали нормальные отклонения евро и доллара. Результаты расчетов даны в таблице 1 (автор благодарит за сбор и обработку данных Ю. С. Ксенафонтову):

Таблица 1

Исходные данные для расчета VAR-анализа колебаний евро и доллара

Годы	***Средние значения прироста, %***		***Стандартные отклонения, %***	
	доллар	***евро***	***доллар***	***евро***
2011	0,00968	0,00143	0,19656	0,30048
2012	0,02712	- 0,01344	0,38674	0,30341
2013	0,07206	0,06019	0,54329	0,59131
2014	0,01670	0,02498	0,96289	0,83564
2015	0,00444	- 0,01899	0,56659	0,59877
2016	0,02053	0,02059	0,73722	0,66753
2017	0,02082	- 0,01179	0,65136	0,48027

Из данных таблицы 1 можно сделать ряд важных выводов при сравнении колебаний доллара и евро. За 2011 год – время окончательного выхода из кризиса 2008–2009 гг. можно наблюдать резкое снижение интенсивности колебаний как доллара так и евро. Заметим, что у евро три года из семи колебания были отрицательными. Если сравнивать колебания евро и доллара в целом за семь анализируемых лет, то можно констатировать, что доллар колебался более интенсивно, чем евро, хотя разброс колебаний у евро был больше за счет их отрицательной величины. Об этом же говорит динамика стандартных отклонений, которые значительно выше по доллару особенно

после 2014 года, когда правительство США ввело санкции против России, от которых Европа страдала больше, чем США, хотя стандартные отклонения у доллара были значительно выше, чем у евро.

Динамика стандартных отклонений показывает по обеим валютам значительный рост. У доллара они выросли в 1,33 раза, а у евро в 2,6 раза. На наш взгляд, такие сильные колебания связаны со значительным в это время снижением цен на нефть, которые сильно ударили как по странам экспортерам, так и импортерам нефти, в связи с сокращением ее стратегических запасов. В целом колебания евро за этот период менее интенсивны, чем доллара, что говорит о том, что евро был более устойчив, чем доллар.

Эти обработанные данные являются исходной информацией для расчета и проведения VAR-анализа. На втором этапе необходимо рассчитать колебания обратных нормальных значений и распределение отклонений темпов прироста с выбранной вероятностью. Во всем мире используют стандартные виды вероятности. Они следующие: 0,95, когда из 100 принимают 95 значений и тогда коэффициент доверия равен 1,96; 0,956, где принимается 956 значений из 1000, коэффициент доверии равен 2; 997 – когда из 1000 принимает 997 вариантов, коэффициент доверия равен 3. В принципе можно принимать любую вероятность, но чем она выше, тем больше разброс между максимальными и минимальными значениями. Нами были проведены расчеты для трех уровней вероятностей, но здесь мы проводим расчеты для вероятности 0,99 для выявления различий между наименьшим и наибольшим значениями колебаний доллара и евро. Они представлены в таблице 2.

Таблица 2

Уровень рискованности валютных курсов доллара и евро вероятностью 99 %

Годы	***Изменение доллара***		***Изменение евро***	
	наименьшее	***наибольшее***	***наименьшее***	***наибольшее***
2011	0,45	0,47	0,70	0,70
2012	0,87	0,92	0,69	0,72
2013	1,19	1,34	1,32	1,44
2014	2,22	2,26	1,92	1,97
2015	1,31	1,32	1,37	1,41
2016	1,69	1,74	1,53	1,57
2017	1,49	1,54	1,11	1,13

За 7 анализируемых лет риск изменения доллара вырос в 3,3 раза как по наименьшему, так и наибольшему значению значениям. Риск валютного

курса евро изменился не так значительно. Заметим, что в 2011 году наименьшие и наибольшие колебания доллара и евро были одинаковы, но к 2017 году они уже значительно различались, при этом колебания доллара росли более интенсивно, чем евро. Это позволяет сделать вывод, что в данный период доллар был более рискованной валютой, чем евро. Этот вывод имеет важное значение для предприятий, банков и финансовых компаний, для всех, кто имеет или будет иметь дело с этими валютами. Не можем не заметить, что рискованность доллара и евро интенсивно выросла в 2014 году, когда были объявлены санкции против России, что подтверждает положение о том, что любые негативные процессы в экономике имеют свое отражение в изменении валютных курсов. О причинах, которые повлияли на это, мы уже писали. Это, главная из них, – резкие скачки цен на нефть, за последние годы в связи с кризисом в Венесуэле, совместном решении РФ вместе с ОПЕК и Саудовской Аравией со стабилизацией цен и т. д., видим , что после 2014 г. пошло некоторое снижение колебания валютных курсов доллара и евро.

Выражение рискованности в относительном выражении не позволяет дать полноценную картину оценки возможных потерь от колебаний иностранной валюты. Чтобы восполнить это, мы сделали расчет минимальных и максимальных изменений валют за анализируемый период и потери, приходящиеся на 100 тыс. долларов и 100 тыс. евро за этот период.

Таблица 3

Минимальные максимальные колебания курса доллара и потери капитала

Годы	*Относительные потери от колебания курса доллара (%)*		*Сумма капитала (руб.)*	*Абсолютные потери от колебания курса доллара (руб.)*	
	минимальные	*максимальные*		*минимальные*	*максимальные*
2011	0,11967	0,12485	2673849	11 968	12485
2012	0,22223	0,23613	2561054	22 224	23613
2013	0,29632	0,33215	2486281	29 632	33215
2014	0,70604	0,71665	3175661	70 605	71665
2015	0,39916	0,40185	3038583	39 916	40186
2016	0,49775	0,50982	2937495	49 775	50981
2017	0,46402	0,47695	3104939	46 402	47696

При кажущемся низком уровне потерь от колебаний курса доллара, судя по последним двум столбцам таблицы, они колеблются в больших пределах. За 7 лет от минимального уровня в 2011 году они выросли к 2017 году в 3,9 раза, а по максимальному уровню – в 3,8 раза – это очень высокий рост,

целиком обусловленный колебаниями валютного курса. Особенно высокий рос наблюдался в 2014 г, когда за год они выросли в 2,4 раза по минимальным оценкам и в 2,2 раза по максимальным. То же можно сказать и о потерях капитала, которые росли такими же темпами.

Аналогичные расчеты проведены по курсу евро. Они представлены в таблице 4.

Таблица 4

Максимальные и минимальные колебания курса евро и потери капитала

Годы	*Относительные потери от колебания курса евро (%)*		*Сумма капитала (руб.)*	*Абсолютные потери от колебания курса евро (руб.)*	
	минимальные	*максимальные*		*минимальные*	*максимальные*
2011	0,23893	0,23795	3411070	23892	23795
2012	0,25199	0,24257	3503408	25200	24258
2013	0,52209	0,47838	3636324	52209	47832
2014	0,86911	0,84705	4414057	86911	84706
2015	0,56883	0,55352	4028725	56883	55352
2016	0,64305	0,62619	4086609	64302	62620
2017	0,45054	0,44113	3990311	44113	45054

Из таблицы 4 видно, что колебание курса евро то же значительно, хотя и уступает соответствующим колебаниям доллара. По максимальному уровню они за 7 лет выросли в 1,9 раз, а минимальному уровню – в 1,8 раза. Как и по колебаниям доллара они значительно выросли в 2014 году: по максимальному уровню в 3,6 раза, а по минимальному уровню – в 3,6 раза, что намного превышает рост в 2014 г. колебаний доллара. Это и понятно, так как экономические санкции, наложенные на российскую экономику более сильно отразились на европейской экономике, которая значительно зависит от экспорта и импорта России. Здесь еще раз хочется подчеркнуть, что VAR-анализ четко отразил в агрегированном виде этот неблагоприятный момент. Такие же моменты можно видеть и в потерях капитала как в минимальном подходе, так и максимальном. Здесь отметим некоторую особенность потерь: они по минимальному подходу выше, чем по максимальному. Во все годы кроме 2017 г. это кажущее противоречие легко объяснить. Во-первых база расчета по минимальным колебаниям более низкая, чем по максимальным, поэтому приросты выше. Во-вторых, минимальных отклонений несколько больше, чем максимальных и, хотя мы оперируем средними стандартными отклонениями (так называемыми SD), совокупности отклонений разные по структуре в пользу минимальных, а не максимальных.

Сделаем выводы из проведенного исследования. Пример проведенного анализа показал большие возможности использования VAR-метода для выявления сводных негативных тенденций в экономике. Его преимущество состоит в том, что он выражает их количественно, т. е. в конкретных цифрах. Хотя мы не можем выделить влияние отдельных факторов, но, зная политическую и экономическую обстановку за анализируемый период времени и сравнивая ее с предыдущей, мы можем по набору факторов мониторить влияние вновь появившихся негативных явлений, их роль в увеличении или уменьшении темпов роста и развития экономики. В анализируемом нами промежутке времени такими факторами стали резкие колебания цен на нефть, введение экономических санкций США и поддержание их Европейским союзом значительно повлияли на изменение курсов доллара и евро в России и других странах.

Ссылки

1. Рогов М. А. Риск-менеджмент / М. А. Рогов. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 262 с.

2. Франкфуртская фондовая биржа [Официальный сайт]. Режим доступа: http //en.boerse-frankfurt.de (дата обращения 08.11.2019).

УДК 336.027

Н. А. Зацарная

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
czarina-21@yandex.ru

Критерии определения влияния экологических факторов на уровень жизни и налоговые инструменты управления ими

Аннотация: в статье приводится понятие экологической безопасности. На основе данных рейтинга независимой мировой базы данных Numbeo иллюстрируется влияние экологических факторов на качество жизни людей. Определяются критерии экологической безопасности как характеристики состояния экономических субъектов разного уровня в процессе их взаимодействия между собой.

Ключевые слова: экологические факторы, уровень жизни, качество жизни, экологические налоги, налоговые инструменты, критерии экологической безопасности.

© Зацарная Н. А., 2019

N. A. Zatsarnaya
Plekhanov Russian University of Economics

Criteria for determining the influence of ecological factors on the life and tax management instruments for them

Abstract: the article describes the concept of environmental safety. Based on the ranking data of the independent Numbeo global database, the influence of environmental factors on the quality of life of people is illustrated. Criteria of environmental safety are determined as characteristics of the state of economic entities of different levels in the process of their interaction with each other.

Keywords: environmental factors, standard of living, quality of life, environmental taxes, tax instruments, environmental safety criteria.

Когда речь идет об экологической безопасности и/или угрожающих ей экологических проблемах, следует понимать, что под экологической проблемой зачастую понимаются не потери природы как таковые, а **потери населения и социума, возникающие вследствие нарушения качества экологии** [1]**, поскольку от социально-демографических характеристик населения региона зависят его социально-экономическое развитие и национальная безопасность** [2].

Рейтингами независимой мировой базы данных Numbeo подтверждается, что **пагубному воздействию загрязнений как правило подвергаются жители** развивающихся стран и стран третьего мира [2]. Рейтинг по индексу качества жизни (чем выше, тем лучше) представлен в виде оценки совокупного показателя качества жизни с использованием эмпирической формулы, которая учитывает индекс покупательной способности (чем выше, тем лучше), индекс загрязнения (чем ниже, тем лучше), отношение цены на жилье к доходу (чем ниже, тем лучше), индекс прожиточного минимума, он же индекс стоимости жизни (чем ниже, тем лучше), индекс безопасности (чем выше, тем лучше), противоположный индексу преступности, индекс здравоохранения (чем выше, тем лучше), индекс времени движения на дороге (чем ниже, тем лучше) и климатический индекс (чем выше, тем лучше). Расчет индексов производится с применением метода Дельфи – для получения итоговых коэффициентов применяется обобщение и обработка индивидуальных оценок экспертов по поводу конкретных ситуаций, что позволяет трактовать получаемые данные в максимальной степени надежными и достоверными.

Рейтингование по индексу качества жизни стран рассматривается как математически максимальное значение из суммы скорректированных разнонаправленных с точки зрения влияния на итоговый индекс показателей.

На основе и по данным рейтинга Numbeo проанализируем показатели уровня жизни и экологические индексы для России.

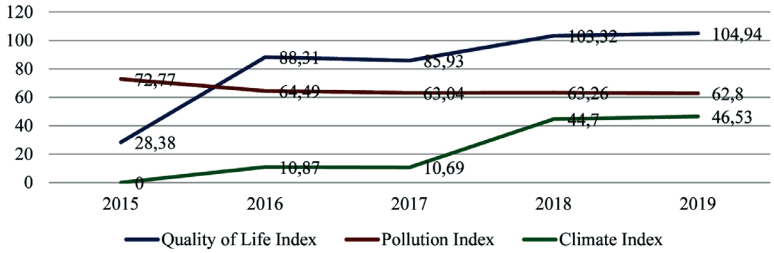


Рис. 1. Изменение показателей качества жизни в России 2015–2019 гг.
Источник: составлено автором на основе данных Независимой мировой базы данных Numbeo.com [3]

Из графика видно, что между качеством жизни и индексами климата и загрязнения есть прямая и обратная зависимость соответственно. При этом в отличие от загрязнений воздуха и воды, выбросов в которые большинство населения не замечает, поскольку такие загрязнения не имеют прямого влияния на жизнь людей в краткосрочной и среднесрочной перспективе, так называемые «климатические» показатели – влажность, температура и подразумевающиеся прочие природные явления легко переходящие в природные бедствия влияют на уровень жизни в России прямо и изменения в климатических показателях отражается симметричными изменениями в уровне жизни, что видно из графика.

Интересно, что у развитых стран (Германия, США, Канада) качество жизни находится в большей зависимости от загрязнения, и в приоритете для них находятся превентивные меры такие как сортировка мусора, получение альтернативных источников энергии, очистка выбросов, загрязнений, отходов. В противовес у развивающихся стран (Индия, Бразилия, Китай, Россия), качество жизни в большей степени зависит от климатического состояния региона, то есть уровень загрязнения не будет влиять на отношение к нему граждан, пока не достигнет критического (запах от свалок, наводнения).

При этом индекс загрязнений и климатический индекс как правило не имеют четко выраженной взаимной корреляции ни в развитых, ни в развивающихся странах, а их взаимозависимость проявляется только при накопительном эффекте в точках экстремумов или близких к ним значений.

Стоит отметить, что в исследовании Независимой мировой базы данных Numbeo.com участвуют показатели удовлетворенности материальных и социальных потребностей населения разных регионов мира, включая социокультурные, социально-психологические, духовно-нравственные и морально-этические характеристики их жизни, а не степени удовлетворения потребности населения в материальных и нематериальных благах, или достигнутый ими уровень потребления, что скорее соответствует определе-

нию термина «качество жизни», и представляет собой взаимосвязь объективных характеристик (экономических показателей) жизни населения.

В этой связи, актуальным будет использование определения экологической безопасности с позиции социально-экономического подхода и исходя из целей контроля, организации, планирования и прогнозирования естественного потенциала региона, то есть экологическая безопасность – это такая характеристика состояния экономических субъектов разного уровня в процессе их взаимодействия между собой и с окружающей средой, которая отражает способность обеспечения воспроизводства природно-ресурсных и социально-демографических средств производства в условиях не оказывающих негативного влияния на параметры национального богатства, воспроизводственные пропорции и отраслевую структуру региона, но позволяющих использовать, восстанавливать, сохранять и воспроизводить природные и климатические условия, запасы сырья и материалов для развития профильных видов экономической деятельности в регионе под влиянием факторов, генерируемых внутри этой среды [4].

Составными элементами экологической безопасности являются факторы природно-ресурсного, экономического и социально-демографического потенциала региона с позиции их использования, восстановления, сохранения и развития, критериями оценки которых являются экономические категории, такие как цена (средств производства, например, сырья и материалов), амортизация (начисление которой осуществляется, в том числе в зависимости от условий эксплуатации объекта), доходы населения (имеют прямую связь с уровнем жизни) и др.

Интересно, что со всеми экономическими категориями: финансами, денежным обращением и кредитом – составляющими комплекс экономических инструментов управления и регулирования и включающими показатели цен, процентов, доходов, амортизации, заработной платы и др. независимо от типа экономических систем налоги имеют наиболее тесную взаимосвязь [5], которую необходимо учитывать для повышения эффективности экономических инструментов в управлении.

С точки зрения экологии, налоги можно рассматривать как величину негативных экстернальных издержек, вызванных загрязнением окружающей среды, или экономический эквивалент потерь общества, которые возникают вследствие деятельности налогоплательщика, но прямо не относятся к его производственным затратам [6].

Современная налоговая теория утверждает, что **непосредственная связь уровня жизни населения и уровня экологической безопасности в регионе должна стать основополагающей для разработки действенных мер по развитию социально-экономической системы страны на принципах экологичности** [2]. В связи с этим, а также по причине не-

возможности контроля отдельными частными лицами структурных элементов жизни в социуме, построение эффективной всесторонней налоговой политики имеет первостепенное значение в российской практике.

С точки зрения экологической безопасности, природоохранная политика ведет к более эффективному использованию ограниченных ресурсов, способствуя тем самым структурной перестройке экономики, за которой следует экономический рост [1].

Это также объясняет необходимость всестороннего использования налоговых инструментов для выражения в денежной форме потерь и преимуществ для общества и государства, которые создает деятельность налогоплательщика ввиду ее воздействия на окружающую среду [1].

Налоговые отношения, составляющие часть финансовых отношений, подчиняются общим законам и свойствам, которые функционируют в любых сферах жизнедеятельности общества, поэтому:

1. Налоги влияют на уровень и структуру совокупного спроса, а через механизм рыночного спроса могут содействовать производству или тормозить его.

2. Налоговые отчисления определяют уровень оплаты труда, так как она включает налоговые платежи.

3. От налогов во многом зависит соотношение между издежками производства и ценой товаров и услуг, что играет существенную роль в процессе использования или реализации производственных мощностей для предпринимателей.

4. Налоги влияют на инвестиционные решения предпринимателей (речь идет о правилах исчисления облагаемых налогом прибылей для корпораций, об обложении налогом процентного дохода и дивидендов для инвесторов-акционеров, о налогообложении нерезидентов – для иностранных капиталовложений).

На основе вышеизложенного построим матрицу, заполняя ее соответствующими критериями состояния экономических субъектов разного уровня в процессе их взаимодействия между собой – характеристиками экологической безопасности региона (таблица 1).

Таблица 1

Матрица критериев экологической безопасности региона

	Природно-ресурсный потенциал региона	***Экономический потенциал региона***	***Социально-демографический потенциал региона***
Использование	Отдача совокупных ресурсов экономики региона (отношение итогового объема производства к средней сумме использованных ресурсов)	Среднедушевые денежные доходы населения в регионе	Численность рабочей силы в регионе (занятые, безработные)

Окончание табл. 1

	Природно-ресурсный потенциал региона	***Экономический потенциал региона***	***Социально-демографический потенциал региона***
Восстановление	Затраты на охрану окружающей среды	Эффективность бюджетных расходов (определение долей расходов на финансирование систем жизнеобеспечения, на улучшение условий жизни и улучшение условий ведения бизнеса)	Показатель миграционного прироста/оттока населения
Сохранение	Объем производства по основным (профильным) видам деятельности региона	Коэффициент реализации капитальных вложений (Объем ввода в эксплуатацию / Общий объем капитальных вложений)	Доля населения имеющих среднее специальное/высшее образование
Развитие	Инвестиции в основные фонды	Суммы сбережений во вкладах и ценных бумагах	Показатель естественного прироста/убыли населения

Обозначенные критерии призваны контролировать экологическое и социальное состояние территорий, их пригодность, безопасность и комфорт для населения и ведения профильных видов хозяйственной деятельности. Вышеописанные индикаторы могут отражать как общее состояние социально-экономического развития региона, так и состояние его развития по отдельным видам деятельности, а значит дают возможность корректировки состояния территории инструментами налоговой политики.

Ссылки

1. Громов В. В., Малинина Т. А. Перспективы экологизации налоговой системы Российской Федерации / В. В. Громов, Т. А. Малинина. – М. : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2015. – 84 с. – (Научные доклады: налоги).

2. Титова А. О. Анализ системы экологического налогообложения Российской Федерации // Изв. Сарат. ун-та Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2017. № 2. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-sistemy-ekologicheskogo-nalogooblozheniya-rossiyskoy-federatsii (дата обращения: 27.07.2019).

3. Numbeo.com / Независимая мировая база данных. URL: https://www.numbeo.com/quality-of-life/rankings_by_country.jsp?title=2013-Q1 (дата обращения: 01.09.2019).

4. Зацарная Н. А. Теоретические аспекты определения понятия «экологическая безопасность» // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. Вступление // Путь в науку. – 2019. – № 2 (26). – С. 26–32.

5. Пансков В. Г., Князев В. Г. Налоги и налогообложение: учебник для вузов. – М.: МЦФЭР, 2003. – С. 146–147.

6. Парфенова Л. Б., Пугачев А. А. Развитие налоговых инструментов активизации инновационной деятельности // Наука и экономика. – 2012. – № 6 (14). – С. 5–12.

УДК 330.11

О. В. Зеткина

Ярославский государственный университет им П. Г. Демидова,
ovzetkina@yandex.ru

А. И. Зеткина

УНИ Ярославского государственного университета им П. Г. Демидова,
a.zetkina1@uniyar.ac.ru

Подходы к моделированию бизнес-процессов: теория и практика

Аннотация: в статье рассматриваются основные проблемы моделирования бизнес-процессов. Анализируется алгоритм построение бизнес-моделей на основы выявления конкурентных преимуществ компании.

Ключевые слова: бизнес-процессы, моделирование, конкурентные преимущества.

O. V. Zetkina

P. G. Demidov Yaroslavl State University

A. I. Zetkina

Research and Innovation Department, P. G. Demidov Yaroslavl State University

Approaches to modeling of business processes: theory and practice

Abstract: the article considers the main problems of modeling business processes. The algorithm of building business models on the basis of revealing competitive advantages of the company is analyzed.

Keywords: business processes, modeling, competitive advantages.

© Зеткина О. В., Зеткина А. И., 2019

Актуальность выбранной темы обусловлена широким распространением различных направлений моделирования бизнес-процессов и построением бизнес-моделей. Термин «бизнес-модель» стал одним из ключевых современного бизнеса; он обозначает не только практический инструмент, но и объект анализа в исследовании. Целью данного статьи является анализ подходов к моделированию бизнес-процессов через разработку и преобразование бизнес-моделей. Ограниченность данного исследования заключается в том, что в нем рассмотрена концептуальная модель создания и трансформации бизнес-модели и не представлены эмпирические данные, которые позволили бы расширить понимание практического построения.

Значительную проблему представляет определение бизнес-среды функционирования модели, которая сводится к клиентам, каналам, партнерам и поставщикам, выбирая в качестве целевых показателей сравнение издержек или прибыли, рентабельность и другие показатели эффективности.

Причина, по которой концепция бизнес-модели получила такую популярность среди практиков и ученых, объясняется ее влиянием на конкурентные преимущества фирмы, особенно в современной глобальной бизнес-среде. Бизнес-модель связывает фирму и ее внешнюю деловую среду, клиентов, конкурентов и общество. Она может выступать в качестве пути к конкурентному преимуществу, построенная на возможностях для бизнеса. Некоторые ученые [1] рассматривают использование деловых возможностей как общую цель бизнес-модели фирмы.

С момента появления концепции бизнес-модели в контексте электронного бизнеса в теории исследования бизнес-моделей определяли центральные элементы конструкции бизнес-процесса, что привело к статическим описаниям. Однако в условиях современной сложной и неопределенной бизнес-среде необходим более динамичный и процессный подход к бизнес-модели. Бизнес-модель в реальности не бывает статичной, она постоянно развивается посредством спецификации, уточнения, адаптации и переформулирования. Таким образом, при построении представления о бизнес-модели важное значение приобретают не только содержательные, т. е. «что», но и процессуальные, т. е. «как» аспекты бизнеса [2].

На практике разработка алгоритма, реализация и оценка результатов включает в себя управленческий и предпринимательский опыт, и с их помощью бизнес-модель может дать компании конкурентное преимущество. В выбранном за основу в бизнес-моделировании процессном подходе практика играет важную роль при исследовании бизнес-моделей и, особенно, при исследовании динамики создания и трансформации.

Для новых предприятий бизнес-модель может быть довольно неформальной и неявной, но она развивается постепенно эмпирическим путем.

В теории существует мнение, что следует разделить эволюцию бизнес-модели на две фазы: первая включает экспериментирование и разведку, а вторая – фазу эксплуатации. И то и другое тесно связано с эмпирическим обучением и формируется им. [3]. Для компаний трансформация существующей бизнес-модели ставит особые задачи на этапе создания новой бизнес-модели. Например, организация часто будет вынуждена иметь дело с конфликтами (например, конфликтами отношений) и компромиссами между старыми и новыми способами ведения бизнеса. Новая бизнес-модель может даже потребовать, чтобы существующие предприятия были уничтожены в ходе процесса трансформации [4]. Трансформация бизнес-модели означает также изменение организации, а действия и логика, связанные с новой бизнес-моделью, могут быть несовместимы с существующим положением. В этом случае компании организации отдают предпочтение такой форме трансформации бизнес-модели, в которой, решающее значение имеют эксперименты и обучение.

На практике было также установлено, что компании одновременно испытывают несколько бизнес-моделей, в том числе альтернативных. Таким образом, как для новых, так и для существующих компаний необходимость оценки адекватности и применимости бизнес-модели означает, что она должна оцениваться, чтобы найти оптимальное соответствие с окружающей средой [4].

Следовательно, внимания заслуживает модель бизнес-процессов и два ключевых понятия: бизнес-возможности и конкурентные преимущества. Бизнес-возможности и конкурентные преимущества являются ключевыми для связи бизнес-модели с динамикой бизнес-контекста для создания и трансформацию бизнес-модели на практике.

Поведение и процессы поиска возможностей определяют возможности компании как ситуации, в которых новые товары, услуги, сырье, рынки и методы организации могут быть введены посредством формирования новых средств, целей или отношений между средствами и целями. Дискуссия вокруг возможностей в основном сосредоточена на том, как предприниматели вовлекаются в новые возможности независимо от того, открыты они или созданы, но то, что происходит потом, редко обсуждается. Идентифицировать возможность недостаточно, поскольку она должна быть реализована. Некоторые ученые обсуждают идентификацию возможностей и развитие как процесс. Благодаря более точному определению потребностей рынка, преимуществ для клиентов, пользователей и ресурсов, возможность сначала развивается, чтобы стать бизнес-концепцией, а затем в конечном итоге построить модель бизнес-процесса. Затем эта возможность развивается в реальный бизнес, реализация возможности предполагает разработку и внедрение бизнес-модели.

Однако успеха в реализации бизнес-модели недостаточно для создания конкурентного преимущества: сама бизнес-модель должна удовлетворять потребности клиентов и быть оригинальной, так как успешные бизнес-модели, как правило, имитируются довольно быстро. Таким образом, если фирма хочет создать конкурентное преимущество, основанное на возможности, ее бизнес-модель должна быть дифференцированной, эффективной и действенной.

Концепция бизнес-модели для бизнес-процессов способствует формированию нового, динамичного подхода в стратегическом управлении с точки зрения конкурентных преимуществ. В современной экономике конкурентные преимущества редко бывают устойчивыми, и поэтому требуется постоянный мониторинг и участие в создании изменяющейся потребительской ценности, а также экспериментирование с новыми бизнес-моделями.

С практической точки зрения различают:

– бизнес-модели связанные с исследованием возможностей и преимуществ;

– бизнес-модель, ориентированная на исследование преимуществ и использование возможностей;

– бизнес-модель, ориентированная на использование возможностей и преимуществ;

– бизнес-модель, оценивающая использование преимуществ и использование возможностей.

Кроме того, создание бизнес-модели как практика начинается и заканчивается видением, тогда как практика трансформации бизнес-модели начинается и заканчивается выполнением. Создание бизнес-модели как практика может рассматриваться как забота о будущем, поскольку речь идет о создании чего-то нового. Это требует выяснения, имеет ли организация или команда возможность и преимущества, необходимые для ведения бизнеса. Исходная бизнес-модель должна быть сформирована коллективно теми, кто участвует в возможных будущих событиях. Потенциально существует множество комбинаций возможностей и преимуществ, которые можно рассматривать как возможные варианты ведения бизнеса. В процессе разработки стратегии возможность формируется в виде описания реальной бизнес-модели. На практике отсутствие опыта работы у основных действующих лиц может оказать сильное влияние на создание бизнес-модели. Только при запуске выбранная бизнес-модель проверяется на соответствие эксплуатируемым бизнес-возможностям и имеющимся преимуществам. Во время выполнения, обратная связь от действия может привести к изменению любой из практик, связанных с бизнес-моделью, будь то изменение бизнес-модели, стратегии в вопросе, или изменение акцента с точки зрения того, что важно для тех, кто участвует.

На этапе оценки последствия действий, основанных на бизнес-модели и эксплуатируемых конкурентных преимуществах, оцениваются в более широком смысле в сравнении с коммерческими возможностями, причем не только с эксплуатируемыми возможностями, но и с возможными альтернативными возможностями. В ходе этого процесса граница между оценкой и визуализацией практики может стать размытой, поскольку все значимые оценки бизнес-модели должны быть сделаны с прицелом на будущее.

Начиная с выполнения, практика трансформации бизнес-модели связана с организационными обязательствами, вытекающими из ведения бизнеса с существующей бизнес-моделью, которая использует ранее выбранную бизнес-возможность с существующими преимуществами. Однако могут возникать противоречивые мнения относительно будущих масштабов деятельности и масштабов вновь изученных коммерческих возможностей и преимуществ, которыми располагает компания. Аналогичным образом разработка стратегии может зависеть от предшествующих действий и опыта, что приводит к более ограниченному набору вариантов планирования реализации или ведения бизнеса. Таким образом, граница между разработкой и исполнением может стать размытой для тех, кому поручено завершить цикл трансформации бизнес-модели.

Изучение и использование возможностей и преимуществ вносит свой уникальный вклад в эволюцию моделей бизнес-процессов. На практике они помогают понять, почему трансформация бизнес-модели является сложной задачей для уже существующих компаний. Обеспечение сбалансированности и соответствия между деловыми возможностями и конкурентными преимуществами, а также содействие как проектированию, так и разработке представляют собой серьезные проблемы для компаний.

Обобщая все вышесказанное отметим, что процессы, посредством которых создаются новые бизнес-модели и трансформируются существующие, происходят в бизнес-контексте. В современной литературе по бизнес-моделям представлены два понятия, связывающие бизнес-модели с внешним бизнес-контекстом, т. е. конкурентное преимущество и бизнес-возможности. И бизнес-модель может выступать в качестве инструмента к конкурентному преимуществу, построенному на бизнес-возможностях. И использование деловых возможностей может быть представлена как общая цель бизнес-модели фирмы.

Ссылки

1. Zott, C., Amit, R. Business model design: An activity system perspective // Long Range Planning. 2010. 43 (2–3): 216–226.

2. Zott, C., Amit, R., Massa, L. The business model: Recent developments and future research // Journal of Management. 2011. 37 (4): 1019–1042.

3. Sosna, M., Trevinyo-Rodríguez, R. N., Velamuri, SR. Business model innovation through trial-and-error learning: The Naturhouse Case // Long Range Planning. 2010. 43 (2–3): 383–407.

4. Teece, D. Business models, business strategy and innovation // Long Range Planning,. 2010. 43 (2–3): 172–194.

УДК 339.9

О. В. Зеткина

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
ovzetkina@ya.ru

А. Ю. Волин

Костромской государственный университет,
volin.andrei2011@yandex.ru

Результаты политики импортозамещения в российской фармацевтической отрасли

Аннотация: в статье представлена аналитическая оценка результатов политики импортозамещения в российской фармацевтической отрасли на основе анализа статистических данных.

Ключевые слова: фармацевтическая отрасль, импорт, импортозамещение, импортозависимость, лекарственные средства.

O. V. Zetkina

P. G. Demidov Yaroslavl State University

A. Yu. Volin

Kostroma State University

The results of import substitution policy results in Russian pharmaceutical industry

Abstract: the article contains analytical assessment of the import substitution policy results in Russian pharmaceutical industry on the basis of statistical data analysis.

Keywords: pharmaceutical industry, import, import substitution, import dependency, drug products.

Проведение политики импортозамещения является одним из наиболее актуальных направлений государственного регулирования фармацевтиче-

© Зеткина О. В., Волин А. Ю., 2019

ской отрасли в России. Вопрос об импортозамещении в данной отрасли связан, с одной стороны, с аспектами национальной безопасности и развития собственной экономики и ее вывода на новый уровень, и, с другой стороны, с проблемой обеспечения безопасности пациентов, доступности и качестве лекарственных средств, предоставляемых им. В связи с этим, представляет интерес рассмотрение основных результатов политики импортозамещения в российской фармацевтической отрасли.

В целом, ситуация с импортом в фармацевтике с точки зрения декларирования официальными лицами политики импортозамещения в России не отличается от остальных сфер товарного производства. Однако в нашей стране данной отрасли уделяется особое внимание, в том числе и на законодательном уровне [1; 2].

Аналитическая оценка результатов политики импортозамещения в фармацвтической отрасли проводилась путем расчета коэффициентов покрытия импорта экспортом, импортозависимости, а также путем сравнения различных составляющих в структуре отрасли. С целью более наглядной демонстрации основных тенденций в отрасли, исследование охватывает период с 2002 по 2017 гг. На рисунке 1 представлена динамика импорта лекарств в Россию в данных временных границах. В целом, после общей тенденции к росту импорта лекарств в Россию, в 2014 и 2015 гг. наблюдалось снижение данного показателя, что является индикатором результативности политики импортозамещения в данный период. Однако позже динамика данного показателя вернулась к первоначальной тенденции к увеличению.



Рис. 1. Импорт лекарственных средств в Российскую Федерацию в 1995–2017 гг.
Источник: составлен авторами по данным ЮНКТАД [3]

Исходя из объемов внешней торговли лекарствами можно сделать вывод, что фармацевтическая отрасль России является ориентированной на внешний рынок, что, бесспорно, является положительным в условиях глобализации,

однако внешняя торговля лекарствами в России носит, в значительной степени, импортоориентированный характер – экспорт покрывает незначительную в масштабах рынка долю импорта (в среднем, около 7 % за рассматриваемый период). Динамика коэффициента покрытия импорта экспортом (рассчитан по методике Росстата [4], рис. 2) носит колебательный характер, что не позволяет выявить определенную тенденцию в изменении данного показателя. Однако с 2014 по 2016 годы его значение увеличивалось, что связано с проводимой с 2013 года на официальном уровне политикой импортозамещения [1; 2]. Однако в 2017 году данная тенденция изменилась, что связано с опережающим ростом импорта лекарственных средств над их экспортом в РФ в данный период.



Рис. 2. Коэффициенты покрытия импорта лекарственных средств экспортом в Российской Федерации в 1995–2017 гг.
Источник: составлен авторами по данным ЮНКТАД [3]

Результат расчета коэффициента импортозависимости [5] (рис. 3) показывает, что значительную долю на российском рынке лекарств занимают импортные товары. И, несмотря на наличие тенденции к снижению данного показателя в последние годы, разброс и вариация этого и предыдущего показателя являются небольшими, что свидетельствует о сравнительно медленных темпах импортозамещения на рынке. В целом, вопрос об импортозависимости на российском рынке лекарственных средств по-прежнему стоит достаточно остро и вызывает широкие дискуссии в научном сообществе [6].



Рис. 3. Коэффициенты импортозависимости Российской Федерации на рынке лекарственных средств в 2002–2017 гг.
Источник: составлен авторами по данным ЮНКТАД [3] и ЕМИСС [7]

В целом, внутреннее производство лекарств в России увеличивается параллельно с импортом иностранной продукции. Аналитически это можно подтвердить путем расчета коэффициентов опережения ростом внутреннего производства лекарств в России рост импорта лекарств в страну (рис. 4).



Рис. 4. Коэффициенты опережения роста отечественного объема продаж над ростом импорта лекарств в 2003–2018 гг. *Источник*: составлен авторами по данным ЮНКТАД [3] и ЕМИСС [7]. Примечание: данные за 2002 год послужили базисными значениями для расчета индексов

В целом, только в 2015 и в 2016 годах после начала политики импортозамещения внутреннее производство начало опережать рост импорта, однако в 2017 году ситуация вновь изменилась. Рассмотрим соотношение отечественных и импортных лекарств на рынке России (рис. 5)

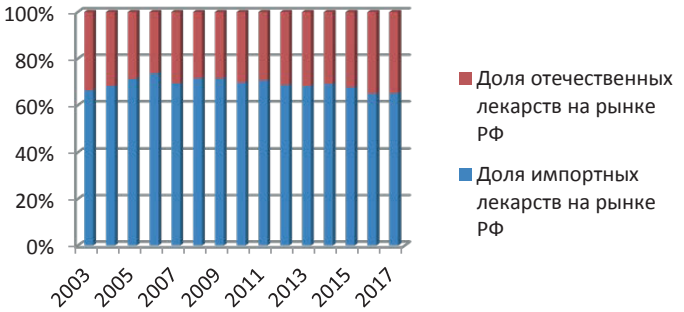


Рис. 5. Соотношение отечественных и импортных лекарств на российском фармацевтическом рынке в 2003–2018 гг.
Источник: составлен авторами по данным ЮНКТАД [3] и ЕМИСС [7]

Очевидно, что импорт занимает намного большую долю российского рынка, чем внутреннее производство. Также, исходя из характера изменения

структуры на рисунке выше, можно вновь найти подтверждение того, что политика импортозамещения дает определенные результаты, однако изменения носят достаточно медленный характер.

Таким образом, в настоящее время в Российской Федерации на официальном уровне декларируется политика импортозамещения, касающаяся, среди прочего, и рынка лекарственных средств. Очевидно, что применяется она в связи с тем, что фармацевтика является в значительной степени импортоориентированной отраслью. Мероприятия по импортозамещени [1; 2] в фармацевтической отрасли дают определенные результаты, однако изменения происходят относительно медленно, и российский фармацевтический рынок по-прежнему остается импортозависимым.

Ссылки

1. Об утверждении отраслевого плана мероприятий по импортозамещению в отрасли фармацевтической промышленности Российской Федерации [приказ Министерства промышленности и торговли от 31 марта 2015 г. № 656].

2. Фарма-2020 [Электронный ресурс] // Информационный ресурс Государственной программы «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» на 2013–2020 годы. Режим доступа: https://pharma-2020.ru/index.html (дата обращения 16.11.2019).

3. Data Center [Электронный ресурс] // Официальный сайт ЮНКТАД. Режим доступа: http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=24740 (дата обращения 21.11.2019).

4. Методологические пояснения [Электронный ресурс] // Официальный сайт Росстата. Режим доступа: http://krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krsdstat/resources (дата обращения 21.11.2019)

5. Фальцман В. К. Об измерении экономического роста / В. К. Фальцман // Проблемы прогнозирования. – 2018. – № 5(170). – С. 10–17.

6. Лин А. А., Соколова С. В., Дельвиг-Каменская Т. Ю. Фармацевтический рынок: причины и количественная мера импортозависимости / А. А. Лин, С. В. Соколова, Т. Ю. Дельвиг-Каменская // Проблемы современной экономики. – 2017. – № 3(63). – С. 273–278.

7. Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС) [Электронный ресурс] // Министерство связи и массовых коммуникаций РФ. Режим доступа: https://fedstat.ru (дата обращения 22.11.2019).

УДК 339.56:637.1

О. В. Каплина, А. Д. Защепенкова
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
kaplinaov@mail.ru
a.zaschepenkova@yandex.ru

Проблемы участия России в международной торговле молоком и молочной продукцией и пути их решения

Аннотация: в статье показана роль России в международной торговле молоком и молочной продукцией как нетто-импортера, раскрыты её основные проблемы: низкая конкурентоспособность экспортной молочной продукции, высокая импортозависимость, наличие и рост фальсификата как импортной, так и отечественной продукции, а также ряд внутренних проблем российской молочной отрасли. Их решение требует активного участия государства во внедрении отлаженной системы борьбы с фальсификатом, в гарантировании прозрачности требований к качеству молочной продукции, в обеспечении доступности и в увеличении сроков предоставления кредитов.

Ключевые слова: участие России в международной торговле молоком и молочной продукцией, низкая конкурентоспособность экспортной продукции, высокая импортозависимость, фальсификат, государственная поддержка.

O. V. Kaplina, A. D. Zaschepenkova
P. G. Demidov Yaroslavl State University

Problems of Russia participation in the international trade in milk and dairy products and ways of their solution

Abstract: the article shows the role of Russia in the international trade in milk and dairy products as a net importer, its main problems are identified: weak competitiveness of export dairy products, high import dependence, the presence and growth of falsification of both imported and domestic products, number of internal problems of Russian dairy industry. Their solution requires the active participation of the state in introducing a well-functioning system of combating counterfeiting, in guaranteeing transparency of requirements for the quality of dairy products, in ensuring accessibility of loans and in increasing the credit periods.

Keywords: Russia's participation in international trade in milk and dairy products, weak competitiveness of export products, high import dependence, counterfeiting, governmental support.

© Каплина О. В., Защепенкова А. Д., 2019

Молоко и молочная продукция занимают важное место в структуре потребления людей. С увеличением популярности здорового образа жизни и повышением внимания человека к состоянию своего здоровья спрос на данную продукцию имеет тенденцию к росту даже в тех странах, где исторически он находился на низком уровне. Международный молочный рынок является одним из наиболее быстро растущих рынков пищевых продуктов. По этой причине участие в международной торговле молоком и молочной продукцией для России чрезвычайно перспективно.

РФ является одним из крупнейших в мире потребителей такой продукции, хотя в последнее время спрос на неё в стране падает. Потребление свежих молочных продуктов в России практически полностью удовлетворяется за счет внутреннего производства, в то время как объем производства переработанных молочных продуктов значительно ниже объемов потребления. Это определяет роль России в международной торговле молоком и молочной продукцией как крупнейшего импортера. Внешнеторговое сальдо нашей страны отрицательно практически по всем видам молочной продукции.

Объемы отечественного экспорта молока и молочной продукции находятся на невысоком уровне и в целом стабильны, а его доля в мировом объеме экспорта очень мала. Это обусловлено недостаточной конкурентоспособностью производимой экспортной продукции, вызванной ростом стоимости ресурсных составляющих, технологическим отставанием, зависимостью от импортного оборудования, невысокой продуктивностью стада, нехваткой квалифицированного персонала, недостатком производства сырого молока, что влечет за собой рост цен на молоко и молочную продукцию. Ситуация усугубляется низкой инвестиционной привлекательностью молочной отрасли, что объясняется нестабильностью государственной поддержки, длительностью инвестиционного цикла и неопределенностью, вызванной частыми изменениями условий торговли. Наряду с этим, согласно прогнозам ОЭСР и Международной сети сравнительного анализа деятельности фермерских хозяйств IFCN, на рынок молока и молочной продукции оказывает заметное давление сектор производства растительных аналогов.

Другой серьезной проблемой является высокая импортозависимость российской молочной отрасли. Объемы импорта молока и молочной продукции России росли до 2014 года, после чего наблюдалось значительное их снижение в связи с введением РФ продовольственного эмбарго в рамках контрсанкций. По этой же причине значительно изменилась товарная и географическая структура отечественного импорта: доля сыров и творога снизилась на 14 п.п., а большинство основных поставщиков продукции в Россию заменила Республика Беларусь, значительно возросли объемы импорта из Казахстана. Наибольшую долю до введения продуктового эмбарго в товарной структуре импорта занимали сыры и творог, после – молоко и сливки без добавления

сахара, наряду с этим наблюдалось снижение импорта по таким товарным группам, как сливочное масло и сыры на 35 % и 54 % соответственно. Частично падение было сглажено значительно возросшими поставками данной продукции из Республики Беларусь, однако она зачастую оказывалась некачественной. Кроме того, в условиях дороговизны сырья, давления со стороны торговых сетей и низкой степени контроля качества увеличилась доля фальсифицированной отечественной молочной продукции. Отсюда проистекает следующая большая проблема – наличие и рост фальсификата импортной и произведенной в России молочной продукции.

Отечественные производители могут предпринять ряд мер для решения указанных проблем. К ним относится рост поголовья коров, повышение продуктивности стада с помощью внедрения современных технологий, улучшение качества кормов путем самостоятельного выращивания кормовых культур, активный маркетинг, привлечение квалифицированного персонала, увеличение зарплат в АПК, предоставление социальных гарантий работникам и некоторые другие. Однако их реализация ограничена недостатком финансовых средств. В связи с этим указанные проблемы не могут быть решены только силами самих российских производителей, для этого требуется государственное участие.

Для преодоления проблем участия России в международной торговле молоком и молочной продукцией, как внешних, так и внутренних, уже предпринят ряд шагов со стороны государства. На данный момент наблюдается положительная тенденция роста государственной поддержки. Этому поспособствовали появление и развитие инструмента льготного кредитования АПК в 2017–2018 годах, компенсация части прямых понесенных затрат при строительстве молочных ферм, стимулирование производства товарного молока (субсидия на 1 кг реализованного молока), финансовое обеспечение реализации существующих мер государственной поддержки [1]. Также поддержка оказывается малым формам хозяйствования и начинающим фермерам – в 2018 году на развитие молочной отрасли было выделено более 28,3 млрд рублей, гранты получили свыше 3 тыс. хозяйств, порядка 60 % которых специализируются на молочном скотоводстве. В 2019 году государство начало оказывать поддержку производителям на строительство мощностей по производству сухих молочных продуктов и их компонентов для детского питания [2]. Несмотря на это уровень государственной поддержки представляется недостаточным.

Среди недавних мер по борьбе с фальсификатом можно выделить внесение в июле 2018 года поправок в технический регламент ЕАЭС «О безопасности молока и молочной продукции», согласно которому из названий молокосодержащих продуктов должно быть понятно, что они содержат заменители молочного жира, а также изменение порядка продажи

молочных продуктов в продуктовых магазинах: с 1 июля 2019 года продукты без содержания заменителя молочного жира стоят на отдельной полке, чтобы потребитель мог легко идентифицировать товар [3].

Одним из способов борьбы с некачественной продукцией является введение системы электронной ветеринарной сертификации «Меркурий». Переход на обязательное оформление ветеринарных сопроводительных документов в электронном виде произведен 1 июля 2018 года. С 1 июля 2019 года в перечень подконтрольных товаров, кроме прочего, включены: молочные консервы, сливочное масло, сыры, вся рыбная продукция (группы 03 и 16 ТН ВЭД) и другая готовая животноводческая продукция. С 1 ноября 2019 года в перечень подконтрольных товаров включена вся готовая молочная продукция и мороженое. Однако эффективность этой системы вызывает вопросы: как заявляют эксперты, в системе нет рецептур, и проверяющие органы не могут достоверно сказать, сколько готовой продукции можно выпускать из входного сырья. Также возникает вопрос с законным выпуском продуктов с использованием сухого молока, продуктов с пониженным содержанием жира или продуктов с заменителями молочного жира [4]. Кроме того, пользователи электронной ветеринарной сертификации «Меркурий» часто жалуются на технические сбои. Некоторые производители не могут позволить себе затраты на переход на электронную сертификацию или содержание дополнительных работников в штабе. На начальном этапе внедрения системы «Меркурий» необходима поддержка со стороны государства и предоставление производителям времени на адаптацию.

Наряду с этим с 1 марта 2020 года планируется ввод обязательной цифровой маркировки готовой молочной продукции. Национальный союз производителей молока выступил с критикой относительно внедрения одновременно двух систем контроля. По его оценкам расходы отрасли на маркировку составят более 25 млрд рублей инвестиционных расходов и более 20 млрд рублей ежегодных операционных расходов [5]. О размере дополнительных затрат на осуществление цифровой маркировки товаров можно судить по тому, что для каждой индивидуальной упаковки необходимо иметь принтер-аппликатор для нанесения штрих-кода и сканер для его считывания, а на одном предприятии может производиться более десятка различных видов продукции. Для нормальной работы таких систем контроля требуется, чтобы государство обеспечило производителей необходимой информацией: будут ли они обязательны к внедрению, об их функциях, как конкретно работают, предоставить расчет затрат, которые понесет предприятие при их внедрении.

Для пресечения оборота фальсифицированной продукции ритейлерами целесообразно применять штрафные санкции. Причем штрафы должны быть применены не только за производство продукции ненадлежащего

качества, но и за продажу фальсификатов по всей цепочке: производитель, дистрибьютор, ритейлер, сектор общественного питания [6].

Для борьбы с удешевлением продукта путем использования недорогих заменителей молока могут быть использованы методы повышения стоимости таких компонентов. Так, в июле 2019 года Госдума на пленарном заседании проголосовала за отмену льготного режима НДС (10 %) на пальмовое масло и повышение его ставки до 20 %. Предполагается, что это позволит уменьшить импорт пальмового масла в Россию, а дополнительные средства, которые получит бюджет, можно будет направить на поддержку производителей молока. Однако некоторые эксперты полагают, что увеличение налога на 10 пп. лишь приведет к удорожанию продуктов в сегменте «дешевых сыров», но не заставит производителей отказаться от его использования [7]. Считаем, это в первую очередь скажется на тех потребителях, которые не могли себе позволить продукты из натурального молока и делали осознанный выбор в пользу его растительных заменителей.

Следующей задачей государства является повышение инвестиционной привлекательности молочной отрасли. Для привлечения инвестиций в молочную отрасль государству необходимо предпринять ряд мер. Во-первых, необходимо увеличить срок кредитования, приблизив его к сроку окупаемости инвестиционного проекта. Во-вторых, следует обеспечить стабильность господдержки, на которую инвесторы могли бы рассчитывать. Так, механизм предоставления субсидий на 1 л реализованного молока претерпевал многочисленные корректировки не только в отдельных положениях, но и в основных критериях предоставления субсидии [8]. В-третьих, необходимо сделать требования к качеству молочной продукции прозрачными, заранее информируя об изменениях в технических регламентах. В-четвёртых, требуется при запуске систем проверки качества предусмотреть адаптационный период, компенсировать хотя бы в какой-то части издержки, обусловленные их внедрением. Заметим, что если на предоставление финансовой помощи государству нужно изыскивать значительные ресурсы, то затраты на своевременное информирование и обеспечение прозрачности политики не настолько высоки.

Таким образом, в последнее время положение России в международной торговле молоком и молочной продукцией в целом ухудшилось: роста экспорта не произошло, формальное снижение импортозависимости отрасли на самом деле означает уменьшение импорта качественной европейской продукции, рост удорожённого реэкспорта, а также фальсификата со стороны Республик Беларусь и Казахстан, недостаток качественного сырья, и, как следствие, снижение качества молочной продукции отечественных производителей. С одной стороны, введение продовольственного эмбарго дало возможность развитию отечественных производителей некото-

рых видов молочных продуктов (сыры, йогурты) вследствие ограничения конкуренции, с другой стороны, для большинства продуцентов ожидание положительного эффекта себя не оправдало, а эмбарго лишь усугубило существующие проблемы отрасли. В таких условиях при отсутствии комплексной государственной поддержки отечественные производители молока и молочной продукции не будут способны выдержать конкуренцию со стороны импортных товаров в случае отмены продуктового эмбарго. От реализации грамотной государственной политики зависит дальнейшее развитие российской молочной отрасли и перспективы участия её предприятий в международной торговле.

Ссылки

1. Молочная отрасль России: предварительные итоги 2018 года и перспективы на 2019 год // Национальный союз производителей молока «Союзмолоко». [Официальный сайт]. URL: http://www.souzmoloko.ru/materiali/10sezd/10_Съезд.pdf (дата обращения 13.08.2019).

2. Государство расширит меры поддержки молочной отрасли в 2019 году // Агровестник. Новости, технологии, аналитика сельского хозяйства. URL: https://agrovesti.net/news/indst/gosudarstvo-rasshirit-mery-podderzhki-molochnoj-otrasli-v-2019-godu.html (дата обращения 15.09.2019).

3. Мальгавко С. Роскачество проверит магазины на соблюдение новых правил продажи молочной продукции // Информационно агентство ТАСС. URL: https://tass.ru/ekonomika/6614329?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop (дата обращения: 01.07.2019).

4. Системный сбой: почему не побежден фальсификат молочки // Новости молочного рынка «DairyNews». URL: https://www.dairynews.ru/news/sistemnyy-sboy-pochemu-ne-pobezhden-falsifikat-mol.html (дата обращения: 11.08.2019)

5. «Союзмолоко» просит сопоставить расходы на маркировку молока с ее финансовой выгодой // Информационное агентство «ТАСС». URL: https://tass.ru/ekonomika/6916856 (дата обращения 20.09.2019).

6. Борьба с фальсификатом// Новости молочного рынка «DairyNews». URL: http://www.dairynews.ru/news/borba-s-falsifikatom.html (дата обращения: 11.08.2019).

7. Эксперты: повышение НДС на пальмовое масло создаст сложности производителям фальсификата // Информационное агентство «ТАСС». URL: https://tass.ru/ekonomika/6694050 (дата обращения: 11.08.2019).

8. Отчет Счетной палаты об импортозамещении в молочной отрасли // MilkNews.ru Новости и аналитика молочного рынка. URL: https://milknews.ru/index/novosti-moloko_9808.html (дата обращения 13.08.2019).

УДК 334

И. А. Карачев, Д. А. Комиссарова, В. С. Рыбакова

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
karachev2011@yandex.ru
rybakovaverons95@mail.ru

Проблемы исследования сущности международной производственной кооперации в научной литературе

Аннотация: статья посвящена анализу источников, содержащих исследования различных аспектов международной производственной кооперации, которая играет большую роль в развитии мировой экономики. Авторы также исследуют подходы к понятию международной производственной кооперации, выделяют их общие признаки.

Ключевые слова: международная производственная кооперация, промышленность, сотрудничество, международные экономические отношения.

I. A. Karachev, D. A. Komissarova, V. S. Rybakova

P. G. Demidov Yaroslavl State University

Problems of studying the essence of international industrial cooperation in the scientific literature

Abstract: the article is devoted to the analysis of sources containing studies of various aspects of international industrial cooperation, which plays an important role in the development of the world economy. The authors also explore approaches to the concept of international industrial cooperation, highlight their common features.

Keywords: international industrial cooperation, industry, cooperation, international economic relations.

Международная производственная кооперация (МПК) играет большую роль в международной торговле в течение последних лет. В наибольшей степени МПК проявляется в сфере машиностроения, затрагивая автомобильную и авиационную промышленность, судостроение и двигателестроение.

Производственная кооперация – это наиболее распространенный вид международных производственно-технических связей зарубежных фирм. Крупнейшие производители стараются расширить реестр своих поставщи-

© Карачев И. А., Комиссарова Д. А., Рыбакова В. С., 2019

ков. О развитии международной производственной кооперации также свидетельствует рост в международном товарообороте доли промежуточной машинотехнической продукции.

Акты нормативно-правового характера, прямо определяющие основные принципы производственной кооперации и регулирующие деятельность хозяйствующих субъектов в данной сфере, в настоящее время отсутствуют. Однако в сфере развития производственной кооперации между крупными заказчиками и промышленными предприятиями-производителями в Российской Федерации к важным нормативно-правовым актам можно отнести Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 № 223-ФЗ. Настоящим федеральным законом определены принципы и основные положения закупок, порядок и требования к проведению закупочных процедур юридическими лицами определенных категорий, перечень которых приведен в тексте документа [1].

Большое внимание изучению производственной кооперации уделяется в диссертациях на соискание ученой степени и в иных авторских работах.

Так, например, в диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук Р. В. Кашбразиева выявлены и проанализированы сущностные характеристики международной производственной кооперации, исследована роль МПК в инновационном развитии национальных экономик, проведено исследование организационно-экономических условий и факторов, влияющих на развитие международных кооперационных связей. В работе отражены противоречия международной производственной кооперации, проведен сравнительный анализ понятий международной и региональной кооперации, определена структура и выделены особенности финансового механизма МПК, сформулированы и обоснованы предложения по развитию и укреплению кооперационных связей России в рамках Евразийского экономического союза, а также посредством участия в других интеграционных объединениях, предложена концепция создания «евразийских компаний», обоснован и введен в научный оборот термин «кооперационная открытость экономики» [2].

В диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук Ю. Н. Кондратенко определено место международной промышленной кооперации в глобализационных процессах развития мирового хозяйства, уточнена сущность понятия «международная промышленная кооперация» в контексте особенностей развития международного разделения труда, сформулированы признаки, позволяющие идентифицировать явление, разграничены понятия «кооперация», «концентрация» и «интеграция». В научной работе рассмотрен зарубежный опыт осуществления международной промышленной кооперации, проведен сравнительный анализ американской, японской и европейской моделей кооперации, с учетом российской специфи-

ки и зарубежного опыта разработан и предложен авторский организационный механизм осуществления международной промышленной кооперации, а также выработана методика оценки ее эффективности. Исследователем проведен анализ современного состояния машиностроительного комплекса России, на основании которого определены пути развития международной кооперации в российском машиностроении, сформулированы особенности российской модели международной кооперации [3].

В диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук В. Ю. Глебова исследуются основные формы кооперации, которые выражаются в достижении долгосрочных производственных связей между сферами промышленности, предприятиями и их подразделениями с целью участия в производстве и выпуске продукции. Кооперация производства чаще всего осуществляется по двум направлениям: путем установления тесной производственной взаимосвязи между фирмами; путем формирования связи между специализированными предприятиями с целью дозагрузки производственных мощностей. В научной работе также особое внимание отводится изучению и анализу условий промышленного кооперирования [4].

Проблемы международной кооперации, включая классификацию ее форм, методов и видов, выделение ключевых характеристик, причин и предпосылок развития, преимуществ и недостатков явления нашли свое отражение в работах Е. Л. Андреевой, А. И. Балабанова, О. Т. Богомолова, Е. Д. Фроловой и др.

Оценимый вклад в изучение проблем международной кооперации, разработку и характеристику основных ее элементов внесли работы классиков экономической мысли, таких как К. Маркс, Д. Рикардо, А. Смит, а также современных зарубежных ученых-экономистов М. Уиндолфа, С. Клавела, С. Уитгакера. В своих исследованиях они фокусируются на определении роли кооперации в экономическом развитии, анализируют различные ее аспекты, но не касаются проблем развития международной кооперации и ее влияния на международную торговлю.

Построением классификации направлений и форм кооперации предприятий в рыночных условиях занимались М. М. Максимова, Р. А. Новиков и Ю. В. Шишков.

Механизм и инструменты осуществления международных кооперационных связей, особенности зарубежных моделей кооперации подробно изложены в трудах таких исследователей, как А. А. Епифанцев, М. Р. Минасьян, Я. Монден, Т. Питерс, Ю. А. Савинов. Основное внимание авторами уделяется вопросам построения международных кооперационных связей на отдельных предприятиях, предлагается модель осуществления международной кооперации, анализируется зарубежный опыт кооперационного международного взаимодействия в иностранных компаниях.

В последние годы опубликовано значительное количество авторских работ и научных публикаций, исследующих проблемы международной производственной кооперации. Однако комплексного и всестороннего исследования роли международной кооперации в мировой экономике, в развитии национальных рынков товаров и услуг до сих пор не существует. Степень изученности проблем теории и методологии уровня производственной кооперации между субъектами международных экономических отношений остается недостаточной в условиях становления глобальных производственных цепочек. Отсутствует целостная концепция развития производственной кооперации в условиях глобализации и интеграции, необходимости использования современных финансовых инструментов. Слабо изучены вопросы влияния международной кооперации на инновационное развитие экономики, технологического обновления производства и усиления роли регионального аспекта.

Международная производственная кооперация как понятие имеет несколько синонимичных терминов: кооперация, международная межфирменная кооперация, международная промышленная кооперация. В экономической литературе можно встретить различные подходы к определению промышленной и производственной кооперации. Одни авторы считают, что промышленная кооперация является более узким понятием по сравнению с производственной кооперацией, другие рассматривают их как синонимы.

На основе анализа определений, приведенных такими авторами, как И. Т. Балабанов, А. И. Балабанов, Х. Дидрих, А. Зельтер, А. Д. Косьмин, А. Маклаков, Р. А. Новиков, В. И. Панченко, Л. А. Родина, К. А. Семенов, И. А. Спиридонов, Ф. Шультц, Ю. В. Шишков, А. К. Шуркалин, Е. Л. Яковлева, Н. С. Цыпина, можно выделить три основных подхода к понятию производственной кооперации:

1) кооперация как соглашение о сотрудничестве независимых предприятий;

2) кооперация как форма концентрации и централизации капитала;

3) кооперация как совместное производство продукции.

Кроме того, анализ авторских работ и периодической научной литературы, темой исследования которых являются те или иные аспекты МПК, выявил наличие широкого ассортимента понятий, относящихся к предмету исследования. Термин «международная производственная кооперация» применяется как в узком смысле, обозначающем организацию совместного производства продукции предприятиями разных стран, так и в широком – как формирование устойчивых хозяйственных взаимосвязей между странами и регионами, специализирующимися на производстве определенных товаров и услуг. Но также существуют понятия, не относящиеся строго к узкому или широкому смыслу, а характеризующие международное сотруд-

ничество в соответствии с различными направлениями внешней деятельности предприятий: НИОКР, материально-техническое обеспечение, сбыт, поставки и т. д. Вместе с тем, суть этих понятий одна – экономические отношения между производителями различных стран на долгосрочной основе.

Ю. Н. Кондратенко в своей работе дает определение международной промышленной кооперации и рассматривает ее как более широкое понятие по сравнению с производственной, включая в него сотрудничество в области сбыта продукции и управления. Данный подход позволяет выделить виды международной промышленной кооперации, разграничить кооперационные формы от форм взаимодействия предприятий, складывающихся в процессах интеграции и концентрации, а также отличить международную кооперацию от международного внутрифирменного взаимодействия в рамках транснациональных компаний.

Таким образом, термин международной производственной кооперации рассматривается в различных источниках как в узком, так и в широком смысле. В научной литературе и публицистике нет единого подхода к соотношению понятий производственной и промышленной кооперации. Тем не менее, все определения имеют общий признак – экономические отношения между производителями различных стран на долгосрочной основе.

Ссылки

1. Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ (ред. от 28.11.2018) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» // СПС «КонсультантПлюс». Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116964/ (дата обращения 07.10.2019).

2. Кашбразиев Р. В. Финансовые и институциональные механизмы обеспечения международной производственной кооперации / Р. В. Кашбразиев. – ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», 2017. – 387 с.

3. Кондратенко Ю. Н. Организационный механизм международной промышленной кооперации в условиях глобализации / Ю. Н. Кондратенко. – ГОУ ВПО «Уральский государственный университет им. А. М. Горького», 2010. – 30 с.

4. Глебов В. Ю. Управление эффективностью промышленных предприятий на основе кооперации их деятельности / В. Ю. Глебов. – ННОУ ВПО «Московский гуманитарный университет», 2012. – 23 с.

УДК 339.9

Е. В. Колдеева, И. Г. Переломова

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
Katerina.Koldeeva@gmail.com
perelomova@gmail.com

Роль международных экономических организаций в сокращении трансакционных издержек

Аннотация: в статье рассматривается сущность и значение трансакционных издержек в современной экономике. Рассматриваются основные виды издержек и различные подходы к ним. Раскрывается роль международных организаций как институтов, способных уменьшить трансакционные издержки.

Ключевые слова: трансакционные издержки, трансформационные издержки, институт, организации, международные экономические организации.

E. V. Koldeeva, I. G. Perelomova

P. G. Demidov Yaroslavl State University

The role of international economic organizations in reducing transaction costs

Abstract: the article deals with the essence and significance of transaction costs in the modern economy. The main types of costs and different approaches to them are considered. The role of international organizations as institutions capable of reducing transaction costs is revealed.

Keywords: transaction costs, transformation costs, institution, organizations, international economic organizations.

Современная жизнь общества в целом и человека в отдельности характеризуется большим количеством взаимодействий, трансакций с различными субъектами и организациями. Поэтому задача уменьшения трансакционных издержек не теряет свою актуальность и приоритетность.

Согласно теории Коуза [1], трансакционные издержки можно определить, как непроизводственные затраты, которые возникают в ходе хозяйственной деятельности и включают затраты на подготовку, заключение и реализацию сделок. В научной литературе существуют и другие определения данного вида издержек. Приведем наиболее известные из них.

© Колдеева Е. В., Переломова И. Г., 2019

Таблица 1

Наиболее известные представления о трансакционных издержках [3]

Автор, год	*Сущность определения, представления*
К. Эрроу, 1988 г.	Трансакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы, своеобразный аналог трения в механических системах
Д. Норт 1970 г., 1973 г.	Трансакционные издержки состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их выполнению. Издержки трансакции – это издержки, обусловленные характером производственных отношений.
Д. Винички, 2000 г.	Трансакционные издержки – это издержки, связанные с созданием, изменением, закреплением и использованием институтов экономическими субъектами.
С. Чанг, 1978 г.	В самом широком смысле трансакционные издержки состоят из тех издержек, существование которых невозможно представить в экономике Робинзона Крузо (закрытая экономика без экономических отношений).
П. Милгром, Д. Робертс 1990 г., 1992 г.	Трансакционные издержки включают также любые потери, возникающие вследствие неэффективности совместных решений, планов, заключаемых договоров и созданных структур; неэффективной защиты соглашений. Они включают все, что так или иначе отражается на сравнительной работоспособности различных способов распределения ресурсов и организации производственной деятельности. Они являются издержками влияния.
Д. Стиглер, 1961 г.	Трансакционные издержки – это прежде всего затраты поиска и обработки рыночной информации, связанной с поиском цен, рекламой и снижением неопределенности на рынке.
О. Уильямсон, 1985 г.	Трансакционные издержки – затраты фирм по борьбе с оппортунистическим поведением ее сотрудников и ущерб компании от такого поведения.
М. Дженсен, У. Меклинг, 1973 г.	Трансакционные издержки – издержки мониторинга за поведением агентов и издержки его самоограничения.
Й. Барцель, 1982 г.	Трансакционные издержки – это издержки измерения качественных характеристик товаров и услуг.
К. Далман, 1979 г.	Трансакционные издержки – это издержки сбора и переработки информации, проведения переговоров, контроля и юридической защиты контрактов.

Трансакционные издержки составляют значительные суммы. Считается, что в США и странах Западной Европы на покрытие трансакционных

издержек в настоящее время приходится до 50 % стоимости производимых товаров и услуг. Большая величина трансакционных издержек связана с тем, что проблема реализации в спросоограниченной рыночной экономики сложна. Для оценки величины трансакционных издержек на макроэкономическом уровне Д. Норт и Д. Уоллис в 1986 году предложили использовать понятие **трансакционного сектора**, в который включили оптовую и розничную торговлю, страхование, банковский сектор, операции с недвижимостью, затраты на аппарат управления в других отраслях, затраты государства на судебную и правоохранительную деятельность. По расчетам Д. Норта и Д. Уоллиса в период 1870–1970 гг. доля трансакционного сектора в валовом национальном продукте (ВНП) США выросла с 26 до 55 % [4]. Подсчеты других американских экономистов, выполненные в начале XXI в. оценивают долю всего трансакционного сектора в 60–70 % от ВНП. Быстрый рост трансакционного сектора и увеличение роли трансакционных издержек в экономике связан с развитием разделения труда, увеличением числа субъектов экономики и связей между ними; специализацией производственной деятельности работников; все большим воздействием **окольных процессов**; посредничества; инструментов, защищающих экономическую деятельность от рисков и неопределенности. Кроме того, всегда существует вероятность обмана, искажения информации о потребительских свойствах товаров и их реальной ценности, недобросовестности партнеров и посредников.

Раскроем некоторые из видов трансакционных издержек.

а) *Издержки поиска информации об альтернативных сделках*.

О том, что информация является важным ресурсом Стиглиц [6] писал еще в своей работе 1961 года «Экономическая теория информации». Издержки поиска информации о ценах, партнёрах и клиентах – покупателях складываются из прямых затрат (на рекламу, на каталоги, «обработку клиентов»; косвенных издержек (членство на бирже, участие в ярмарках) и издержки коммуникации (почтовые расходы, оплата переговоров и т. п.).

б) *Издержки измерения*.

Классическая и неоклассическая экономическая теория учитывает только две характеристики товара – его количество и цену. Качество товаров не рассматривается, они признаются однокачественными. Неоинституциональная теория изучает, как качественная неопределенность благ воздействует на организацию производства и обмена, а затраты на измерение качества благ влияют на тип контракта. Если издержки измерения растут, то выгодно заключить такой контракт, который позволит сократить эти затраты.

в) *Издержки ведения переговоров и заключения контракт*а.

Эти издержки могут быть значительными, так как стороны должны договориться о цене, о времени поставок и форме платежа, а также о распределении выгод и потерь в случае форс – мажорных обстоятельств. В со-

став издержек этого типа входят: затраты и время переговоров, оплата услуг юристов – консультантов, потери от неправильно составленных договоров.

Существование данных видов трансакционных издержек связано с несовершенством рыночного обмена («трением» в рыночном механизме). Известны также их специфические **модификации**, характерные для экономик в период институциональных преобразований – издержки **институциональной трансформации (институциональные ловушки)**. Суть институциональных ловушек заключается в следующем: при **осуществлении изменения какого-то института вне связи с трансформацией правил и норм по другим институтам создаётся тупиковая ситуация для решения поставленных задач. Рассмотрим классификацию институциональных ловушек**.

Таблица 2

Классификация институциональных ловушек [2, с. 93]

Ранг ловушки	***Виды ловушек***
Системный	Ловушка адаптационной экономики. Теневая (внелегальная) экономика. Коррупция, взяточничество. Вымогательство.
Структурный	Административные барьеры. Ловушка занижения оценки приватизационных активов. Ресурсно – институциональная ловушка. Ловушка деградации институтов государственного управления. Постприватизационная ловушка. Ловушка консервативных форм регулирования социально – трудовых отношений. Ловушка модели социального контакта при организации производства образовательных услуг.
Финансовый	Бартер. Неплатежи. Уклонение от налогов. Ловушка процентных ставок. Валютная ловушка. Ловушка низкой оплаты труда. Ловушка низкой нормы накопления. Стагнационная ловушка. Ловушка неэффективного роста банковского сектора.

Величина трансакционных издержек становится не только количественным показателем степени несовершенства рынков, но и количественным выражением издержек отсутствия института. Поэтому, чем выше величина трансакционных издержек, тем выше спрос на институциональное регулирование, которое дополняет и даже заменяет рыночное. Спрос на институты предъявляют индивиды, группы или общество в целом, так как общественные или групповые затраты по созданию и существованию института должны быть меньше затрат, возникающих при его отсутствии. Таким образом, организации, институты являются своеобразным инструментом уменьшения, нивелирования трансакционных издержек Их роль в данном

вопросе становится более явной с точки зрения целевого подхода к трактовке организации. **Организации** – это, прежде всего, социальные группы, ориентированные на достижение взаимосвязанных и специфических целей. Основы данного подхода были заложены М. Вебером, в его теории «идеальной бюрократии» и детально развиты А. Файолем, Л. Гьюликом, Л. Урвиком и др. Каждая организация целесообразна в том смысле, что действия ее членов определенным образом скоординированы для достижения общего для нее результата во вполне определенной области человеческой деятельности. Подчеркивая значение целей для организации, А. Пригожин [5] отмечает, что организации возникают тогда, когда достижение каких-либо общих целей осуществляется через достижение, индивидуальных целей или же когда достижение индивидуальных целей осуществляется через выдвижение и достижение общих целей.

Организациями, основанными на целеполагании, в том числе являются международные экономические организации.

Международные организации (институциональный инструментарий), призванные урегулировать экономические (прежде всего финансовые) отношения между странами, выступают некой третьей силой. Силой, объективно необходимой в связи со стремительным развитием мирохозяйственных связей и в целом их усложнением, порождающим как в двухсторонних, так и в многосторонних отношениях немало противоречий и конфликтов. Международные экономические организации – это международные организации, членами которых являются государства, и которые учреждены на основе соответствующих договоров для выполнения определенных целей. Они действуют постоянно и обладают международной субъектностью, то есть имеют права и обязанности.

Рассмотрим роль, как института, понижающего трансакционные издержки, международных организаций в рамках раскрытых выше видов трансакционных издержек.

Первый из них – издержки поиска информации. Современные международные экономические организации являются важным и качественным источником статистической информации о развитии экономик стран мира, функционировании отдельных отраслей экономики. Обладая широким аппаратом аналитиков международные организации не просто представляют актуальную экономическую информацию, но и дают оценку современному развитию, выделяют основные тенденции, выстраивают прогнозы на будущее. Иногда материалы международных организаций являются единственным источником информации об экономике той или иной страны. Среди актуальных докладов можно отметить: Годовой отчет МВФ 2018. Построение единого будущего; Doing Business 2020: сравнение регулирования бизнеса в 190 странах (МБРР); Доклад о мировом развитии 2020 : торговля в ин-

тересах развития в эпоху глобальных производственно-сбытовых цепочек (МБРР); Долгосрочная перспектива: сценарии развития мировой экономики до 2060 года (ОЭСР); Ежегодный доклад о торговле и развитии, Ежегодный доклад о наименее развитых странах, Ежегодный доклад о международных инвестициях, Ежегодный доклад о морском транспорте, Статистический ежегодник (все ЮНКТАД).

Данные и более частные исследования помогают также уменьшить такой вид издержек, как Издержки измерения. Примером может служить Доклад о мировых инвестициях 2019. (ЮНКТАД).

Следующий вид издержек – издержки ведения переговоров и заключения контракта. Сокращение подобных издержек связано с использованием типовых (стандартных) договоров. Одним из разработчиков типовых контрактов в мировой экономике выступают международные организации. Известна деятельность в данной области таких организаций, как ЮНКТАД, ЮНСИТРАЛ, ЕЭК и др. Например, Европейской Экономической Комиссией были разработаны: **Общие условия экспортных поставок машинного оборудования**, Общие условия экспорта и импорта твердого минерального топлива, Договоры купли-продажи зерновых, Общие условия международной купли-продажи свежих фруктов и овощей, включая цитрусовые, Формуляр-образец для внешнеторговых документов и многие другие. Кроме того, международные организации часто выступают площадкой для проведения переговоров. Они оказывают содействие, организуя международные конференции, предоставляя помещения и секретариат для проведения многосторонних и двусторонних переговоров.

Также нами были выделены издержки, связанные с трансформационными процессами в странах. В данном контексте следует отметить важную роль таких организаций, как МВФ и Группа Всемирного банка, основной задачей которых озаглавлена помощь странам в переходный период в осуществлении важных институциональных преобразований. Помощь осуществляется в виде консультаций, организации совместных проектов, грантов и льготных кредитов на финансирование преобразований.

Таким образом, международные экономические организации доказывают свой статус современных институтов, в том числе демонстрируя потенциальные возможности для снижения трансакционных и трансформационных издержек.

Ссылки

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М., 1993. – 192 с.

2. Лесных В. В. Оценка трансакционных издержек процесса институциональной трансформации Российской экономики // Журнал экономической теории. – 2005. – № 3. – С. 84–103.

3. Лукичев М. Ю. Анализ развития понятий трансакции и трансакционных издержек // Вестник МГСУ. – 2011. – № 4. – С. 519–524.

4. Норт Д.; Уоллис Д.; Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества [Текст] / пер. с англ. Д. Узланера, М. Маркова, Д. Раскова, А. Расковой. – М.: Изд. Института Гайдара, 2011. – 480 с.

5. Пригожин А. И. Методы развития организаций. – М.: МЦФЭР, 2003. – 863 с.

6. Стиглец Дж. Экономическая теория информации / Дж. Стиглец; пер. Л. С. Горшковой // Вехи экономической мысли: хрестоматия / сост. и общ. ред. В. М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа; М.: ГУ-ВШЭ: ТЕИС. – Т. 2: Теория фирмы / общ. ред. и сост. В. М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – 535 с.

УДК 330.322.012

Г. А. Королева, А. В. Титов

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
gotik@inbox.ru
liris005@mail.ru

О роли иностранных инвестиций в развитии экономики страны

Аннотация: в статье рассматривается понятие иностранных инвестиций. Авторами обозначены основные положительные и отрицательные эффекты от привлечения иностранных инвестиций страной-реципиентом.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал, национальная экономика, инвестиции, конкуренция.

G. A. Koroleva, A. V. Titov

P. G. Demidov Yaroslavl State University

On the role of foreign investment in the development of the country's economy

Abstract: the article discusses the concept of foreign investment. The authors highlighted the main positive and negative effects of attracting foreign investment by the recipient country.

Keyword: investment potential, national economy, investment, competition.

© Королева Г. А., Титов А. В., 2019

Инвестиции выступают важным условием роста валового национального продукта. В зависимости от структуры, объемов и эффективности инвестиционных вложений определяется состояние, возможности и конкурентоспособность всей экономики. Изменение уровня вложений инвестиций влияет на все отрасли экономики, независимо от объема общественного производства и занятости населения, структурных изменений в экономическом комплексе, развитии секторов экономики [3].

В соответствии с Федеральным законом «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» [5] под иностранными инвестициями понимаются вложение иностранного капитала, осуществляемое иностранным инвестором непосредственно и самостоятельно, в объект предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору, если такие объекты гражданских прав не изъяты из оборота или не ограничены в обороте в Российской Федерации в соответствии с федеральными законами, в том числе денег, ценных бумаг (в иностранной валюте и валюте Российской Федерации), иного имущества, имущественных прав, имеющих денежную оценку исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальную собственность), а также услуг и информации.

Понятие иностранных инвестиций определяется разными авторами по-разному. Теоретические и практические аспекты иностранного размещения капитала с целью получения прибыли занимают существенные позиции, как в зарубежных, так и отечественных исследованиях. Среди зарубежных исследователей заслуживают внимания работы Дж. Шварценбергера, Е. Ноугугу, В. Беликжан и др. [1]. Различные экономические аспекты иностранных инвестиций рассмотрены в работах отечественных исследователей: А. Г. Богатырева, М. Г. Доронина, Н. Г. Семилютина, Л. И. Юзовича и др. [2].

Авторы считают, что иностранные инвестиции – это все объекты имущественных и нематериальных ценностей, имеющие денежную оценку и принадлежащие иностранным юридическим и физическим лицам, иностранному государству, а также международным организациям, вкладываемые в объекты предпринимательской и иной деятельности на территории другой страны с целью получения дохода и иных имущественных выгод.

Проведя анализ мировых инвестиционных потоков, авторами выявлены следующие положительные эффекты от иностранных инвестиций для мировой экономики:

• Международные инвестиции способствуют перетеканию капиталов между странами в наиболее рентабельные зоны.

• Совместные инвестиционные проекты являются стимулами к развитию международного сотрудничества и снижению геополитического напряжения в мире.

• С помощью международного инвестирования страны могут решить наиболее остро стоящие проблемы перед экономикой.

• Усиление интеграции и глобализационных процессов в мировой экономике.

• Международные инвестиции позволяют обеспечить бесперебойность расчётов между станами за счёт кредитов и отсрочки погашения кредиторской задолженности.

При всех неоспоримых плюсах имеются и существенные недостатки:

• Все геополитические риски, которые вызывают колебания в объёмах иностранных инвестиций, затрагивают, в основном, развивающиеся страны, страны с переходной экономикой и наименее развитые страны. Как правило, у них наблюдается значительное снижение инвестиций при небольшой доле в мировых потоках.

• Происходит увеличение разрыва между развитыми и отстающими странами. Первые, владея капиталами, могут создавать добавленную стоимость за счёт трудовых ресурсов отстающих стран, производя дальнейшую репатриацию средств с определёнными прибылями. При всём при этом мировые тенденции таковы, что вложения в уже развитые страны продолжают расти.

Рассмотрим влияние иностранных инвестиций в целом на государство через призму макроэкономических показателей, на которые они могут оказать влияние. С помощью метода абстракции инвестиционный процесс и его последствия можно представить в схематичном виде.

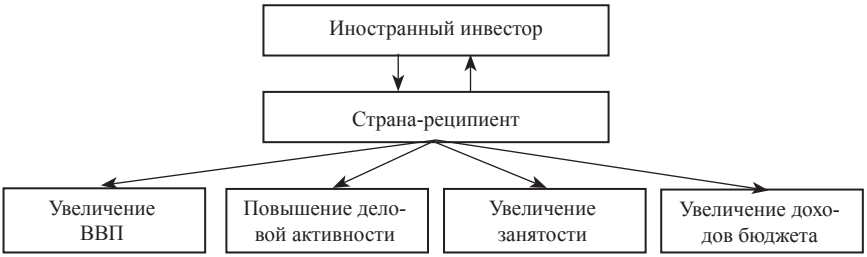


Рис. 1. Положительные эффекты от привлечения иностранных инвестиций страной-реципиентом [составлено автором]

Суть обозначенного процесса состоит в том, что экономика принимающей стороны обслуживает иностранный капитал. Это выражается в учреждении организаций или создании проектов, которые направлены на производство продукции, что увеличивает ВВП страны и деловую активность. Как следствие, происходит создание дополнительных рабочих мест, которые замещаются рабочей силой страны-реципиента. Деловая активность и уменьшение безработицы приводят к увеличению поступления налогов

в бюджет: подоходный налог, налог на прибыль организаций, НДС и других. При этом привлечение иностранных инвестиций государством связано с решением определённых проблем во внутренней экономике. Поэтому среди положительных последствий стоит выделить и получение технологий, приходящих в страну-реципиент вместе с иностранным капиталом. Другим положительным эффектом становится возможность выхода за счёт иностранных инвестиций на новые рынки сбыта продукции.

В подтверждение выше обозначенных выводов рассчитаем коэффициент корреляции между динамикой ВВП и объёмами иностранных инвестиций на примере Российской Федерации (табл. 1):

Таблица 1

Корреляция объёма иностранных инвестиций в экономику РФ и эффекта от них [4]

Наименование показателя	***2012 г.***	***2013 г.***	***2014 г.***	***2015 г.***	***2016 г.***	***2017 г.***	***2018 г.***	***Коэф. корелияции***
Объём иностранных инвестиций, млн долл. США	1095450	1238368	1342862	959911	832452	854758	905359	-
ВВП в постоянных ценах, млрд руб.	61798,2	62588,9	63046,8	61263,6	61125,9	65814,9	97 283,20	0,980145
Занятость, %	64,9	64,8	65,3	65,3	65,7	65,5	65,6	0,398586
Доходы конс. бюджета, млрд руб.	23 435,10	24 442,68	26 766,07	26 922,00	28 181,54	30 640,00	36 916,90	0,743160

Значение показателя корреляции объёма инвестиций и ВВП, равное 0,98 говорит об очень тесной связи между макроэкономическими показателями в Российской Федерации. Это позволяет подтвердить утверждение о том, что иностранные инвестиции являются катализатором роста национальной экономики.

Коэффициент корреляции объёма инвестиций с показателями занятости и доходов консолидированного бюджета показал незначительную отрицательную взаимосвязь. В данном случае стоит оговориться, что такой показатель обусловлен небольшой долей рабочих мест, созданных именно за счёт иностранных инвестиций, в общей массе. То же самое можно заключить и с доходами консолидированного бюджета. Тем не менее, вклад в обеспечение рабочими местами населения и доходов в бюджеты имеется, что и обусловливает стремление государства привлечь иностранные инвестиции.

Однако иностранные инвестиции при всех положительных моментах имеют и отрицательные эффекты для страны-реципиента (рис. 2).

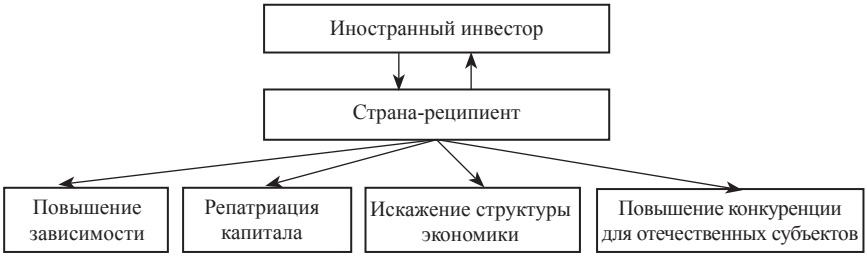


Рис. 2. Отрицательные эффекты от привлечения иностранных инвестиций страной-реципиентом [составлено автором]

Среди них основными являются следующие:

• Приток иностранных инвестиций вызывает обратный отток капитала через определённое время в виде прибылей и дивидендов. Данные денежные средства начинают работать на экономику страны-экспортера капитала.

• Существенным недостатком является повышение конкуренции иностранных инвесторов с отечественными, что может вызывать вытеснение местного капитала из отрасли, а в некоторых случаях может приводить к «уходу» национального капитала из страны. Такой эффект уже наблюдается в ряде отраслей, где капитал мигрирует в направлении Китая, Вьетнама и других стран юго-восточной Азии. Зачастую такие «миграционные настроения» охватывают мелкий и средний бизнес.

• Возможная деформация структуры национальной экономики, поскольку инвестиции будут приходить только в высоко рентабельные сектора экономики.

• Страна-реципиент может оказаться в ситуации, при которой доля иностранного капитала в экономике станет значительной, что может создать угрозу экономического и политического суверенитета. При этом иностранные инвесторы могут получить доступ к национальным ресурсам страны.

Характерная особенность инвестиций – их нерегулярность. С точки зрения той или иной отрасли экономики в ближайшее время инвестиции в ней могут не предвидеться, но коррективы могут произойти незамедлительно. Технические и технологические сдвиги в какой-то одной отрасли могут вызвать быстрые и интенсивные инвестиции в других, смежных отраслях экономики.

Колебания в инвестициях происходят в зависимости от размера текущей прибыли: прибыль стабильна – стабильны и инвестиции; появляются тенденции к падению прибыли – тут же ограничиваются и инвестиции.

На наш взгляд, одной из главных проблем на уровне субъектов Российской Федерации является дефицитность 70 % консолидированных бюджетов регионов России. При этом налоговые льготы являются главным государственным инструментом стимулирования иностранных инвестиций. Поэтому возникает ситуация, при которой регион первоначально отдаёт финансовые ресурсы в расчёте на будущую отдачу, которой может и не быть.

Вторым немаловажным моментом, на наш взгляд, является конкуренция регионов и муниципальных образований между собой. В данном случае преимущество имеется у регионов центральной России, что тормозит развитие отстающих территорий.

Власти региона в рамках федеральной политики разрабатывают собственную инвестиционную политику с учётом географического положения, уровня развития экономики. Данная политика отражается в приоритетных направлениях развития экономики региона, а также в приоритетных инвестиционных проектах. В рамках региона инвестирование предусматривает достижение нескольких наиболее важных целей:

• Повышение хозяйственной и экономической самостоятельности региона.

• Ликвидация существующей диспропорции в развитии нескольких отраслей хозяйственной деятельности.

• Улучшение существующей структуры производства.

• Разрешение социальных задач и проблем (создание новых рабочих мест, повышение уровня заработных плат в определенных отраслях).

• Создание надежной и устойчивой финансовой базы региона.

Таким образом, иностранные инвестиции, как любая экономическая деятельность, представляет собой набор выгод и определённых рисков, соотношение которых формирует определённый эффект. На мировом уровне за счёт иностранных инвестиций происходит развитие сотрудничества и перелив капиталов в наиболее рентабельные сферы, однако увеличивается обогащение развитых стран и обеднение отстающих. А на уровне экономики страны, региона и муниципального образования иностранные инвестиции способны увеличить деловую активность, повысить доходы консолидированного бюджета, улучшить уровень жизни граждан, способствовать

развитию инфраструктуры, увеличивать рентабельность отраслей экономики. Среди отрицательных эффектов выделяется репатриация капиталов и прибылей за границу, искажение структуры экономики в пользу лишь наиболее рентабельных отраслей, а также усиление конкуренции иностранных инвесторов с национальными.

Ссылки

1. Nwougugu E. Legal Problems of Foreign Investments in Developing Countries. – Mahchester, 1965.

2. Доронина Н. Г., Семилютина Н. Г. Международное частное право и инвестиции: науч.-практ. исслед. – М.: Контракт; Волтерс Клувер, 2011. [Электронный ресурс]. URL: http://lawlibrary.ru/izdanie2239327.html (дата обращения 02.11.2019).

3. Королева Г. А., Титов А. В. Туристическая отрасль Ярославского региона: развитие на основе кластеров // Вестник НГУЭУ. – Новосибирск : Издательство Сибирского отделения РАН, 2018. – № 3. – 340 с. [Электронный ресурс]. URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=36002541 (дата обращения 02.11.2019).

4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/ (дата обращения 28.10.2019).

5. Федеральный закон № 160-ФЗ от 09.07.1999 г. (ред. от 31.05.2018) «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. СПС «Консультант-плюс».

УДК 364.22:332.145

О. В. Попова

Арктический научно-исследовательский центр Академии наук Республики Саха (Якутия),
popova_olya@mail.ru

Проблемы и перспективы сокращения бедности в республике Саха (Якутия)

Аннотация: в статье рассматривается структура, динамика и риски бедности в Республике Саха (Якутия). Обосновываются мероприятия по снижению уровня бедности населения республики. Делается вывод о первостепенности мер по выявлению и минимизации детской нищеты в РС (Я).

Ключевые слова: бедность, уровень жизни, Республика Саха (Якутия), национальные проекты.

© Попова О. В., 2019

O. V. Popova
Arctic Research Center of the Academy of Sciences of the Republic of Sakha (Yakutia)

Problems and prospects of poverty reduction in the Republic of Sakha (Yakutia)

Abstract: the article discusses the structure, dynamics and risks of poverty in the Republic of Sakha (Yakutia). It justifies measures to reduce the poverty level of the population of the Republic. Priority of the measures on identification and minimization of child poverty in the Republic of Sakha (Yakutia) is concluded.

Keywords: poverty, standard of living, Republic of Sakha (Yakutia), national projects.

Социально-экономическое неравенство в настоящее время общепризнанно относится к числу отрицательных факторов, тормозящих экономическое развитие [1], а бедность является наиболее ярким проявлением имеющихся социальных диспропорций. Государственная доктрина Российской Федерации связывает вопросы снижения уровня бедности с экономическим ростом. Так в майском указе Президента РФ В. В. Путина сокращение уровня бедности в два раза обозначено одной из национальных целей развития Российской Федерации до 2024 года [2]. Однако ни в одном из 12 национальных проектов, разработанных для реализации национальных целей развития, стратегическая цель по снижению уровня бедности не нашла прямого отражения. Соответственно, национальные проекты не содержат ни способов и конкретных мероприятий по снижению уровня бедности, ни показателей для мониторинга, ни сроков и этапов по достижению поставленной цели.

Вместе с тем, бедность – это многоаспектное явление, требующее глубокого анализа, выявления причин и факторов его сформировавших. Именно от результатов такого анализа зависит четкое понимание, какие именно шаги необходимы для сокращения бедности и, соответственно, качественное построение политики по достижению поставленной цели. Каковы перспективы снижения уровня бедности и достижения национальных целей развития до 2024 года в самом большом субъекте Российской Федерации – Республике Саха (Якутия), характеризующемся высокими показателями бедности населения (11 место по уровню бедности среди субъектов РФ в 2017 году).

В Российской Федерации с 2013 года наблюдается рост уровня бедности: с 10,8 % от общей численности населения в 2013 году до 13,2 % в 2017 году [3]. При этом уровень и динамика роста бедности существенно варьируется по регионам РФ. В Республике Саха (Якутия) (далее РС (Я)) численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточно-

го минимума возросла на 37,6 тыс. человек со 156 тыс. человек в 2013 году до 193,6 тыс. человек в 2017 году. Уровень бедности возрос на 3,8 % – с 16,3 % в 2013 году до 20,1 % в 2017 году. По уровню бедности РС (Я) занимала Показатели роста реальных располагаемых денежных доходов населения демонстрировали отрицательные значения [4]. В 2017 году в РС (Я) по сравнению с уровнем 2013 года произошло снижение покупательной способности:

– среднедушевых денежных доходов населения – на 0,38 прожиточных минимума;

– среднемесячной номинальной начисленной заработной платы – на 0,26 прожиточных минимума;

– среднего размера назначенных – на 0,15 прожиточных минимума.

За 2000–2017 годы численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума сократилась с 272,4 тыс. человек в 2000 году до 193,6 тыс. человек в 2017 году или на 78,8 тыс. человек. В процентах от общей численности населения снижение уровня бедности за 2000–2017 гг. составило 8,2 % – с 28,3 % в 2000 году до 20,1 % в 2017 году.

Уровень бедности в РС (Я) в 2000–2015 гг. снижался меньшими темпами, чем в среднем по РФ. В результате этого, начиная с 2003 года, уровень бедности в РС (Я) превышал общероссийский показатель, причем разрыв увеличивался.

В численности малоимущего населения в РС (Я) наибольший удельный вес приходился на население в трудоспособном возрасте, занятое в экономике, что полностью отражало общероссийские тенденции. При этом численность малоимущего населения в сельских населенных пунктах РС (Я) была почти в два раза выше чем в городских.

Доля детей в общей численности малоимущего населения в РС (Я) возросла с 29,9 % в 2005 году до 44,4 % в 2017 году или на 14,5 %. Это выше аналогичных показателей по РФ – 21,8 % в 2005 году и 37,5 % в 2017 году, рост 15,7 %; и ДФО – 24,0 % в 2005 году и 39,5 % в 2017 году, рост 15,5 %.

В 2005 году 86,9 % малоимущих домохозяйств в РС (Я) состояли из 3 и более человек и 73,3 % имели детей в возрасте до 16 лет. В 2017 году по сравнению с 2005 годом доля семей с детьми среди малоимущих домохозяйств в РС (Я) возросла. В 2017 году 88,4 % малоимущих домохозяйств в РС (Я) состояли из 3 и более человек и 88,4 % имели детей в возрасте до 16 лет. Показатель удельного веса детей в возрасте до 16 лет в общей численности малоимущего населения составлял 29,9 % в 2005 г. и 44,4 % в 2017 г., что являлось самым высоким показателем среди регионов ДФО в 2005 году и вторым по величине в 2017 году (после Чукотского автономного округа). По РФ в целом РС (Я) занимала в 2005 году пятое и в 2017 году четвертое место по удельному весу детей в общей численности малоимущего населения [3].

Учитывая тот факт, что численность детей в возрасте до 16 лет в общей численности населения в 2017 году составляла в РС (Я) 238,7 тыс. человек; численность малоимущего населения – 193,6 тыс. человек, а удельный вес детей в возрасте до 16 лет в общей численности малоимущего населения – 44,4 %, то в 2017 году 36 % всех детей в РС (Я) жили за чертой абсолютной бедности, это – каждый третий ребенок. Все эти факты вместе взятые создают высокий риск для воспроизводства бедности. Ведь детская бедность изначально формирует в человеке витальное неравенство или неравенство стартовых возможностей, которое трудно преодолеть в будущем (плохое здоровье, невозможность прожить долгую жизнь и пр.).

Особую опасность в детском возрасте представляет крайняя форма бедности – нищета. Бедный становится нищим в том случае, если его доходов недостаточно для удовлетворения даже минимальных потребностей в питании, и он начинает жить впроголодь, то есть получает доходы ниже стоимости минимального набора продуктов питания, включенных в прожиточный минимум. Таким образом, мероприятия по выявлению и минимизации детской нищеты и повышению уровня доходов детей до стоимости минимального набора продуктов питания должны быть положены в основу мероприятий по снижению уровня бедности в республике.

Принадлежность к какой из социально-демографических групп населения увеличивает риск бедности? В 2017 году наибольшей вероятностью попадания в число бедных отличались незанятые в экономике, затем – проживающие в сельских населенных пунктах и на третьем месте – дети (таблица 1). Причем в Якутии, как правило, все эти риски сосредоточены на селе. В 2017 году 63 % (131 тыс. чел.) незанятого в экономике населения и 40,3 % (96,2 тыс. чел.) от общей численности детей в возрасте до 16 лет проживало в сельских населенных пунктах, при этом доля сельского населения в РС (Я) составляла 34,5 % от общей численности населения республики. Риск бедности в сельских поселениях в 2017 году был почти в четыре раза выше, чем в городе.

Безработица считается одним из основных факторов риска бедности, но до 2016 года она не вносила существенный вклад в бедность населения в РС (Я). Так в докризисном 2013 году из 37,4 тыс. безработных всего 3,8 % имели доходы ниже величины прожиточного минимума, в то время как по всему населению (всем социально-демографическим группам) 16,7 % имели доходы ниже величины прожиточного минимума. То есть в социально-демографической группе «безработные» показатель бедности в 2013 году был в 4,4 раза ниже, чем в целом по РС (Я). В 2014 году 3,3 % безработных в РС (Я) имели доходы ниже величины прожиточного минимума, в 2015 году – 2,9 %. Но в 2016 году 29,6 % безработных в РС (Я) имели доходы ниже величины прожиточного минимума, тогда как по всему населению уро-

вень бедности составлял 19,8 %, т. е. уровень бедности безработных был на 10,2 % выше, чем в целом по всем социально-демографическим группам.

Такой резкий скачок уровня бедности среди безработного населения может объясняться либо несовершенствами государственного статистического учета, либо существенным ростом напряженности на рынке труда в РС (Я). По методологии Международной организации труда к безработным могут быть отнесены лица в возрасте 15–72 лет, в том числе учащиеся, пенсионеры и инвалиды. Из этого можно сделать вывод, что до 2016 года безработными были в основном лица, имеющие источники дохода, отличные от заработной платы (например, пенсию). Это позволяло при отсутствии работы обеспечивать доход на уровне прожиточного минимума, ведь средний размер назначенных пенсий в РС (Я) с 2007 года стабильно выше прожиточного минимума пенсионера, а возраст выхода на пенсию на пять лет ниже, поскольку вся территория РС (Я) относится к регионам Крайнего Севера или приравненным к ним местностям. Однако в 2016 году среди безработных возросло число лиц, для которых оплата труда является единственным источником средств к существованию. С 2017 года показатель доли безработных в общей численности малоимущего населения органами статистики не рассчитывается.

Таблица 1

Малоимущее население в процентах от соответствующей социально-демографической группы населения РС (Я) в 2016 и 2017 годах в процентах*

	Численность населения РС (Я) по основным группам, тыс. чел.	***Распределение общей численности малоимущего населения по основным группам в РС (Я)***		***Малоимущее население в процентах от соответствующей социально-демографической группы населения РС (Я)***
		в %	***тыс. чел.***	
2016 год				
Все население	959,7	100	189,6	19,8
по экономической активности				
занятые в экономике	454,6	64,9	123,1	27,1
безработные**	35,0	5,5	10,4	29,8
экономически неактивное население	215,6	29,6	56,1	26,0
по половозрастным возрастным группам				
моложе трудоспособного (дети до 16 лет)	236,7	43,1	81,7	34,5

Окончание табл. 1

	Численность населения РС (Я) по основным группам, тыс. чел.	***Распределение общей численности малоимущего населения по основным группам в РС (Я)***		***Малоимущее население в процентах от соответствующей социально-демографической группы населения РС (Я)***
		в %	***тыс. чел.***	
в трудоспособном (мужчины 16–59 лет, женщины 16–54 лет)	571,8	51,3	97,3	17,0
старше трудоспособного	151,2	5,6	10,6	7,0
по месту проживания				
городской местности	627,8	50,1	95,0	15,1
сельской местности	331,9	49,9	94,6	28,5
2017 год				
Все население	962,8	100	193,6	20,1
по экономической активности				
занятые в экономике	462,3	51,0	98,7	21,4
незанятые в экономике	207,7	49,0	94,9	45,7
по половозрастным возрастным группам				
дети в возрасте до 16 лет	238,7	44,4	86,0	36,0
трудоспособного возраста	566,1	50,5	97,8	17,3
старше трудоспособного	158,0	5,1	9,9	6,2
по месту проживания				
в городских населенных пунктах	630,5	34,8	67,4	10,7
в сельских населенных пунктах	332,3	65,2	126,2	38,0

*рассчитано автором по данным ТО ФСГС по РС (Я)
**с 2017 года показатель не рассчитывается

Высокий уровень бедности населения в Республике Саха (Якутия) при высоких показателях номинальной начисленной среднемесячной заработной платы может объясняться, помимо высоких показателей безработицы и высокой демографической нагрузки лицами младше трудоспособного возраста, дифференциацией денежных доходов населения (экономическим неравенством населения).

Как отмечал А. Ю. Шевяков, бедность – это проблема чрезвычайно высокого неравенства, и масштабы бедности не могут быть радикально снижены (в два раза) снижены в короткий срок без радикального снижения масштабов неравенства. Аналитические расчеты показывают, что если реальные доходы населения будут расти со среднегодовым темпом в 8–9 %, но механизмы распределения доходов останутся такими же, каковы они сейчас, то двукратного снижения численности населения по стране в целом можно будет достигнуть только через 7 лет [5].

Для Республики Саха (Якутия) основными мероприятий по снижению уровня бедности населения и достижения национальных целей развития должны стать:

– выявление и минимизация детской нищеты и повышению уровня доходов детей до стоимости минимального набора продуктов питания;

– снижение безработицы;

– снижение экономического неравенства населения.

На наш взгляд, мероприятия по снижению уровня бедности населения РФ должны быть выделены в национальных проектах в виде соответствующих отдельных разделов с указанием мероприятий, этапов, показателей для мониторинга и финансирования. При этом программы по сокращению бедности должны формироваться совместно с органами государственной власти субъектов РФ с учетом всех факторов, влияющих на распространение бедности, а также использовать наиболее эффективные инструменты предотвращения попадания за черту бедности и адресной помощи населению.

Ссылки

1. Стиглиц Дж. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему [перевод с английского]. – М.: Издательство «Э», 2017. – С. 22.

2. Указ Президента России от 7мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://kremlin.ru/events/president/news/57425

3. Центральная база статистических данных Федеральной службы государственной статистики Электронный ресурс]. Режим доступа: http://gks.ru. (свободный) (дата обращения 15.12.2018).

4. Официальная статистика. Уровень жизни. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по республике Саха (Якутия) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://sakha.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sakha/ru/statistics/standards_of_life/ (дата обращения 23.12.2018).

5. Шевяков А. Социальное неравенство, бедность и экономический рост // Общество и экономика. – 2005. – № 3. – С. 12–13.

УДК 330.111.2

Г. А. Родина

Ярославский государственный технический университет,
galinarodina@mail.ru

Трансформация денег из средства в цель развития хозяйства как маркер современной финансиализации

Аннотация: в статье рассматривается процесс нарастания власти финансов, дошедший до подчинения реального сектора экономики финансовому. Это трактуется как формирование нового качества современной экономки, эволюционировавшей в финансомику. Появившись исторически из экономики-хозяйства, обслуживая его, деньги и хозяйство сегодня поменялись ролями: не деньги удовлетворяют потребности хозяйства, а последнее лишь обслуживает деньги, превратившись из цели в средство. Прослеживается эволюция денежной системы и переход от фиктивного капитала – к виртуальному в условиях глобализации.

Ключевые слова: реальный сектор, финансиализация, денежная система, финансовый капитал, фиктивный капитал, виртуальный капитал.

G. A. Rodina

Yaroslavl State Technical University

Transformation of money from funds for the purpose of economic development as a marker of modern financialization

Abstract: the article deals with the process of increasing the power of Finance, which reached the subordination of the real sector of the economy to the financial one. This is interpreted as the formation of a new quality of the modern economy evolved in Financial Economy. Emerging historically out of the economy, serving her, money and economy have changed roles today: not the money to meet the needs of the economy, and the latter only serves the money, turning from goals to means. The evolution of the monetary system and the transition from fictitious to virtual capital in the context of globalization are traced.

Keywords: the real sector, financialization, monetary system, financial capital, fictitious capital, virtual capital.

© Родина Г. А., 2019

Постановка проблемы. Если под финансами понимать работающие деньги, то современную экономику можно охарактеризовать как финансовую экономику, или *финансомику* [1, с. 163], Появившись исторически из экономики-хозяйства, обслуживая его, деньги и хозяйство сегодня поменялись ролями: не деньги удовлетворяют потребности хозяйства, а последнее лишь обслуживает деньги, превратившись из цели в средство [2, с. 284], порождая финансиализацию.

Финансиализация – это форма функционирования экономики, характеризующаяся преобладанием финансовых сделок в общей структуре внутренних, а особенно международных отношений, и подчинением реального сектора экономики (производство товаров и услуг) финансовому.

Причины финансиализации. Почему финансовый сектор столь активно разбухает? Мы выделяем две причины.

Во-первых, *хроническое* перенакопление капитала в реальном секторе экономики.

Перенакопление капитала – это такое накопление капитала, при котором каждая добавочная порция капитала не может быть применена с тем же уровнем прибыльности, что и предыдущая; либо вообще не может быть применена с прибылью.

Явление перенакопления капитала родилось не в XXI веке; оно циклически возникает при капитализме, но сейчас эта проблема – перенакопление капитала в реальном секторе экономики – стала хронической. И финансовый сектор послужил отдушиной для перенакопленного капитала, что привело к его росту.

Во-вторых, возможности беспрепятственного международного движения капитала, созданные, с одной стороны, глобализацией (что обернулось глобальной гегемонией капитала); с другой стороны, – современными информационными и телекоммуникационными технологиями, что сформировало *тотальный корпоративно-сетевой рынок* как адекватную форму власти, вернее, супервласти современного корпоративного капитала.

Новые свойства денег. Средством для осуществления его супервласти являются деньги, приобретшие новые свойства, которые в свою очередь являются продуктом их предшествующей эволюции.

Начиная с Ямайской валютной системы, основанной на свободной торговле валютой (свободной конвертации валют) без привязки к золоту, как отмечает Д. Соммерс, классическая формула развития экономики «деньги – товар – деньги'» была заменена формулой «деньги – деньги' – деньги" …деньгиn», не создающей никакой добавленной стоимости – следовательно, не развивающей экономику [3]. На каждом этапе данной формулы усиливалась виртуализация денег и других ценных бумаг, не обеспеченных реальными активами [см. подробнее: 4].

Формирование фиктивного капитала. Развитие кредитной системы приводит к формированию фиктивного капитала.

Фиктивный капитал – это титулы собственности на реальные активы, которые совершают самостоятельное, не зависимое от этих реальных активов, обращение на рынке, т. е. становятся самостоятельным товаром. Таким образом, движение капитала раздваивается: с одной стороны, – реальный капитал, с другой, – фиктивный. Оба потока сосуществуют параллельно.

Какова роль фиктивного капитала в рыночной экономике? Фиктивный капитал, так же, как и кредитная система, аккумулирует в руках корпораций временно свободные денежные средства, т. е. корпорация продаёт свои акции на рынке и получает деньги. Кроме того, котировки ценных бумаг на фондовой бирже служат ориентиром выгодности финансовых инвестиций, т. е. купли-продажи этих ценных бумаг, перенаправляя тем самым финансовые потоки, направляя их туда, где вложения ценных бумаг являются наиболее выгодными.

Возникновение виртуального капитала. Фиктивный капитал возник в позапрошлом веке; а в XXI веке наметился *переход от фиктивного капитала – к виртуальному* [5]:

• Основной доход от владения ценными бумагами обеспечивают не дивиденды, а игра на динамике курса.

• Ценные бумаги начинают цениться не в зависимости от доходности реальных активов (из чего выплачиваются дивиденды), которые за ними стоят, а в зависимости от возможностей спекулятивной игры на динамике котировок. Т. е. если акция растёт в цене, это хорошо; если акция колеблется в цене, то для спекулянта это тоже хорошо, потому что на этом можно сыграть; и для него уже неважно, какие дивиденды платятся, – важно то, как ведёт себя котировка на фондовом рынке.

• Превращение спекулятивной игры в основную функцию фиктивного капитала делает его виртуальным – не только оторвавшимся от оценки реальных активов (от производства), но и не находящимся сколько-нибудь устойчиво в частной собственности каких-либо конкретных физических или юридических лиц. Он путешествует от собственника к собственнику (иногда эти переходы акций из рук в руки совершаются десятки раз в сутки; поэтому даже невозможно сказать, кому это всё принадлежит в данный момент), легко набирающим ценность и столь же легко теряющим.

Курс может обрушиться в любой момент, поэтому невозможно сказать, сколько этот капитал стоит: стоит он вообще что-нибудь или нет и если стоит, то сколько именно. Неслучайно фраза о «финансовых пузырях» модифицировалась в выражение о «постоянно пузырящейся мировой экономике».

Основание перехода от фиктивного капитала к виртуальному. Классический рынок товаров и услуг трансформируется в рынок симуля-

кров – «товаров, *как бы* обладающих *как бы* способностью *как бы* удовлетворять *как бы* существующую *как бы* потребность. Такому рынку …нужны производительные силы, не столько обеспечивающие рост производительности труда и качества продукции, сколько создающие все более эффективные механизмы манипулирования и создания симулякров» [6, с. 133].

Именно поэтому *фиктивный капитал приобретает двойственную потребительную стоимость*: он становится важен не просто как представитель реальных активов, а именно как инструмент спекулятивной игры и оценивается именно с этой точки зрения: даёт он возможность для спекулятивной игры или нет.

Фиктивный спрос на реальный капитал как новый драйвер экономического роста. Такая ситуация даёт *дополнительные возможности для роста реального капитала*, как это ни странно. Почему? Потому что прибыль, извлекаемая с финансового рынка, может создавать и дополнительный спрос для реального капитала, и дополнительные кредитные ресурсы, т. к. кредиты сейчас в значительной степени выдаются под залог ценных бумаг. А если ценные бумаги совершают такое оторванное от реальных активов путешествие, то могут существовать корпорации, у которых реальные активы ничего не стоят, которые могут быть хронически убыточными, а их ценные бумаги торгуются на рынке по очень высоким ценам. Потому что спекулянты очень часто действуют в ожидании будущих прибылей. Если это, с их точки зрения, какая-то очень перспективная компания, то цены могут взлетать до небес, хотя прибыли сейчас нет. Но точно так же они могут и обрушиться, если эти ожидания не оправдываются.

Использование таких ценных бумаг для кредитования расширяет возможности экономики и, соответственно, расширяет возможности роста реального капитала.

Это свидетельствует о том, что *до какого-то момента рынок виртуального капитала служит отдушиной перенакопленного производительного капитала в реальном секторе экономики. Он позволяет создавать некий дополнительный фиктивный спрос для этого реального капитала, обеспечивая его действительный рост*, как после Великой депрессии (до 70-х гг. XX века) таким помощником было кейнсианское и неокейнсианское антициклическое регулирование, в частности, стимулирование совокупного спроса за счёт потребительского и инвестиционного спроса. Но после стагфляционных 70-х, развенчавших универсальность кейнсианских рецептов, нужен был новый помощник, которым и стал финансовый сектор. Последний находился на подъёме, и он помогал создавать фантомный спрос, вытягивающий экономику с понижательной фазы цикла.

Это иллюстрируется ростом доли прибыли, которую корпорации США извлекают с финансового рынка.

Прибыль финансового сектора в процентном выражении от общей прибыли американских корпораций выросла с 10 % в 50-е годы прошлого века до 25-30 % в настоящее время, с взлётом до 40 % в предкризисный 2007 год [7, p. 34–35].

Т. е. американские нефинансовые корпорации всё больше и больше своего капитала стали вкладывать не в реальное производство, а в финансовый рынок и получать прибыль оттуда. Ибо реальный сектор таких же прибылей не приносил.

К 2007–2008 гг. ситуация сложилась таким образом, что основные сливки уже были сняты и с глобализации, и с новой технологической волны, связанной с информатикой и телекоммуникацией. В результате во втором десятилетии XXI века финансовые пирамидки (разбухшая масса ценных бумаг на фондовом рынке, за которой не стоят реальные капитальные активы) зашатались, но не лопнули. Больше того: если мы посмотрим на те меры, которые предпринимались правительствами для оздоровления финансового рынка, то мы увидим, что это была накачка финансового рынка добавочными деньгами из бюджета, т. е. это было спасение финансовых пирамид. Почему? Потому что *современный постиндустриализм не имеет другого способа стимулирования экономического роста, кроме этого механизма разбухания финансового рынка*.

Но это очень рискованная игра. Фактически это такая ситуация, когда мы пожар тушим керосином.

Выводы:

• процессы генезиса нового качества экономики в XXI веке неслучайно оказались «завязаны» на два феномена – глобализацию и развитие новых технологий;

• оба эти процесса неслучайно вызвали к жизни феномен виртуального финансового капитала, его генезис как продукта развития тотальных сетевых рынков и глобальной гегемонии капитала.

Сращивание банковских и промышленных монополий, породившее финансовый капитал XIX века, трансформировалось в новое качество финансового капитала XXI века – сращивание транснациональных финансовых корпораций, национальных государств и международных финансовых институтов.

Единственный путь к предотвращению банковского диктата над мировой экономикой, который может закончиться её коллапсом, нам видится в отказе от всё более обесценивающегося доллара США в качестве мировой валюты и усилении контроля в национальной финансовой и банковской сферах.

Ссылки

1. Осипов Ю. М. Экономика как есть (откровения Зоила, или Судный день экономизма). Изд. 2-е. – М.; Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г. Р. Державина, 2018. – 333 с.

2. Зотова Е. С. Цифра как феномен бытия (обзор дискуссии на круглом столе) // Философия хозяйства. – 2018. – № 4. – С. 281–288.

3. Соммерс Джеффри. Политэкономия геоэкономических сил, определяющих современное мироустройство: новое видение развития экономики России и более стабильного миропорядка [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://viperson.ru/articles/dzheffri-sommers-novoe-videnie-razvitiya-ekonomiki-rossii-i-bolee-stabilnogo-miroporyadka.

4. Родина Г. А. Современная финансиализация как новое качество экономики // Социально-политические исследования: научный журнал. – 2019. – № 3. – С. 45–58.

5. Ермоленко А. А., Брижак О. В. Новые формы отношений, возникающие в движении капитала // Философия хозяйства. – 2018. – № 6. – С. 80–102.

6. Бузгалин А. В. Закат неолиберализма (к 200-летию со дня рождения Карла Маркса) // Вопросы экономики. – 2018. – № 2. – С. 122–141.

7. Kotz D. M. The rize and fall of neoliberal capitalism. – Cambridge, MA and London: Harvard University Press, 2015.

УДК 339.9

Е. В. Сапир, И. А. Карачев
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
sapir@uniyar.ac.ru
karachev2011@yandex.ru

Кооперационная сеть ЕАЭС: теоретическое понимание и задачи построения

Аннотация: в статье рассматривается развитие производственной кооперации как важнейший фактор экономической интеграции ЕАЭС. Приведены основные подходы к организации кооперации в сфере производства и сбыта компании. Раскрыты пять основных типов производственной организации. Предложен комплекс мероприятий по развитию национальных сетей кооперации в ЕАЭС.

Ключевые слова: производственная кооперация, ЕАЭС, евразийская экономическая интеграция, глобальные цепочки стоимости.

© Сапир Е. В., Карачев И. А., 2019

E. V. Sapir, I. A. Karachev
P. G. Demidov Yaroslavl State University

Cooperation network in the Eurasian economic union: theoretical issue and practical targets

Abstract: the article considers the development of industrial cooperation as the most important factor in the economic integration in the EAEU. The main approaches to the organization of cooperation in the production and marketing of the company are given. Five basic types of manufacturing organization are disclosed. A set of measures is proposed for the development of national cooperation networks in the EAEU.

Keywords: industrial cooperation, EAEU, Eurasian economic integration, global value chains.

Развитие производственной кооперации имеет важнейшее значения для углубления евразийской экономической интеграции, поскольку позволяет задействовать современные инструменты роста, экономического прогресса и эффективной занятости.

Сетевая кооперационная парадигма пришла на смену парадигме отдельной глобальной корпорации в последней трети XX в. Согласно данной парадигме, природа современной производственной кооперации в своей основе связана с цепочками добавленной стоимости. Организация кооперации в сфере производства и сбыта продукции компании, по мнению большинства исследователей, основывается на одном из трех основных подходов.

Первый подход связан с построением цепочек поставки товаров [1]. Цепочки товаров возникают в производственной сфере; они основаны на ведущей роли фирмы-лидера, которая формирует, координирует, контролирует, и распределяет стоимость по всей цепочке. В зависимости от роли, которую играет ведущая фирма, товарные цепочки подразделяются на «управляемые производителями» (ведущая фирма выступает в качестве ключевого производителя конечных продуктов) и «управляемые потребителями» (ведущая фирма выступает в качестве мерчендайзера) [2]. Цепочки, «управляемые производителями», характерны для капиталоемких и высокотехнологичных отраслей. В сетях, ориентированных на потребителя, розничные продавцы и продавцы готовой продукции сильны в своей способности формировать массовое потребление посредством доминирующих долей на рынке и известных торговых марок. *Второй подход* сконцентрирован на анализе концепции цепочки поставок и объясняет отношения фирмы с поставщиками и клиентами в целях предоставления продуктов или услуг с меньшими затратами [3]. *Третий подход* основан на концепции цепочки создания стоимости, предполагающей, что фирмы могут быть связаны друг с другом и создавать

ценность, которая является источником их конкурентного преимущества [4]. Если цепочка создания стоимости включает совокупность организационных структур и фирм, которые связаны между собой через глобальную сеть, возникает концепция глобальной цепочки создания стоимости [5].

В научной литературе выделяется 5 основных типов производственной организации:

1. Рыночная организация. Имеет место, когда спецификации продукта относительно просты, поэтому сделки стандартны, а поставщики обеспечивают производство и поставку необходимой заказчику высококачественной продукции без дополнительного привлечения последнего. В тоже время связи между поставщиками и покупателями могут иметь достаточно стабильный характер на протяжении весьма длительного времени. Однако данное обстоятельство, хотя и часто встречается, но не является правилом. Главное состоит в том, что смена контрагента происходит легко и безболезненно событием для обеих сторон.

2. Модульная организация. Возникает, когда по мере диверсификации и индивидуализации продуктов усложняются технические требования к ним. Появляются специализированные продуктовые модули, способные при высокой стандартизации технологических процессов обеспечивать потребности заказчиков, входящих в совершенно различные отраслевые цепочки и локализованных в разных точках географического пространства. Когда архитектура конечного продукта становится модульной, а технологический процесс, продукт и его компоненты стандартизированы, кооперационное взаимодействие существенно упрощается за счет уменьшения вариации последних. Одновременно отпадает необходимость в мониторинге и контроле процесса со стороны заказчика. Связи, основанные на кодифицированном знании, обеспечивают партнерам по кооперации многие преимущества рыночных сделок: скорость, гибкость, доступ к дешевым ресурсам. Но всё же это не классический рынок. При таком обмене гораздо больше прямого межфирменного взаимодействия, чем при обычной рыночной сделке.

3. Гибкая организация. Имеет место, как правило, в случаях производства технически сложной, нестандартной продукции, либо при нестандартных или особых технических условиях, задаваемых заказчиком, когда быстро найти контрагента на рынке не удается, т. к. к поставщику предъявляются специальные требования. Высококомпетентные в специальных областях производства поставщики в такой ситуации «привязывают» заказчика к себе не меньше, а может, и сильнее, чем он их. Возникает сильная взаимозависимость между такими контрагентами, которую дополнительно укрепляют территориальная близость, деловая репутация фирм, этнические и семейно-родственные связи и др. В основе взаимодействия партнеров лежит передача специфического, так называемого неформального знания (tacit

knowledge). Гибкая сеть управляется через инструменты социального капитала: репутацию, этнические, клановые или родственные связи. Многие авторы подчеркивают особую роль, которую играет территориальная близость производств в поддержке связей цепочки, однако доверие и репутация вполне могут «работать» и в пространственно распределенных сетях, где кооперация имеет долгую историю или опирается на диаспоральные семьи и социальные группы [6]. Поскольку «гибкая» организация опирается в меньшей степени на власть фирмы-лидера, а в большей – на социальные связи партнёров, доверие и репутацию, постольку она может относительно легко и без потерь адаптироваться к перепадам спроса, т. к. доверие и личные связи участников помогают быстрее отвечать на рыночные вызовы. Гибкая и высокодисперсная оргструктура позволяет выполнять сложные и «неудобные» требования заказчика: выпуск мелкими сериями, в ограниченные сроки, осуществление срочной доставки. «Реляционная» организация получила широкое распространение в ряде регионов Северной Италии, Германии, Китая.

4. «Связанная» организация. Имеет место при производстве сложной, инновационной продукции в случаях отсутствия необходимых и достаточных компетенций у поставщика. Тогда фирме-лидеру приходится передавать большой объем ценной, а иногда и уникальной технической и организационной информации поставщику и жестко контролировать его действия с тем, чтобы не допустить «утечки» знаний и неправомерного их использования поставщиком в интересах других сделок. Такие сети часто характеризуются высокой степенью контроля со стороны ведущих фирм-лидеров, а поставщики, которые зависят технологически от покупателя, получили название «связанных». «Связанные» поставщики часто ограничены узким кругом задач, например, занимаются в основном простой сборкой и зависят от ведущей фирмы в таких важных функциях как дизайн, логистика, закупка комплектующих, модернизация технологических процессов. Поставщикам потенциально сложно «поменять» партнера, отсюда и зависимость от ведущей фирмы.

Этот тип отношений, как правило, поддерживается мощными инвестициями покупателя в технологические компетенции поставщика, заданием для последнего строгих параметров продукта и производственного процесса, что зачастую превращает его в доминирующего, если вообще не единственного, покупателя. При этом «авторитарная» организация, практически исключая свободу выбора для привлеченных поставщиков, одновременно предоставляет им не только лёгкий доступ на рынок сбыта, но и вполне достаточные ресурсы, чтобы сделать уход непривлекательным для них вариантом. Что немаловажно, ведущая фирма, как правило, доминирует в критически важных областях: производственных инвестициях, базовых технологиях, системе контроля качества продукции, технической поддержке, предоставлении финансовых ресурсов, предлагая, а иногда навязывая их поставщику.

5. Иерархическая организация. Для этого типа организации характерна вертикальная интеграция. В инновационных, сложных и уникальных производствах ведущие фирмы, как правило, стремятся сохранить полный контроль над всеми звеньями производственной цепочки, начиная от исследований и разработок и заканчивая дистрибуцией готового продукта при особом внимании к защите интеллектуальной собственности. Доминирующей формой управления является внутрикорпоративный контроль с жесткой подотчетностью низших структур высшим: линейных подразделений – дивизиональным, дивизиональных – региональным штаб-квартирам и последних – головной компании. Мы рассматриваем производственную кооперацию как особый тип организации глобальных цепочек стоимости, в котором интегрируются черты модульной, гибкой и связанной организации.

Такая форма кооперационного взаимодействия, с нашей точки зрения, наиболее точно отвечает технологическому запросу современных глобальных цепочек (многостадийность, стандартизация, гибкость, инновационность, адаптивность).

Евразийская сеть промышленной кооперации, субконтрактации и трансфера технологий будет включать национальные сегменты (национальные сети) промышленной кооперации и субконтрактации стран-членов ЕАЭС.

Построение национальных сетей кооперации должно происходить поэтапно в результате проведения комплекса мероприятий [7]:

− создание общей информационной системы поиска и организации заказов в промышленности (базы данных о предприятиях промышленности и выпускаемой продукции, производственных мощностях и имеющихся ресурсах);

− организация бирж субконтрактации – площадок для поиска партнеров, ведения переговоров и заключения предварительных договоров;

− организация консультативной поддержки предприятий промышленности по поиску партнеров в кооперации;

− развитие инструментов финансирования совместных программ и проектов с кооперационным эффектом.

В целях стимулирования кооперации и оказания государственной поддержки на уровне ЕАЭС дано определение проектов с кооперационным эффектом.

По мнению Совета ЕЭК, проект можно назвать кооперационным, если он соответствует одному из следующих критериев [8]. В реализации проекта участвуют организации 2-х и более государств – членов ЕАЭС на протяжении всего жизненного цикла производимой продукции.

1. При реализации проекта формируется кооперационная цепочка (цепочка добавленной стоимости) в рамках ЕАЭС. Формирование кооперационной цепочки может осуществляться в форме поставки комплектующих отраслевого и межотраслевого назначения (сырья, материалов, узлов, дета-

лей, запасных частей, заготовок, полуфабрикатов) и оборудования, произведенных в государствах – членах ЕАЭС, технологически взаимосвязанных и необходимых для совместного изготовления конечной продукции, а также в форме выполнения работ и услуг промышленного характера.

2. Проект предусматривает реализацию одного из следующих направлений: а) увеличение объемов взаимной торговли; б) увеличение объемов взаимных инвестиций; в) выполнение совместных опытно-конструкторских работ; г) создание совместного производства (производственной линии); д) развитие новых видов технологий и трансфер технологий; е) иное углубление промышленного сотрудничества в рамках приоритетных видов экономической деятельности стран ЕАЭС в соответствии с Основными направлениями промышленного сотрудничества [9].

При этом следует отметить, что кооперационный эффект может носить как краткосрочный, так и долгосрочный характер.

Таким образом, анализ теоретико-методологических и прикладных аспектов кооперационного сотрудничества как на международном уровне, так и в российском сегменте позволяет сделать вывод о необходимости проработки совместных решений по следующим вопросам:

− система управления сетью (координация на межгосударственном и национальных уровнях);

− принципы и механизм отбора/включения участников в сеть;

− стандарты, регламенты предоставления услуг и их содержание;

− инструменты работы сети (система мероприятий, информационно-коммуникационная платформа, форматы информационных объектов и т. д.);

− система мониторинга и оценка результативности и эффективности деятельности сети;

− механизмы финансовой поддержки сети.

Ссылки

1. Langlois R. Firms, Markets and Economic Change / R. Langlois, R. Robertson. – London: Routledge, 1995.

2. Azmeh S. Asian firms and the restructuring of global value chains / S. Azmeh, K. Nadvi // Int. Bus. Rev. – 2014. – 23 (4). – Pp. 708–717.

3. Sturgeon T. Modular production networks: a new American model of industrial organization / T. Sturgeon // Industrial and Corporate Change. – 2002. – 11 (3). – Pp. 451–496.

4. Кашбразиев Р. В. Глобальные производственные цепочки как основа интеграции региональных компаний в мировую экономику / Р. В. Кашбразиев // Вестник экономики, права и социологии. – 2018. – Т. 2. – № 1. – С. 100–102.

5. Granovetter M. Economic action and social structure: the problem of embeddedness / M. Granovetter // American Journal of Sociology. – 1985. – 91. – Pp. 481–510.

6. Altenburg T. Governance patterns in value chains and their development impact / T. Altenburg // Eur. J. Dev. Res. – 2006. – 18 (4). – Pp. 498–521.

7. Карачев И. А. Современная производственная кооперация: новые явления на евразийском пространстве / И. А. Карачев, Д. С. Шварц // Теоретическая экономика. – № 3 (45). – 2018. – С. 171–180.

8. О рассмотрении кооперационных проектов, имеющих интеграционный потенциал, для финансирования Евразийским банком развития: [решение Совета Евразийской экономической комиссии от 13.01.2017 № 5] [Электронный ресурс] // Официальный сайт Евразийского экономического союза. Режим доступа: http://eaeunion.org/ (дата обращения: 20.05.2019).

9. Об Основных направлениях промышленного сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза: [решение Евразийского межправительственного совета от 08.09.2015 № 9] [Электронный ресурс] // Официальный сайт Евразийского экономического союза. Режим доступа: http://eaeunion.org/ (дата обращения: 20.05.2019).

УДК 330.3

А. В. Смирнов

Тверской государственный университет,
andrsm80@gmail.com

Т. А. Смирнова

Тверской государственный медицинский университет,
smirnovata-tver@yandex.ru

Проблема экономического роста в России – гносеологическая проблема

Аннотация: экономика России находится в состоянии стагнации. Для ее развития требуется пересмотреть экономическую программу. Экономическая программа должна основываться на единой методологической и научной платформах. Миссия экономической теории – теоретическая основа социально-экономического управления. К сожалению, единства в позиции выбора такой основы у профессионального сообщества отечественных экономистов не наблюдается.

Ключевые слова: стагнация, экономический рост, гносеологическая неопределенность, экономическая теория, проблема выбора.

© Смирнов А. В., Смирнова Т. А., 2019

A. V. Smirnov
Tver State University
T. A. Smirnova
Tver State Medical University

Problem o conomic growth in Russia – gnoseological problem

Abstract: Russia's economy is in a state of stagnation. For its development, it is necessary to revise the economic program. The economic program should be based on a single methodological and scientific platform. The mission of economic theory is the theoretical basis of socio-economic management. Unfortunately, there is no unity in the position of choosing such a framework among the professional community of domestic economists.

Keywords: stagnation, economic growth, epistemological uncertainty, economic theory, the problem of choice.

Более, чем 30 лет, экономический рост нашей страны является объектом пристального внимания политических и академических элит. В последние несколько лет данная тема обострилась в научных дискуссиях на различных интеллектуальных площадках. Отметим, что экономический рост является ключевой проблемой всех макроэкономической политики всех государств. Развитые страны, обеспечив себе высокий уровень доходов, озабочены качественными изменениями экономического роста. Экономический рост должен служить фундаментом повышения уровня и качества жизни граждан [1, с. 3]. Россия пытается преодолеть последствия экономического кризиса. Так, на научных площадках большинство экономистов отмечают следующие факты:

1. Ведь в период с 2009–2019 годы отечественная экономика выросла всего на 5 %, в то время как рост мировой экономики составил 50 % [2].

2. Доля российской экономики в структуре мировой на протяжении более, чем тридцати лет не может превысить 3 % [3, с. 15].

3. Около 30 % крупных и средних российских промышленных предприятий убыточны [3, с. 17].

Данные факты свидетельствуют о том, что отечественная экономика нуждается в качественном экономическом росте. В нормативной базе четко сформулированы целевые показатели, которые являются ориентиром для национальных интересов государства, однако их достижение, к сожалению, не реализуется в виду деформированной структуры экономики нашей страны [4]. Чтобы воплотить в жизнь национальные интересы государства, необходимо действовать более разумно, а это возможно только в одном случае – экономическая программа должна быть основана на научной базе.

На наш взгляд, выбор научной базы является главной проблемой для создания проекта экономического развития нашей страны. Миссия экономической теории есть методологическая и теоретическая основа социально-экономического управления [5. с. 5]. Без понимания научной основы, будут и дальше нарушены социально-экономические процессы. Понимание того, что нужны серьезные преобразования объединяют экономистов, но выбор подходов, инструментов к таким преобразованиям расколол экономическое сообщество на три основных направления о которых мы напишем ниже. Согласимся с Л. А. Карасевой: «восприятие современной экономической науки в отечественном профессиональном сообществе, по-прежнему, поляризовано и во многом эмоционально» [5, с. 10].

Основные научные подходы, которые преобладают в современном профессиональном сообществе экономистов:

1. Подход К. Маркса (его преобразование). Такие видные экономисты как А. В. Бузгалин, А. И. Калганов, Д. Ю. Миропольский и пр.) считают, что подход К. Маркса не устарел, напротив: «Теоретический потенциал отечественной науки и, в первую очередь, потенциал современных разработок, покоится на багаже классического марксизма» [6, с. 25]. Конечно же, существует понимание, что Маркс создавал свой труд в давно ушедшую эпоху и следует его «переформатировать», но «зерно» учения К. Маркса неизменно. В основе социально-экономической политики должна лежать система производственных отношений и институтов, которая «вымыта» из анализа классического экономического подхода. Кроме того социально экономическая политика реализует базовых интересы правящего экономико-политического класса. интересы какого экономического актора выражает та или иная экономическая политика? Ответ на данный вопрос олигархически-бюрократической страты – реального собственника ключевых ресурсов нашей экономики. Веским доводом к ориентации на данный подход является экономика Китая, которая, безусловно, показывает качественные изменения в своем экономическом росте.

2. Подход Дж. М. Кейна. Многие экономисты считают, что подход Маркса уже неудачно опробован ранее и закончился крахом экономики СССР. В экономике Китая множество проблем и подобный пример как ориентир для экономики нашей страны – спорный вопрос. Учитывая исторические и культурные особенности нашей страны, следует переосмыслить учение Дж. Кейнса. Существует позиция, что Дж. Кейнс многими учеными интерпретирован не совсем точно. В сущности, Дж. Кейнс не оспаривал базовый постулат классической теории, согласно которому на рынке автоматически устанавливается равновесная цена.

3. Классический (мейнстрим) подход. Такой видный экономист как С. Гуриев, сторонник данного подхода, считает, что для реализации качественных преобразований необходимо создать настоящую рыночную эко-

номику, а не ее видимость. Так, при анализе ежегодных докладов ФАС «О состоянии конкуренции» четко говорится о чрезмерном вмешательстве государства в хозяйственные процессы, что размывает принципы рыночной экономики, сводя конкуренцию – главный индикатор рыночной экономики к «нулю». С таким доводом сложно не согласиться, учитывая, что ФАС постоянно сигнализирует об угрозе экономической безопасности.

На наш взгляд, состояние гносеологической неопределенности основано на том, что в экономической науке по-прежнему приводятся определения предметов исследования, относящихся к двум фундаментальным научным направлениям – политической экономии и экономикс. Возражения против такого дуализма обычно сводятся к тому, что экономикс объявляют «современной экономической наукой», а политическую экономию относят к теории уже ушедшего исторического периода развития общества. Но с точки зрения основ позитивистского понимания науки ни одна теория не может быть отвергнута, пока не произведена процедура их верификации [7. с. 78]. Отметим, что в отечественной академической элите исторически доминирует политэкономический подход.

Образование методологического дуализма в экономической науке являлось закономерным процессом, генезис которого подробно описан Л. Роббинсоном [8]. Тем не менее, оба эти экономические направления существуют и, на наш взгляд, дополняют друг друга. П. А. Самуэльсон формулирует общий взгляд на разделение экономической науки и определенной степени отчуждения от политэкономии: «Экономика как наука длительное время развивалась в отрыве от проблем экономики как объекта исследования. только в последней трети нашего века, уже в период моей научной деятельности, экономическая теория начала активно претендовать на то, чтобы приносить пользу бизнесмену-практику и государственному чиновнику». В экономике, как говорил Й. Шумпетер, сам предмет исследования выступает в количественной форме: уберите численные значения цен или пропорции бартерных обменов – и у вас просто ничего не останется». В сущности, нобелевский лауреат ставит под сомнение практическую полезность в исследовании объекта политической экономии для реальных экономических процессов. Это основано на том, любое общество имеет определенную форму организации и экономика изучает сложившуюся общественную организацию и форму человеческой деятельности. Сюжетом любой истории является поступательное развитие организации и изменение ее форм. Организация человеческой деятельности в условиях рыночной экономики основано на системе разделения труда. Как писал Ф. Найт: «При этом, общество так организовано, что индивиды выполняют разные задания, и каждый пользуется плодами других. Вполне логично, что существует некоторый механизм, который обеспечивает каждому индивиду свой участок работы

(плоды усилий других лиц) и систему вознаграждений за выполненную работу. Рыночная экономика решает эти задачи путем свободного соглашения и добровольного обмена между самими индивидами. Основа таких отношений составляет частная собственность на ресурсы. Суть права собственности – связь двух факторов: контроль и право распоряжаться. В рыночной экономике существует прямая связь между этими факторами» [11, с. 21]. Рыночный механизм логически объясняет поведение производителя. Сформулированный Тейлором объективный закон уменьшающей отдачи объясняет объективную необходимость частной собственности на ресурсы. Если не предлагаются на выбор разные комбинации, обладающие разной производительностью, и нет возможности производить сравнения между ними, т. е. не существует права выбора альтернативных вариантов комбинаций ресурсов, то нет вопроса о предпочтении одного варианта организации производства другому. Если нет альтернативы, значит, отсутствует оценка, а, следовательно, и нет никакой мотивации. Как известно, мотивы определяют наше поведение. Как писал Т. Джефферсон: «Людьми руководит только интерес и только на него и можно рассчитывать» [10, с. 29].

Собственность является побудительным мотивом к действию. Она дает право выбора собственнику самому устанавливать во что обойдется его производственному процессу различные комбинации ресурсов; он должен мыслить в категориях добавленного вклада добавленных единиц или «предельным» продуктом. Как мы видим, именно отношение собственности создает рабочую конструкцию рыночной экономики. Само поведение индивидов в рыночной экономике основано на естественных принципах, которые сформулировал Т. Джефферсон: «Мы считаем самоочевидными истины: все люди созданы равными и наделены Творцом определенными неотъемлемыми правами, среди которых – право на жизнь, на свободу и на стремление к счастью» [10, с. 34]. Такая форма организации человеческой деятельности переносится практически на все общества. Экономика как наука изучает именно данную форму организации человеческой деятельности, которая исторически сложилась в странах Запада.

Возникает вопрос – может ли данная форма организации человеческой деятельности быть адаптированной в систему хозяйства любого общества? Сомнение в неоспоримом применении данной формы сформулировал английский экономист Гобсон: «Существует, пожалуй, общее стремление преувеличивать неизменность и общеприменимость законов, по которым промышленность развивается из небольших простых, однородных формах в широкие, чрезвычайно сложные разнородные формы» [12, с. 5].

На наш взгляд, необходимо понимать, что все экономические теории – если они действительно претендуют на «звание» экономических – имеют единую «корневую» систему» [5, с. 10]. Эмпирический опыт показывает,

что невозможно применить конкретную форму организации человеческой деятельности абсолютно на все общества. Важно переосмыслить богатый хозяйственный опыт нашей страны, максимально дистанцируясь от идеологической полемики с целью переосмысления методологической и теоретической концепции экономического развития применительно к нашей стране с учетом ее культурных, социальных, территориальных и исторических особенностей. Такую задачу не в состоянии выполнить человек или команда – это работа всего научного сообщества. К сожалению, академическая элита находится на недопустимом «удалении» и крайне низкой степени влияния на происходящие процессы. Мы полагаем, что необходимо провести институциональные изменения для сближения научных субъектов с субъектами управления на всех уровнях. Без таких изменений видеть столь необходимый для экономики нашей страны рост не придется еще долгое время.

Ссылки

1. Попкова Е. Г. Формирование концепции нового качества экономического роста в условиях глобализации: автореферат дисс. докт. экон. наук:08.00.01;08.00.14 / Е. Г. Попкова. – Пенза, 2005. – 47 с.

2. Замулин О. А. Макроэкономика: уроки истории и современные вызовы. 2018 // URL : https://www.youtube.com/watch?v=12CefRL5vAM (дата обращения 01.12.2019).

3. Дранко О. И. Методология управления развитием промышленных предприятий с использованием комплекса математических моделей и методов прогнозирования: дисс. доктора техн. наук: 05.13.10 /О. И. Дранко. – Челябинск, 2018. – 323 с.

4. Сорокин Д. Е. Политическая экономия предпринимательства. 2017 // URL : https://www.youtube.com/watch?v=YV90C8lTswI) (дата обращения 25.11.2019).

5. Карасева Л. А. Метод структурных уровней в познании экономических отношений: дисс. докт. экон. наук: 08.00.01 / Л. А. Карасева. – Тверь, 2011. – 172 с.

6. Бузгалин А. В., Калганов А. И. Политическая экономия и экономическая политика. Рынок, капитал, общество. Т. 14. № 1. – TERRA ECONOMICUS, 2016. – С. 27–47.

7. Ушанков В. А. К вопросу о предмете теоретического знания в структуре экономической науки // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 3(47). – С. 78–84.

8. Роббинс Л. История экономической мысли : лекции в Лондонской школе экономики / пер. с англ. Н. В. Автономовой, под ред. В. С. Автономова. – М.: Изд. Института Гайдара, 2017. – 488 с.

9. Paul A. Samuelson. Maximum Principle in Analytical Economics // The American Economic Review. – June 1972. – V. 62. – No. 3. – Pp. 249–262.

10. Томас Джефферсон. Автобиография. Заметки о штате Виргиния. – Ленинград : Наука. Ленингр. отд-ние, 1990. – С. 309.

11. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль / пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 360 с.

12. Гобсон. Эволюция современного капитализма. – С-Пб, 1898. – С. 387.

УДК 338.1

Г. Л. Толкаченко, Н. Е. Царёва

Тверской государственный университет,
Tolkachenko.GL@tversu.ru
Tsareva.NE@tversu.ru

О формировании научно-теоретического подхода к понятию рациональной структуры капитала организации

Аннотация: цель написания статьи – изучение понятия, состава и структуры капитала организации в современных условиях рыночной экономики с целью разработки механизма формирования его рациональной структуры. Актуальность данного исследования определяется тем, что компания устойчива и конкурентоспособна при наличии двух факторов: обеспеченность достаточным размером капитала и необходимость наличия надежных рынков сбыта продукции, производимой данной компанией. Анализ и оценка формирования структуры капитала организации весьма важен, так как определяет требования к ее активам со стороны учредителей, акционеров, владельцев капитала. Элемент научной новизны заключается в разработке нового научно-теоретического подхода к формированию рациональной структуры капитала организации в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: капитал организации, рациональная структура капитала, стоимость капитала, собственный капитал, заемный капитал, эффект финансового рычага, дифференциал финансового рычага, плечо финансового рычага.

G. L. Tolkachenko, N. E. Tsareva
Tver State University

On the formation of the scientific-theoretical approach to the concept of the rational structure of the capital of the organization

Abstract: the purpose of this article is to study the concept, composition and structure of the organization's capital in modern conditions of a market economy in order to develop a mechanism for the formation of its rational structure. The relevance of this study is determined by the fact that the company is stable and competitive in the presence of two factors: the availability of sufficient capital and the need for reliable markets for the products manufactured by this company. Analysis and evaluation of the formation of the capital structure of the organization is very important, as it determines the requirements for its assets from the founders,

© Толкаченко Г. Л., Царёва Н. Е., 2019

shareholders, and owners of capital. An element of scientific novelty lies in the development of a new scientific and theoretical approach to the formation of a rational structure of the organization's capital in modern business conditions.

Keywords: the organization's capital, the rational structure of capital, the cost of capital, equity capital, borrowed capital, the effect of financial leverage, the differential of financial leverage, the shoulder of financial leverage.

Структура капитала – это один из важнейших показателей оценки финансового состояния компании, характеризующий соотношение суммы собственного и заемного используемого капитала. Собственный капитал организации включает уставный капитал и переменный капитал (он подразделяется на добавочный капитал, нераспределенную прибыль, резервный капитал и специальные фонды). Заемный капитал организации можно классифицировать на средства от эмиссии облигаций и банковский кредит [2].

Оптимальным принято считать, если внеоборотные активы приобретаются за счет собственных средств, оборотные – на ¼ за счет долгосрочных займов, на ¾ – за счет краткосрочных ссуд. Следовательно, идеальным считается, когда собственный капитал финансирует все внеоборотные и часть оборотных активов [2]. Рациональная же структура денежных средств организации подразумевает такое соотношение использования собственных и заемных средств, при котором гарантируется эффективная пропорциональность между коэффициентами рентабельности и коэффициентом экономической устойчивости фирмы, то есть максимизируется ее рыночная цена.

Теоретические концепции структуры капитала предлагают широкий методический инструментарий, позволяющий выбрать такое стратегическое направление становления и развития фирмы, которое обеспечивает возрастание ее рыночной цены, а также заданную степень доходности и риска и минимизацию средневзвешенной цены капитала.

В настоящее время мировая экономика делает попытку предложить конкретные цифровые значения структуры капитала. Так, например, для американской компании считается рациональным соотношение заемных и собственных средств 40:60, то есть плечо финансового рычага должно составлять примерно 0,67. Российская практика предлагает считать рациональной такую структуру капитала, при которой доля заемных и собственных средств равны и плечо финансового рычага равно единице (то есть 50:50). При этом, в японской экономике считается, что доля заемных средств не должно превышать трети общего объема капитала (то есть 30:70).

На наш взгляд, каждый из названных подходов может считаться рациональным и обоснованным, но в первую очередь необходимо учитывать конкретные условия функционирования организации на определенном моменте своего жизненного цикла. Всегда нужно помнить, что компания – это

живой организм и понятия полезности для нее зависит от целого ряда условий и может кардинально меняться во времени.

Понятие «Рациональная структура капитала» имеет свою специфику: во-первых, она является рациональной только при определенных условиях, изменение которых нарушает эту рациональность; во-вторых, соотношение заемных и собственных средств не может быть неизменным, так как меняются условия финансирования; в-третьих, определенное соотношение заемных и собственных средств возможно достичь различным набором инструментов. В современной экономической литературе в последние годы предпринимаются активные попытки разработать критерии рационализации структуры капитала: это такие известные авторы как И. А. Бланк, Е. С. Стоянова, В. О. Федорович и др.

В генезисе теорий структуры капитала, которые формируются с начала XX века, выделяют четыре этапа, в основе которых лежат следующие концепции: традиционалитическая концепция структура капитала; индифферентностная структура капитала; компромиссная концепция структуры капитала; концепция противоречия интересов формирования структуры капитала. В основе этих концепций лежат весьма противоречивые подходы к оптимизации структуры капитала.

На наш взгляд, основные критерии, оказывающие влияние на выбор рациональной структуры капитала организации, можно объединить в пять групп.

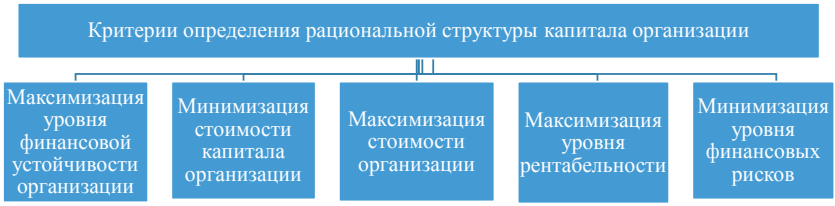


Рис. 1. Основные критерии, оказывающие влияние
на выбор рациональной структуры капитала организации

Максимум уровня финансовой устойчивости как критерий рационализации структуры капитала предполагает дифференцированный подбор источников финансирования отдельных частей активов компании: внеоборотные активы, постоянная часть оборотных активов, переменная часть оборотных активов. При этом разумной структурой капитала станет при максимальной степени финансовой устойчивости компании при требуемом количестве источников финансирования тех или иных активов.

Для этого подхода требуется расчет показателя рентабельности СК (ROE). Данный показатель демонстрирует увеличение дохода владельцев из расчета на единицу вложенных ими средств и вычисляется по формуле [3]:

$$ROE = \frac{Пч}{СК}, \quad (1)$$

где *Пч* – чистая прибыть предприятия; *СК* – собственные средства предприятия.

Более результативная деятельность организации складывается из используемого в операционном цикле соотношения собственных и заёмных средств, при котором происходит максимизация чистой прибыли в конкретных условиях.

Следующий критерий – минимизация стоимости капитала. Он заключается в выборе разумного соотношения между источниками финансирования компании в различных критериях их привлечения и как результат, минимизация средневзвешенной цены капитала. Основой расчета стоимости капитала выступает то, что все ресурсы, привлекаемые для финансирования деятельности компании, платны. Платность заключается в расходах, которые несет компания для привлечения финансовых ресурсов из разных источников. Подобное терминологическое положение дает возможность использовать дальнейший метод расчета цены капитала согласно формуле среднеарифметической взвешенной [3]:

$$WACC = \sum_i^n k_{i^*} d_i, \quad (2)$$

где k_i – цена *i*-го источника финансирования, %; d_i – удельный вес *i*-го источника в структуре капитала.

Следовательно, критерием рационализации служит следующее выражение: WACC → min. Критерий максимизации стоимости компании базируется на теории взаимосвязи структуры капитала и теории стоимости компании. Рациональная структура капитала в данном подходе та, где минимизируется средневзвешенная стоимость капитала и максимизируется рыночная стоимость компании. Отличие от предыдущего критерия заключается в выборе способа оценки стоимости фирмы, в связи с тем, что учитывается и влияние других факторов.

Для расчёта рыночной цены фирмы (*S*) используется следующая формула [3]:

$$S = \frac{П}{WACC}, \quad (3)$$

где *П* – прибыть предприятия за определенный период; *WACC* – средневзвешенная стоимость капитала.

При максимуме стоимости организации может быть использован показатель экономической добавленной стоимости (EVA), который является критерием эффективности деятельности компании и зависит от будущей прибыли компании и стоимости привлекаемого капитала и рассчитывается по формуле [3]:

$$EVA = NOPAT - WACC \times (TA - NP), \quad (4)$$

где *NOPAT* – чистая прибыль, полученная после уплаты налога на прибыль (20 %) и за вычетом суммы процентов, уплаченных за пользование заемным

капиталом; *TA* – совокупные активы (по балансу); *NP* – беспроцентные текущие обязательства.

С помощью показателя EVA исключается из расчета кредиторская задолженность, являющаяся бесплатным источником финансирования деятельности. Рост в структуре пассивов компании кредиторской задолженности для снижения средневзвешенной цены капитала имеет возможность стать предпосылкой понижения устойчивости организации.

Критерием рационализации в рамках предоставленного подхода являются следующие выражения: S → max или EVA → max.

Условие максимума уровня рентабельности основан на применении эффекта финансового рычага, который заключается в повышении уровня рентабельности СК при увеличении доли ЗК в структуре источников финансирования компании.

Рациональная структура капитала в данном критерии основана на предельной доле заёмного капитала, которая сможет дать максимальный уровень финансового рычага. Эффект финансового рычага (ЭФР) рассчитывается по формуле [3]:

$$ЭФР = (1 - НП) \times (ROA - WACC) \times \frac{ЗК}{СК}, \quad (5)$$

где *НП* – ставка налога на прибыль, в виде десятичной дроби; *ЗК* – заемный капитал; *СК* – собственный капитал.

Рост части ЗК приводит к увеличению рентабельности собственных средств компании. Аспектом разумной структуры денежных средств в рамках предоставленного подхода считается представление: ЭФР→max, то есть доля заёмного капитала обязана быть наибольшей, в случае если рентабельность собственных средств больше, чем средневзвешенная стоимость капитала [3]:

$$(ROE > WACC) \quad (6).$$

Условие минимума степени финансовых рисков заключается в выборе источников финансирования компании в зависимости от факторов риска их использования. Разумной структура капитала становится в зависимости от отношения собственников и (или) менеджеров к допустимому уровню финансовых рисков по привлечению того или иного источника финансирования. Безусловно, все пять названных критерием являются весьма важными при формировании структуры капитала организации. Однако, необходимо иметь в виду, что основой привлечения заемных средств является максимизация доходности собственных средств.

В современных условиях можно выделить 4 методических подхода к формированию рациональной структуры капитала на основе критерия максимизации рентабельности собственного капитала:

Первый подход

Оценка финансового левериджа	Рентабельность собственного капитала максимизируется путем определения взаимосвязи между чистой прибылью компании и величиной ее валовой прибыли, а также существования эффекта финансового левериджа, который наблюдается в результате привлечения заемного капитала. ЭФР показывает возможное приращение рентабельности собственных средств, получаемое при условии, что экономическая рентабельность активов фирмы больше ставки процента по кредиту: $$ЭФР = (1 - Снп) \times (ROA - Сп) \times \frac{ЗК}{СК}, \quad (7)$$ где *Снп* – ставка налога на прибыль, %; *ЗК* – заемный капитал; *СК* – собственный капитал; *ROA* – экономическая рентабельность совокупного капитала; *Сп* – размер процентов за кредит, уплачиваемых за пользование заемными средствами.

Второй подход

Оценка производственно-финансового левериджа	Оптимизации структуры капитала путем выявления и оценки взаимосвязи между показателями валовой прибыли, расходов производственного и финансового характера и чистой прибыли: $$DTL = \frac{Q * (P - VC)}{Q * (P - VC) - FC - C - (Dпр)}, \quad (8)$$ где *DTL* – уровень производственно-финансового левериджа; *Q* – объем реализации; *P* – цена единицы продукции; *VC* – величина переменных затрат на единицу продукции; *FC* – величина постоянных затрат на единицу продукции; $D_{пр}$ – дивиденды по привилегированным акциям.

Третий подход

EBIT-EPS подход	Выявления такого соотношения источников финансирования деятельности компании, которое позволяет максимизировать показатель «чистой прибыли на акцию» по сравнению с ожидаемым уровнем валовой прибыли: $$EPS = \frac{(1 - Снп) * (EBIT - Сп) - Dпр}{Ка}, \quad (9)$$ где *ESP* – размер прибыли на одну обыкновенную акцию; *EBIT* – прибыль до вычета процентов по заемному капиталу и уплаты налогов; *Ка* – количество обыкновенных акций в обращении.

Четвертый подход

Метод «Дюпона»	Разложение формулы расчета доходности собственного капитала на факторы, влияющие на эту доходность, и анализ соотношений, образующих коэффициент ROE: $$ROE = ПП \times Оа \times КФЛ, \quad (10)$$ где *ПП* – прибыльность продаж (отношение чистой прибыли к выручке от реализации продукции); *Оа* – оборачиваемость активов (отношение выручки от реализации продукции к совокупным активам); *КФЛ* – коэффициент финансового левериджа (отношение величины совокупных активов к значению величины собственного капитала).

Несомненно, что все предложенные походы заслуживают внимание и чем больше критериев и подходов будет задействовано при формировании структуры капитала организации, тем более обоснованным и верным будет принятое решение.

В процессе исследования нами было обследовано более 40 компаний различных отраслей (строительство, торговля, сельское хозяйство, производство) и форм собственности (ИП, ООО, АО) в г. Твери и Тверской области за период 2016–2018 гг. В итоге мы пришли к весьма неутешительному выводу: решение о заимствовании дополнительных средств для финансирования директорами и руководством компаний принимается, чаще всего, спонтанно и ситуативно. При этом аргументом выступает то, что нет времени на расчеты и обоснования. Для многих работников бухгалтерии, финансовых служб и менеджеров более важным является скорейшее привлечение ресурсов, так как управляющему важно отчитаться перед собственником о том, что бизнес работает и, причем, работает успешно. Это зачастую приводит к тому, что привлекаемые заемные средства серьезно снижают доходность собственных средств организации.

Поэтому, на наш взгляд, сегодня на практике имеет смысл максимально упростить расчеты по формированию рациональной структуры капитала компании и унифицировать его. Для этого мы предлагаем исходить из расчета показателя дифференциации финансового рычага [3]:

$$ДФР = ЭР - СРСП, \quad (11)$$

где *ДФР* – дифференциал финансового рычага; *ЭР* – экономическая рентабельность компании; *СРСП* – средняя расчетная ставка банковского процента.

$$СРСП = \frac{Сумма\ всех\ выплачиваемых\ процентов,\ в\ руб.}{Сумма\ всех\ заемных\ средств,\ в\ руб.} \times 100\ \% \quad (12)$$

Расчет данного показателя более чем прост и не требует значительных затрат времени и большого массива информации. При этом, для руководителей и собственников организации совершенно очевидным является то, что отрицательное значение данного показателя останавливает привлечение заемных средств, так как резко снижает чистую рентабельность собственных средств и чистую прибыль на акцию.

Далее целесообразно будет привести факторы, определяющие структуру капитала организации: планируемый темп роста объема реализации; использование производственных мощностей; капиталоемкость (ресурсоемкость) продукции; рентабельность продукции; дивидендная политика; приемлемый темп прироста активов; размер привлекаемых средств и др. Поэтому мы предлагаем использовать данный показатель как основной при формировании структуры капитала компании. Причем, показатель экономической рентабельности мы предлагаем использовать не точечно,

то есть на конкретную дату, а в динамике. При этом, чем больше выборка данных, тем более точным будет результат. И, если, например, мы не сможем привлечь данные за 7-10 лет, то можно просчитать, например, помесячные значения рентабельности и выявить необходимые тенденции.

Безусловно, формирование рациональной структуры капитала организации является весьма сложным и многогранным, но на наш взгляд, такое упрощение первого этапа позволит начать более вдумчивое обоснование дальнейших действий и учет других многочисленных факторов, индивидуальных для каждой компании и конкретного периода времени. Таким образом, это можно представить следующей схемой:

ЭР > СРСП ⇨ ЗС

ЭР < СРСП ⇨ СС

И в заключении хочется отметить то, что анализ структуры капитала компании весьма важен, так как обозначает требования к ее активам со стороны учредителей, акционеров, владельцев капитала и других заинтересованных субъектов хозяйствования. Эти требования накладывают отпечаток на принимаемые управленческие решения, при этом часто могут ограничивать развитие самой организации. Поэтому существенное значение в финансовой деятельности компании имеет определение рациональной структуры капитала как соотношение постоянно используемых источников финансирования деятельности компании, обеспечивающих максимизацию ее справедливой рыночной стоимости [2].

Ссылки

1. Бланк И. А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк. – М.: Омега-Л, Ника-Центр, Эльга, 2016. – 510 с.

2. Богданова Д. М. Структура капитала корпорации и ее влияние на финансовую политику // Молодой ученый. – 2018. – № 35. – С. 26–27. URL : https://moluch.ru/archive/221/52523/ (дата обращения 06.11.2019).

3. Финансовый менеджмент: учебное пособие / А. Н. Гаврилова, Е. Ф. Сысоев, А. И. Барабанов, Л. И. Григорьева, О. В. Долгова, Л. А. Рыжкова. – 6-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2013. – 432 с.

УДК 330.8; 332.1; 339.926

К. В. Фенин
Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского,
fenin.kir@yandex.ru

Парадигмы территориальной экономической динамики

Аннотация: в статье предложена классификация теорий и моделей территориальной экономической динамики, базирующаяся на выделении парадигм (концепций) «плоского мира» и «объёмного мира». Теоретический ретроспективный анализ положений теорий и моделей территориальной экономической динамики показал возможность использования предложенной классификации. Полученный результат представляет интерес для экономической теории и истории экономической мысли.

Ключевые слова: территориальная экономическая динамика, парадигмы «плоского мира», парадигмы «объёмного мира».

K. V. Fenin
Saratov State University

Paradigms of territorial economic dynamics

Abstract: this article is a development of the author's classification of theories and models of territorial economic dynamics. A theoretical retrospective analysis of theories of territorial economic dynamics showed the possibility of using the proposed classification, based on the identification of the paradigms of a «flat world» and a «voluminous world». The result of the study is of interest to specialists in economics and the history of economic thought.

Keywords: territorial economic dynamics, «flat world» paradigms, «voluminous world» paradigms.

Парадигмы (концепции) «плоского мира» – это теории различных научно-экономических школ, объединённые идеей о постепенном выравнивании неоднородного экономического пространства – экономической конвергенции территорий [1, с. 341].

Данные парадигмы возникли вместе с классической политэкономией. А. Смит и Д. Рикардо в своих моделях международного разделения труда предложили объяснение равномерного территориального распределения экономической активности между государствами. По А. Смиту и Д. Рикардо, страны, опирающиеся на свои абсолютные или сравнительные преиму-

© Фенин К. В., 2019

щества, могут достигнуть обоюдного экономического процветания за счёт рационального разделения труда и взаимовыгодной торговли [2, с. 148, 151].

Рикардианство породило два теоретических учения: марксизм и неоклассический economics [3, с. 61]. Противоборствующие марксизм и неоклассика, по замечанию Э. Райнерта, на самом «являются, если не родными, то двоюродными братьями» [3, с. 72]. Маркс позаимствовал у Д. Рикардо и развил трудовую теорию стоимости, а неоклассики – ряд абстрактных допущений и предпосылок, необходимых для выработки «метатеории» международного товарообмена. Маркс и неоклассики приходили к одному выводу: с течением времени неоднородное мировое экономическое пространство станет гомогенным.

Согласно Марксу, история экономически развитых стран указывает путь отсталым странам, демонстрируя менее развитой стране картину её будущего [4, с. 46]. Социально-экономическая дифференциация классов и государств, возникшая из-за противоречий капиталистической системы, способствуют переходу мирового сообщества в новую формацию, которая будет экономически «плоской», поскольку не останется факторов, способных породить неравенство [4, с. с. 351, 549, 557–558; 5, с. 37, 40, 41, 47].

Теория Маркса была использована А. Н. Челинцевым для анализа динамики сельского хозяйства в России в межрегиональном разрезе. А. Н. Челинцев писал: «пространственная смена (по данным 1890-х и 1900-х гг.) типов организации сельского хозяйства повторяла … переход во времени от низших к высшим формам сельскохозяйственного производства. И каждый более интенсивно организованный район мог рассматриваться, как грядущая стадия развития для низшего. Всё … говорило о поступательном прогрессивном движении сельскохозяйственного производства в прошлом, – движении, на пути коего разные районы к данному времени достигли разных пунктов» [6, с. 13].

Основные положения теории сравнительных преимуществ Д. Рикардо: постоянная отдача от масштаба; совершенная конкуренция, двухстрановая двухотраслевая однофакторная модель международной торговли, межстрановая иммобильность факторов производства и их «сверхтекучесть» внутри страны; критика протекционизма и отказ от учёта динамических изменений, – были переняты неоклассической школой, изучающей международный товарообмен. Неравномерное развитие территорий (государств) в рамках данного научного направления объясняется его известными представителями: Э. Ф. Хекшером, Б. Олиным, П. Самуэльсоном, Г. фон Хаберлером, Т. Рыбчинским, У. Столпером и др., – временными отклонениями от общего экономического равновесия. При этом в долгосрочной перспективе дифференциация регионов (стран) и различия в их темпах экономического роста должны исчезнуть [7, с. 7].

Конвергенция между регионами национальной экономики достигается посредством установления паритета межрегиональной капиталовоору-

женности за счёт мобильности факторов производства. На межстрановом уровне, где факторы производства иммобильны, свободная торговля трудоёмкими и капиталоёмкими товарами между развивающимися и развитыми странами нивелирует различия, вызванные избыточностью трудовых ресурсов или капитала в одних национальных экономиках и их дефицитом в других. В итоге, цены на факторы производства, – факторные доходы, – и национальные доходы сравняются, и страны придут к одному уровню экономического развития [7, с. 7; 8, с. 269].

К парадигмам «плоского мира» примыкают модели распространения инноваций Т. Хегерстранда и Х. Гирша. Т. Хегерстранд в своей модели выделил четыре стадии диффузии инноваций: стадию зарождения, стадию распространения, стадию конденсации и стадию насыщения, – между разноразвитыми регионами: экономическими центрами и периферией. Х. Гирш осуществил методологический синтез идей Й. Шумпетера и И. Тюнена, представив модель городской агломерации с развитым научно-промышленным сектором и высоким уровнем доходов, которая транслирует инновации. Т. Хегерстранд и Х. Гирш, считали, что инновации зачинаются в небольшом числе мест, затем распространяются в другие регионы согласно определённой иерархии. «Рассев» инноваций сопровождается повышением уровня благосостояния отсталых районов и выравниванием неоднородного экономического ландшафта [9, с. 263].

Парадигмы (концепции) «объёмного мира» базируется на теориях, в которых отвергается возможность достижения полной экономической конвергенции территорий. Поляризация экономического пространства возникает в силу действия множества факторов, которые сохраняют его неоднородность на всех этапах исторического развития общества.

Одной из первых парадигм «объёмного мира» была концепция А. Серра. Итальянский мыслитель ещё в начале XVII столетия анализирует парадокс неравномерного экономического развития двух городов-государств: Неаполя, богатого плодородными почвами, и Венеции, построенной на болотах [10, с. 96]. А. Серра приходит к выводу, что географическое положение Венеции, изначально неблагоприятное для ведения сельского хозяйства, но выгодное для торговли, привело к тому, что в городе-государстве развились многочисленные ремёсла с высокой добавленной стоимостью. Обширность видов экономической деятельности содействовала интенсивному развитию торговли, которая углубила процесс специализации, повысив общую эффективность венецианской экономики. В довершении грамотная политика правителей Венеции «сохраняла и направляла к общему благу» ремёсла и торговлю, защищая права венецианских мастеров и купцов, поддерживая развитие новых видов производств и привлекая крупных иностранных негоциантов выгодными для предпринимательства условиями [10, с. 93, 97–98, 103].

И. Тюнен в 1826 г. вывел модель территориально-экономической дифференциации [11]. Тюнен описывал разделение труда в сельском хозяйстве в рамках одной страны. Немецкий экономист предложил модель, которая получила название «колец Тюнена», установив прямую зависимость транспортных затрат и обратную зависимость производственных расходов и арендной платы за землю от расстояния до единственного центрального города. Тюнен пришел к выводу, что размещение сельскохозяйственного производства будет осуществляться концентрическими кругами вокруг точечного рынка сбыта. Всего Тюненом было выделено семь таких кругов в зависимости от специализации хозяйственной деятельности. Устойчивое неравномерное экономическое развитие в «кольцах Тюнена» было следствием «примитивизации» и «экстенсификации» хозяйственной деятельности по мере удаления производств от рынка сбыта [11, с. 314].

А. Вебер пытался вывести общие законы, управляющие размещением промышленности. Анализ творчества А. Вебера осуществил советский учёный Э. Гольденберг ещё в 1925 г. [12]. По А. Веберу, промышленность на ранних ступенях своего развития концентрируется в определенных регионах. Факторы, определяющие первоначальный промышленный рельеф страны, – это местонахождение сырья, потребительские центры и территории с дешёвым трудом. После того, как «промышленный рельеф» создан, концентрация промышленности становится фактором дальнейшего неравномерного развития. Этот новый фактор, развивающийся в течение длительного времени, А. Вебер называет эффектом агломерации. А. Вебер, рассматривая промышленность с транспортной ориентацией и ориентацией на рабочую силу, заключил, что тенденция к постоянной концентрации производства и населения в регионах-агломерациях со временем не ослабляется. Немецкий учёный рассуждал так: стоимость транспортировки не может быть нулевой, а рабочая сила … стремится в места своей легчайшей и выгоднейшей реализации – в крупные агломерационные рынки. Кроме того, существуют редкие локальные ресурсы, которые не имеют субститутов. Данные обстоятельства вызывают растущую концентрацию экономической активности лишь на определённых территориях [12, с. 132, 133, 137, 145].

Научные взгляды Г. Мюрдаля подходят под концепцию «объёмного мира». Выдающийся шведский учёный полагал, что неравномерное экономическое развитие регионов и государств – это следствие действия стихийных рыночных сил. Рост экономики, который сопровождается увеличением общественного благосостояния без дифференциации, – это во многом результат государственной политики. И в первом, и во втором случаях отрицательные и положительные изменения носят кумулятивный (самоподдерживающийся) характер. Г. Мюрдаль считал, что изначальные преимущества одних регионов и целых стран посредством специализации, возрастающего эффекта масштаба и/или государственных мер стимулируют экономическое

развитие. Бедность страны в условиях свободной игры рыночных сил может надолго себя «законсервировать». Поэтому и существует неоднородность экономического пространства, которая сама себя поддерживает и воспроизводит [13, с. 566, 577, 599–600; 14, с. 18–22, 24–25, 38–40; 15, с. 65, 75–77].

Попытка формально-математического синтеза некоторых положений и теорий парадигм «плоского и объёмного мира»: неоклассических моделей международной торговли, схемы Тюнена, влияния истории, агломерационного эффекта, возрастающей отдачи, каузальной причинности Г. Мюрдаля и т. д., – встречается в работах П. Кругмана в области новой экономической географии и пространственной экономики. Американский экономист считает, что экономика пространственно самоорганизуется в виде «центра-периферии». Какие регионы становятся крупными экономическими центрами, а какие – периферией, зависит от исторических случайностей, запускающих механизм «добродетельного круга» хозяйственного развития. Так, плотная заселённость какой-либо территории, обеспечивающая значительный внутренний спрос на товары, может привлечь новых производителей в данный регион. Растущее местное производство может увеличить экспортную базу региона, что приведёт к росту доходов, притоку трудовых ресурсов и инвестиций, которые вызовут дополнительное увеличение экономической активности. В итоге, экономически развитая территория способна длительное время поддерживать своё развитие за счёт действия эффекта «добродетельного круга», тормозя прогресс периферии [16; 17, с. 123, 129; 18; 19, с. 16, 17, 20].

В завершении стоит отметить, что совокупность парадигм «плоского и объёмного мира» не ограничивается упомянутыми в статье экономическими теориями и моделями. При желании интересующиеся данной темой могут дополнить и расширить список теорий и моделей, которых можно отнести к концепциям «плоского мира» и «объёмного мира».

Проанализированные в данной работе теории и модели относятся к ценнейшим продуктам истории развития научной экономической мысли. Поэтому они были включены в «реестр» парадигм «плоского мира» и «объёмного мира», по-разному описывающих возможную динамику распределения экономической активности в пространстве.

Ссылки

1. Фенин К. В. Интерпретация классических теорий территориально-отраслевого разделения труда и международной торговли // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. – 2017. – Т. 17. – Вып. 2. – С. 148–156.

2. Фенин К. В. Теоретическое исследование концептуального содержания двух фундаментальных подходов к интерпретации динамики территориального экономического неравенства // Экономические отношения. – 2019. – Т. 9. – № 1. – С. 339–352.

3. Райнерт Э. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. – М.: Изд. Дом. Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. – 384 с.

4. Маркс К. Капитал: Т. 1. – М.: ООО «Издательство АСТ, 2001. – 565 с.

5. Маркс К., Энгельс Ф. Манифест коммунистической партии. – М.: Издательство политической литературы, 1974. – 63 с.

6. Челинцев А. Н. Русское сельское хозяйство перед Революцией. 2-е перераб. и доп. издание. – М.: Кооперативное издательство студентов Сельскохозяйственной академии им. Тимирязева «Новый агроном», 1928. – 239 с.

7. Гаджиев Ю. А. Неоклассические и кумулятивные теории регионального экономического роста // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера. Вестник НИЦ корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2008. – № 1. – С. 6–23.

8. Фенин К. В. Эволюция классических и неоклассических теорий территориального разделения труда и международной торговли // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. – 2018. – Т. 18. – Вып. 3. – С. 267–274.

9. Фенин К. В. Теории распространения инноваций и проблема неравномерного социально-экономического развития // Социальные инновации в жизни россиян: тенденции и парадоксы: мат. V Междунар. науч.-практ. конф. Дыльновские чтения (Саратов, 12 февраля 2018 г.) / под. ред. О. Г. Антоновой. – Саратов, 2018. С. 263–265.

10. Серра А. Краткий трактат о средствах снабдить в изобилии золотом и серебром королевства, лишённые рудников драгоценных металлов. – Л.: ОГИЗ, СОЦЭКГИЗ, Ленинградское отделение, – 1953. – С. 89–108.

11. Тюнен И.-Г. Изолированное государство. – М.: Издательство «Экономическая жизнь», 1926. – 326 с.

12. Гольденберг Э. Теория промышленного районирования Альфреда Вебера // Пространственная экономика. – 2008. – № 3. – С. 132–145.

13. Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира». – М.: Прогресс, 1972. – 768 с.

14. Myrdal G. Economic Theory and Underdeveloped Regions. – Bombay :Vora And Company Publishers Private Limited, 1966. – 182 p.

15. Myrdal, G. Against the stream: critical essays on economics / G. Myrdal. – London: Macmillan, 1973. – viii + 336 p.

16. Krugman P. The role of geography in development // International Regional Science Review. – 1999. – № 22 (2). – Pp. 142–161.

17. Кругман П. Пространство: последний рубеж // Пространственная экономика. – 2005. – №.3. – с. 121–136.

18. Кругман П. Возрастающая отдача, монополистическая конкуренция и международная торговля // Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика. – М.: ТЕИС, 2006. – С. 523–532.

19. Пилясов А. Н. Новая экономическая география (НЭГ) и её потенциал для изучения размещения производительных сил России // Региональные исследования. – 2011. – № 1. – С. 3–31.

УДК 338.012

И. П. Хоминич, А. С. Алеканов
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
9204977@mail.ru
alekanov.a@icloud.com

Современные направления развития фармацевтического рынка России в контексте мировых тенденций в фарминдустрии

Аннотация: рассматриваются тенденции, ключевые характеристики, параметры и проблемы современного состояния российского и мирового фармацевтического рынков. Отмечаются специфические факторы развития российских фармкомпаний в контексте новых законодательных положений и задач, среди которых особо выделяются экспорт услуг фарминдустрии, производство оригинальных ЛС и наращивание инновационно-инвестиционного потенциала.

Ключевые слова: фармацевтический рынок, лекарственные средства, затраты на НИОКР, инновационный потенциал, сделки слияний и поглощений, экспорт продукции.

I. P. Khominich, A. S. Alekanov
Plekhanov Russian University of Economics

Modern trends in the development of the Russian pharmaceutical market in the context of global trends in the pharmaceutical industry

Abstract: the trends, key characteristics, parameters and problems of the current state of the Russian and world pharmaceutical markets are examined. Specific factors of the development of Russian pharmaceutical companies are noted in the context of new legislative provisions and tasks, among which the export of pharmaceutical industry services, the production of original drugs and the building up of innovative and investment potential stand out.

Keywords: pharmaceutical market, medicines, R&D costs, innovative potential, mergers and acquisitions, product exports.

В свете стратегических документов и проектов [1; 2], связанных с социальным развитием российского общества, в центре которых находятся наши общие социальные проблемы и пути их решения, отечественная

© Хоминич И. П., Алеканов А. С., 2019

фармацевтическая индустрия занимается одну из наиболее ответственных позиций. Трудно представить более жизненно важную и социально значимую отрасль и в то же время имеющую массу экономических, финансовых, организационных, технологических и иных проблем, требующих решения. Очевидно, что для отечественного фармрынка действительны как общемировые тенденции, так и специфические отечественные, обусловленные уровнем развития национальной экономики, доходов и состояния здоровья населения, отечественной фарминдустрии и т. д.

Анализируя современное состояние мирового и российского фармацевтических рынков, следует, прежде всего, отметить две общие характеристики. Во-первых, впечатляет их активное динамическое развитие даже в условиях всеобщей стагнации. Темпы роста в последние годы составляли соответственно порядка 5–8 % в год, а то и 15–16 %, как это было в 2015–2016 годах в нашей стране [3; 4]. Во-вторых, эти рынки выделяют беспрецедентно высокие конкуренция и уровень инновационной составляющей – затрат на НИОКР. Иными словами, имеется в виду эксклюзивная инновационность фармацевтического бизнеса как такового, которую следует понимать как весьма существенную долю расходов на научно-исследовательские разработки (R&D) в составе инвестиций компаний-производителей. Фармацевтика является одной из самых высокотехнологических отраслей и занимает лидирующую позицию по мировому объему затрат на R&D –158 млрд. USD в 2017 году. Отрасль имеет высокое социальное значение, обеспечивая доступ пациентов к лекарственным препаратам, поддерживая стабильность развития мировой системы здравоохранения.

Среди международных фармацевтических компаний, крупнейших в мире по доходам от продаж лекарственных средств за 2018 год, нет ни одной российской. В этом перечне такие известные производители как Pfizer (США), Novartis (Швейцария), Roshe (Швейцария), Johnson&Johnson (США), Sanofi (Франция), Merck&Co (США), Bayer (Германия) и др. В первой десятке топовых компаний – лидеров российского фармацевтического рынка заметны примерно те же мировые гиганты, но присутствует одна (всего лишь!) российская компания Отисифарм, прочно занимающая шестую позицию по доле рынка (3,2 %) после израильской Teva (3,4 %) и перед германской Berlin-Chemie (3,0 %).

Наиболее действенными факторами, стимулирующими рост мирового фармрынка в последнее десятилетие, являются увеличение численности и старение населения наряду с увеличением продолжительности жизни; расширение рынков развивающихся стран и потребности их населения в лекарственных препаратах; одновременно с экономическими успехами развивающиеся страны ориентируются на развитие здравоохранения, других социально значимых отраслей, а также высокотехнологичных секторов хозяйства.

Росту мирового фармрынка содействуют также такие общемировые тенденции как расширение сегмента биотехнологических препаратов, наращивание производства и потребления дженериков и биоаналогов (биологический препарат, являющийся почти идентичной официально признанной копией (версией) оригинального препарата и производимый другой компанией).

В части организации и финансирования бизнеса применительно к фармрынку уместно упомянуть развитие стратегических партнерств, в том числе государственно-частных инициатив, а также модели «открытых инноваций», рынки венчурного капитала и слияний (поглощений). Эксперты полагают, что ключевой проблемой будет социальный запрос населения на дешевые лекарственные препараты, выпуск которых бизнесу сложно обеспечить на фоне объективно необходимого роста финансирования R&D.

Фармацевтический рынок связан с большим объемом и разнообразием лекарственных средств, множеством поставщиков (включая импортеров), значительной взаимозаменяемостью препаратов внутри групп, развитостью аптечных сетей. [5, с. 16] Усиление конкуренции на фармацевтическом рынке заставляет компании искать новые пути развития. Как результат, фармацевтический рынок характеризуется высокой интенсивностью слияний и поглощений (M&A), которые открывают компаниям дополнительные возможности [6; 7].

На этом фоне заметны специфические проблемы отечественного фармрынка. Одна из них состоит в экстенсивном развитии за счет наращивания производства отечественных лекарственных препаратов. По свидетельству аналитиков, за 2018 год доля российских препаратов составила 29,2 % в стоимостном и 59,0 % в натуральном выражении. К тому же объём реализации отечественных препаратов вырос более заметно, чем продажи импортных лекарств: +6,2 % в рублях и +5,3 % в упаковках. Как результат, удельный вес российских препаратов в структуре аптечных продаж продолжает увеличиваться, причём рост доли происходил как в стоимостном объёме, так и в натуральном эквиваленте [7].

К сожалению, к этим показателям, весьма позитивно характеризующим динамику российского фармрынка, следует относиться с осторожностью. Дело в том, что наращивание производства и соответственно продаж на нашем рынке обеспечивается за счет дженериков (генериков). Т. е. таких лекарственных препаратов, которые идентичны оригинальным по составу и терапевтическим свойствам, но не имеют патентной защиты и названия оригинального препарата. Дженерики, с одной стороны, гораздо дешевле для потребителя, что особенно ценно для категорий населения с низкими доходами, а, с другой стороны, не являются инновационной продукцией. По справедливому утверждению [10], по существу, производство дженериков – это воспроизводство «чужих» лекарств и квалифицируется как фактор экстенсивного развития отрасли. По итогам ежемесячного розничного ауди-

та фармацевтического рынка РФ DSM Group в соответствии с требованиями международного стандарта менеджмента качества ISO 9001:2015, соотношение оригинальных лекарственных средств и дженериков, проданных в аптечной сети за семь месяцев 2019 года, составило в стоимостном объеме 27,2 % и 62,7 % и в натуральном объеме соответственно15,5 % и 84,5 %. Справедливости ради, следует отметить, что доля дженериков в структуре фармрынка различается в зависимости от страны. Например, в странах Евросоюза она варьируется от 60,4 % в Польше до 13,5 % в Швейцарии [8].

Еще одним направлением развития российского фармрынка являются рост экспортного потенциала и создание существенной конкурентной позиции на международном фармрынке. К сожалению, успехи отечественных предприятий в области экспорта высокотехнологичной и наукоемкой продукции пока скромные. Доля инновационной продукции в целом в общем объеме выпуска составляет у РФ 8–9 %. Инвестиции в нематериальные активы в России в 3–10 раз ниже, чем в развитых экономиках мира, а доля экспорта российской высокотехнологичной продукции в мировом объеме экспорта – около 0,4 % [9]. Очевидно, что конкурировать и осуществлять международную экспортную деятельность лекарственными средства российские компании пока могут лишь в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС), т. е. преимущественно со странами бывшего СССР. В соответствии с соглашениями об общем рынке стран ЕАЭС с 2020 года будут сняты все административные барьеры, ограничивающие торговлю между странами и вход компаний-производителей на рынок лекарственных средств. Росстат ярко демонстрирует объемы и адресность по странам ЕАЭС экспорта и импорта фармацевтической продукции в нашу страну Так, за период с 2014–2018 гг. экспорт из России товаров из группы «фармацевтическая продукция» составил 3,25 млрд США общим весом 181 тыс. тонн.

В товарной структуре экспорта 65 % составили «лекарственные средства, состоящие из смешанных или несмешанных продуктов», в страновой структуре экспорта на первом месте оказался Казахстан (20 %), на втором – Украина (16 %). Импорт в Россию товаров из группы «фармацевтическая продукция» за период 2014–2018 составил 50,8 млрд США, общим весом 795 тыс. тонн. В товарной структуре импорта 78 % занимали лекарственные средства, страновой структуре преобладали Германия (21 %) и Франция (9 %). [10].

Одной из очевидных задач развития российского рынка является рост инвестиционной активности отечественных компаний и, прежде всего, затрат на научно-исследовательские работы по созданию новых лекарственных препаратов, инновационные технологии и т. д. Эта задача наряду с другими указана в Стратегии развития фармацевтической отрасли РФ на период до ФАРМА 2030 [11]. В числе инструментов, которые используются фармбизнесом для повышения своего инновационного и инвестици-

онного потенциала, правомерно назвать сделки слияний (поглощений), поскольку они обеспечивают компаниям новые возможности инновационного роста, придают дополнительное качество инвестиционного развития. Мировой фармрынок характеризуется высокой интенсивностью сделок M&A, огромными по стоимости капитала сделками, некоторые из которых оцениваются в десятки миллиардов долларов [12]. Однако, чтобы заинтересовать потенциальных инвесторов, российским компаниям следует развиваться не столько расширяясь, т. е. развивая свои производственные мощности, но еще и вглубь за счет увеличения инвестиций и инновационные НИОКР. Только таким путем можно успешно конкурировать на фармрынке.

Ссылки

1. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. № 204. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 год. URL: http://www.kremlin.ru/acts/bank/43027

2. Паспорт Национальный проекта «Здравоохранение». URL: http://government.ru/projects/selection/736/35561/

3. Обзор тенденций на глобальном и российском фармацевтичесмком рынке. URL: https://frprf.ru/file/Farm.pdf

4. Фармацевтический рынок России. Сентябрь 2019. Обзор DSM Group. URL: https://dsm.ru/docs/analytics/july_2019_pharmacy_analysis.pdf

5. Экспорт и импорт России по товарам и странам. URL: https://ru-stat.com/date-Y2014-2018/RU/export/world/0630

6. Анненская Н. Е., Киселева Е. В. Инвестиции в устойчивое развитие в России // Банковские услуги. – № 10. – 2018. – С. 8–15.

7. Зинькович Н. Ю., Гюлмалиев С. Н. Особенности процессов M&A в ключевых отраслях экономики российской Федерации // Финансы. Деньги. Инвестиции. – № 3. – 2017. – С. 13–19.

8. Нежникова Е. В., Максимчук М. В. Фармацевтическая отрасль в РФ: проблемы и перспективы развития // Вестник РУДН. Серия «Экономика». – 2019. – Т. 27. – № 1. – С. 101–112.

9. Лин А. А., Соколова С. В., Семин А. А. Фармацевтический рынок: барьеры на пути перехода к инновационной модели развития // Проблемы современной экономики. – № 1(61) – 2017. URL: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=5971

10. Итоги 2018 года. Розничный сегмент фармацевтического рынка России. URL: https://dsm.ru/news/566/

11. Фарма-2030: импортозамещение, борьба с онкологией и решение проблем кадрового голода в отрасли. URL: https://www.garant.ru/news/1210325/

12. Евстратов А. В., Гончарова А. Е. Обоснование эффективности процессов слияний и поглощений на фармацевтическом рынке: мировой опыт и российская специфика // Baikal Research Journal. Электронный научный журнал Байкальского государственного университета. – 2017. – Т. 8. – № 4.

Секция «Современные проблемы учета, анализа и аудита»

УДК 338.24

О. И. Векшина, А. С. Векшин
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
yarolg@yandex.ru
yarolg@yandex.ru

Проблемы анализа финансового состояния должника-гражданина

Аннотация: в статье анализируется состояние применения норм банкротства к должнику-гражданину. Определяются особенности анализа финансового состояния должника-гражданина, выявляются проблемы его проведения. Предложена система аналитических показателей оценки платежеспособности должника-гражданина.

Ключевые слова: банкротство, институт банкротства, банкротство гражданина, финансовый анализ.

O. I. Vekshina, A. S. Vekshin
P. G. Demidov Yaroslavl state University

Problems of analysis of the financial condition of the debtor-citizen

Abstract: the article deals with the state of application of bankruptcy standards to a debtor citizen. There are determined the features of the analysis of the debtor-citizen's financial condition and identified the problems of its implementation. A system of indicators for assessing the solvency of a debtor citizen is proposed.

Keywords: bankruptcy, institution of bankruptcy, bankruptcy of individuals, financial analysis.

Нестабильная экономическая ситуация в Российской Федерации привела к замедлению роста реальных доходов населения, часть которого оказалась неплатежеспособной – неспособной исполнять в срок принятые ранее на себя обязательства. Так, на 01.01.2019 года размер задолженности по кредитам, предоставленным физическим лицам составил 14 752 662 млн руб.,

© Векшина О. И., Векшин А. С., 2019

в том числе просроченной – 613 100 млн руб. [1]. В России находится на исполнении 72 199 тыс. исполнительных производств по взысканию задолженности с физических лиц [2].

Снижению социальной напряженности в обществе должен способствовать такой правовой механизм, как банкротство физических лиц, ставший доступным для применения с 1 октября 2015 г. с введением в гл. X Федерального закона от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (далее – Закон о банкротстве) параграфа 1.1.

Предусматривая возможность признания должника – физического лица банкротом законодательство о банкротстве зарубежных стран, исходит из того, что данный институт позволяет добросовестным гражданам освободиться от долгов, предоставив для расчета с кредиторами свое имущество [3].

В соответствии со ст. 213.3 закона о банкротстве, заявление о признании гражданина банкротом принимается арбитражным судом при условии, что требования к гражданину составляют не менее чем пятьсот тысяч рублей и указанные требования не исполнены в течение трех месяцев с даты, когда они должны быть исполнены.

Эффективность реализации процедур банкротства и выявление причин невозможности исполнения, взятые на себя обязательств различными категориями должников, во многом определяется действиями финансового управляющего, участие которого в деле о банкротстве гражданина является обязательным.

Основные обязанности финансового управляющего включают: принятие мер по выявлению имущества гражданина и обеспечению сохранности этого имущества; проведение анализа финансового состояния гражданина; выявление признаков преднамеренного и фиктивного банкротства; ведение реестра требований кредиторов; осуществление контроля за своевременным исполнением гражданином текущих требований кредиторов, а также за своевременным и полным перечислением денежных средств на погашение требований кредиторов. Осуществление указанных обязанностей должно соответствовать федеральным стандартам.

В качестве стандартов анализа финансового состояния и выявления признаков преднамеренного и фиктивного банкротства выступают «Временные правила проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства», утвержденные Постановлением Правительства РФ от 27 декабря 2004 г. № 855 и «Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа», утвержденные Постановлением Правительства РФ от 25 июня 2003 г. № 367.

Указанные стандарты были разработаны для организаций реального сектора экономики – промышленных, строительных, транспортных и т. п., в которых ведется бухгалтерский учет и формируется стандартная бухгалтерская (финансовая) отчетность, включающая бухгалтерский баланс, отчет

о финансовых результатах и приложения к ним. Таким образом, утвержденные методики финансового анализа невозможно корректно применить в отношении субъектов, не оформляющих стандартизованную бухгалтерскую отчетность, прежде всего физических лиц – индивидуальных предпринимателей и граждан, в отношении которых рассматривается дело о банкротстве.

Повышенный интерес к финансовому анализу при отсутствии обычной бухгалтерской отчетности возник в 2015 году, сразу после вступления в силу норм законодательства о банкротстве граждан и активном их применении на практике.

Таким образом, разработка методики анализа финансового состояния граждан, в том числе индивидуальных предпринимателей, не составляющих бухгалтерскую отчетность, максимально близкой по подходам, используемым в отношении организаций, актуальна в настоящее время.

В соответствии со ст. 213.4 при подаче гражданином в арбитражный суд заявления о признании его банкротом, к нему должны прилагаться:

– документы, подтверждающие наличие задолженности, основание ее возникновения и неспособность гражданина удовлетворить требования кредиторов в полном объеме;

– документы, подтверждающие наличие кредиторской и дебиторской задолженности и соответствующие списки дебиторов и кредиторов;

– опись имущества гражданина с указанием места нахождения или хранения имущества, в том числе имущества, являющегося предметом залога, с указанием наименования или фамилии, имени и отчества залогодержателя;

– копии документов о совершавшихся гражданином в течение трех лет до даты подачи заявления сделках с недвижимым имуществом, ценными бумагами, долями в уставном капитале, транспортными средствами и сделках на сумму свыше трехсот тысяч рублей (при наличии);

– банковские справки о наличии вкладов и остатков денежных средств на счетах;

– сведения о полученных доходах и удержанных суммах налогов за три года;

– другие сведения.

Если заявление подано кредитором гражданина, данные сведения, необходимые для проведения анализа финансового состояния, финансовый управляющий может затребовать у самого должника.

Система финансовых коэффициентов, утвержденная Правилами проведения арбитражным управляющим финансового анализа, включает 10 коэффициентов, разделенных на три группы:

1. Коэффициенты, характеризующие платежеспособность должника:
   - коэффициент абсолютной ликвидности;
   - коэффициент текущей ликвидности;

• показатель обеспеченности обязательств должника его активами;

• степень платежеспособности по текущим обязательствам.

2. Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость должника:

• коэффициент автономии (финансовой независимости);

• коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;

• доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах;

• показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам.

3. Коэффициенты, характеризующие деловую активность должника:

• рентабельность активов;

• норма чистой прибыли.

Согласно Временным правилам проверки арбитражными управляющими наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства анализ осуществляется на основе значений и динамики коэффициентов, характеризующих платежеспособность должника, а именно коэффициента абсолютной ликвидности, коэффициента текущей ликвидности, показателя обеспеченности обязательств должника его активами, степени платежеспособности по текущим обязательствам.

На основании доступной для финансового управляющего информации, определим базовые финансовые коэффициенты и порядок их расчета для хозяйствующих субъектов, не составляющих стандартную бухгалтерскую отчетность:

• коэффициент абсолютной ликвидности – отношение наиболее ликвидных активов к суммарным обязательствам гражданина перед кредиторами;

• коэффициент текущей ликвидности – отношение наиболее ликвидных активов и других ликвидных активов к суммарным обязательствам гражданина перед кредиторами;

• коэффициент обеспеченности обязательств активами – отношение активов объекта анализа, направляемых на расчеты с кредиторами к суммарным обязательствам гражданина перед кредиторами;

• степень платежеспособности по обязательствам – отношение суммарных обязательств гражданина перед кредиторами к суммарным месячным доходам гражданина.

Используемая для расчетов сумма активов гражданина определяется в рублях как сумма стоимости всего имущества объекта анализа, включая права требования к другим лицам, имущество, являющееся предметом залога, а также денежные средства на счетах, во вкладах и депозитах (ликвидные активы), ценные бумаги (другие ликвидные активы). Увеличение или уменьшение суммы активов характеризует изменение масштабов имущественного

состояния объекта анализа. Сумма активов, направляемых на расчеты с кредиторами, определяется как разность между стоимостью всего имущества и активами, которые не должны включаться в состав конкурсной массы в соответствии с гражданским законодательством. К имуществу, исключаемому из конкурсной массы относят: жилое помещение (его части), если для гражданина-должника и членов его семьи, совместно проживающих в принадлежащем помещении, оно является единственным пригодным для постоянного проживания помещением; земельный участок, где расположено это помещение; предметы обычной домашней обстановки и обихода, вещи индивидуального пользования (одежда, обувь и другие), за исключением драгоценностей и других предметов роскоши; продукты питания и деньги на общую сумму не менее установленной величины прожиточного минимума самого гражданина-должника и лиц, находящихся на его иждивении; топливо, необходимое семье гражданина-должника для приготовления своей ежедневной пищи и отопления в течение отопительного сезона своего жилого помещения; средства транспорта и другое необходимое гражданину-должнику в связи с его инвалидностью имущество; призы, государственные награды, почетные и памятные знаки, которыми награжден гражданин-должник и др.

Ссылки

1. Центральный банк Российской Федерации. URL : http://www.cbr.ru/statistics (дата обращения 01.12.2019).

2. Федеральная служба судебных приставов России. URL : http://fssprus.ru/statistics (дата обращения 01.12.2019).

3. Векшина О. И., Векшин А. С. Анализ финансового состояния должника-гражданина в процедурах банкротства // Социальные и гуманитарные знания. – 2017. – Том 3. – № 2. – С. 120–125.

УДК 338.1

Г. И. Вовненко
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
vovna@mail.ru

Анализ частных и общественных выгод/затрат от реализации различных форм шеринговой экономики

Аннотация: в статье рассматриваются предпосылки и причины развития шеринговой экономики, ее основные черты; проанализированы различные

© Вовненко Г. И., 2019

виды эффектов, возникающие при реализации различных форм этой новой бизнес-модели.

Ключевые слова: шеринг, экономика совместного потребления, недоиспользованные актив, онлайн-платформы, экономический, экологический, социальный эффекты, бизнес-модель.

G. I. Vovnenko
P. G. Demidov Yaroslavl State University

Analysis of private and public benefits/costs from implementation of various forms of shering economy

Abstract: the article considers the prerequisites and reasons for the development of a sharing economy, its main features. It analyzes the various types of effects that arise when implementing various forms of this new business model.

Keywords: sharing; sharing economy; underutilized asset; online platforms; economic, environmental, social effects; business model.

Народная мудрость гласит, что все новое – это хорошо забытое старое. Шеринговая экономика (Sharing economy, от слова share – делиться), или экономика совместного потребления (Collaborative Consumption) относиться к этой категории новинок. Рейчел Ботсман, одна из основоположниц данной теории, дает следующее определение экономике совместного потребления – «это экономическая модель, основанная на обмене, торговле и аренде продуктов и услуг, позволяющая получить доступ к собственности, не обладая ей» [1]. Аналогичные модели имели раньше широкое распространение в Советском Союзе, например: это пункты проката, бытовой техники, спортинвентаря, общежития, кассы взаимопомощи.

Активное возрождение экономики совместного потребления, которую сейчас называют «шеринговая экономика», «долевая экономика», «экономика доверия», «коллаборативная экономика», началось в начале XXI века. По версии журнала Times – это социально-экономические явление входит в число десяти идей, которые изменят современный мир [2].

Возрождение данной бизнес-модели на современной технологической основе вызвано рядом предпосылок. Во-первых, наличие Интернета, возможность создания онлайн-платформ, где происходит контакт заинтересованных сторон, позволили существенно ускорить получение услуг и одновременно снизить связанные с этим транзакционные издержки. Во-вторых, это растущая переориентация современного населения в сторону более открытого мышления и стиля жизни; рост доверия к другим людям и альтруизма.

В-третьих, это появление поколения миллениалов, которые не держатся за обладание вещами, а стремятся к новым впечатлениям, хотят путешествовать по стране и миру, иметь гибкий график или удаленное рабочее место.

Рост шеринговой экономики обусловлен рядом современных социальных и экологических проблем:

• это непрекращающийся рост населения Земли, численность которого по некоторым прогнозам к 2050 году составит более 9 млрд. человек;

• дальнейшая урбанизация, приводящая к увеличению плотности городского населения (по данным Организации Объединенных Наций будет урбанизировано 64,1 % населения развивающихся и 85,9 % — развитых стран);

• увеличение неравенства доходов населения;

• рост безработицы и неуверенности в завтрашнем дне;

• повышение стоимости и истощение запасов многих природных ресурсов;

• увеличение объемов коммунальных бытовых отходов;

• критический уровень загрязнения окружающей среды;

• неравномерное развитие транспортной системы.

Значимость исследований, связанных с экономикой совместного потребления, подчеркивает факт присуждения в 2009 г. Нобелевской премии по экономике американскому профессору Элеонор Остром за работы, посвященные ресурсам общего пользования [3].

Можно выделить следующие основные признаки экономики совместного потребления.

1. Автоматизированный онлайн-сервис и онлайн-сообщество пользователей, поддерживающие соединение незнакомых людей и компаний в соответствии с их интересами и нуждами.

2. Обеспечение применения недоиспользованных активов: один и тот же предмет движимого имущества (активы) последовательно эксплуатируется несколькими пользователями.

3. Предоставление пользователю свободы от собственности: недвижимое имущество последовательно сдается различным членам сообщества на непродолжительное время, либо предоставляется доступ к пространству одновременно нескольким пользователям.

4. Компания-оператор услуг в таком обмене выступает лишь как посредник, не имея в собственности товаров или услуг, пользования которыми она предлагает

5. Исполнитель услуг (работ) получает временную или частичную занятость благодаря заказчикам, найденным через онлайн платформы.

6. В сфере инвестиций потребители самостоятельно софинансируют интересующий их продукт (идею) на этапе проектирования или создания.

7. Пользовательский контент, обратная связь от пользователей, влияющая на рейтинг поставщиков услуг, общий доступ к информации.

8. Более низкий уровень цен благодаря низкому уровню затрат.

Сферы применения и способы реализации шеринговой экономики достаточно разнообразны, что вызывает необходимость их классификации. Пример возможной классификации приведен на рис.1.



Рис. 1. Классификация моделей шеринговой экономики

О перспективности шеринговой экономики свидетельствуют ее высокие темпы роста во многих странах мира. Европейская консалтинговая компания Juniper Research отмечает, что мировая экономика совместного потребления в 2017 году достигла $18,2 млрд. По прогнозам компании Pricewaterhouse Coopers этот вид экономики будет расти, в среднем, на 31 % в год и ее объем может достичь к 2025 г. 335 млрд долларов [4].

В России в 2018 г. объем транзакций на основных платформах ЭСП составил около 511 млрд рублей и за год вырос примерно на 30 %. Основной вклад в объем и рост ЭСП вносят C2C продажи (72 % от объема транзакций в 2018 г.), услуги частных лиц (19 %), транспорт (каршеринг и карпулинг – каждый приблизительно по 2,5 %) и краткосрочная P2P аренда жилых помещений (2 %) [5]. Наиболее известные в РФ шеринговые компании – Airbnb , Avito, BlaBlaCar, Kickstarter, Netflix Rentmania, Share My Office, TaskRabbit, Uber, YouTube, Делимобиль и др.

Таблица 1

Виды эффектов для участников сферы экономики совместного потребления (ЭСП)

Форма выгоды (эффекта)	*Тип эффекта*	*Создатели эффекта*
1. Повышение комфортности городской среды	Экол. Соц.	Шеринг транспортных средств (авто, велосипеды, самокаты)
2. Кардинальное снижение уровня загрязнения атмосферного воздуха в крупных промышленных центрах	Экол.	Шеринг транспортных средств
3. Снижение уровня отходов, экологического следа	Экон.	Шеринг транспортных средств, рынки перераспределения б/у товаров; аренда товаров длительного пользования, фудшеринг
4. Рост культурного обмена	Соц.	Наполнение сайтов, социальных сетей, электронных библиотек и др.
5. Развитие туризма	Соц.	Краткосрочная аренда жилых помещений, карпулинг, аренда спортивного сооружения
6. Обеспечение благоприятных условий для предпринимательской деятельности и деятельности самозанятых граждан	Экон.	Все виды ЭСП
7. Экономия инвестиций и текущих затрат	Экон.	Все виды ЭСП
8. Увеличение возможностей для бедного населения за счет более низких цен	Соц.	Почти все виды ЭСП
9. Рост жизненного цикла вещей	Экол., Экон	Рынки перераспределения б/у товаров
10. Возможность дополнительного заработка для участников	Экон.	Все виды ЭСП, где предоставление услуг идет на платной основе
11.Увеличение скорости оказания услуги, гибкость и мобильность	Экон.	Услуги частных лиц фрилансеров
12. Построение и укрепление горизонтальных связей в сообществе пользователей ЭСП	Соц.	Все виды ЭСП, использующие автоматизированный онлайн-сервис, онлайн-сообщества пользователей
13. Возможность получить персонализированное, немассовое предложение	Экон.	Услуги частных лиц фрилансеров
14. Расширение возможности финансирования и поддержки инновационных бизнес-идей	Экон.	Краудфандинг, коворкинг, объединение способностей

Как видно из приведенного обзора, шеринговой экономике присущи все три вида эффектов, но все же преобладает экономический эффект, который имеют обе стороны, участвующие в сделке.

Необходимо также отметить, что дальнейшее развитие шеринговой экономики может вести существенный вклад в решении стратегических задач развития России, о чем свидетельствуют результаты исследования независимого аналитического Тиар-Центра, отраженные в таблице 2 [6].

Таблица 2

Вклад экономики совместного потребления в решение стратегических задач развития России до 2014 года

Стратегические задачи развития РФ в разных сферах	***Решение ЭСП***
1. Городская среда Кардинальное повышение комфортности городской среды, повышение индекса качества городской среды на 30 %	Каршеринг, байкшеринг, скутершеринг 20 % потенциальный рост индекса качества городской среды за счёт развития шеринга транспортных средств (авто, велосипеды, самокаты)
2. Экология Кардинальное снижение уровня загрязнения атмосферного воздуха в крупных промышленных центрах	Байкшеринг, скутершеринг На 40 тонн сокращение выбросов CO_2 за 2018 г. в Москве за счёт байкшеринга
3. Предпринимательство Обеспечение благоприятных условий для предпринимательской деятельности и деятельности самозанятых граждан	Биржи исполнителей услуг, коворкинги 2,5 млн человек подрабатывают и работают благодаря онлайн биржам фриланса в России
4. Цифровая экономика Ускоренное внедрение цифровых технологий и создание комплексной системы финансирования проектов по разработке платформенных решений	Краудфандинг, базы открытого исходного кода. Более 7000 неигровых приложений запушено в мире благодаря краудфандингу
5. Дороги Снижение доли автомобильных дорог федерального и регионального значения, работающих в режиме перегрузки, в их общей протяжённости на 10 % по сравнению с 2017 г.	Карпулинг 15 % разгрузка федеральных трасс при повышении проникновения карпулинга с 10 % до 50 %

Выделим основные проблемы, мешающие развитию шеринговой экономики:

1. Сохраняющиеся у значительной части населения черты общества потребления, для которой шопинг стал еще временем проведения досуга.

2. Низкий уровень доверия к неправительственным организациям и информации из социальных сетей (менее 20 % россиян доверяют информации из социальных сетей, в среднем же в мире – 51 %) [7].

3. Сопротивление традиционных сфер экономики, оказывающих аналогичные услуги.

4. Сокращение рабочих мест в организациях с традиционными бизнес-моделями.

5. Сокращение налоговых поступлений.

6. Отрицательное влияние на темпы роста ВВП, т. к. результаты ЭСП не учитываются при его расчете.

7. Сохраняющееся информационное территориальное неравенство, несмотря на рост доступности Интернета.

8. Проблемы государственного регулирования – власть не успевает разработать эффективные механизмы регулирования новых форм экономических отношений [8].

Любое новое явление требует научного подхода к его изучению. В связи с этим возникает необходимость в развитии ряда теоретических, методологических и практических аспектов, связанных с функционированием шеринговой экономики.

Интерес к комплексному изучению данного феномена в научных кругах только начинает зарождаться. В связи с этим заслуживает внимания исследование М. В. Долговой и Е. С. Дрязгиной, в котором было предложено выделить экономику совместного потребления в отдельную категорию экономического анализа – категорию бизнес-модели, описывающую группу фирм, объединенных по ряду общих характеристик [9].

Разработанная ими бизнес-модель электронной коммерции базируется на четырех основных компонентах и их характеристиках: 1) товар или услуга (рассмотрены отличия от конкурирующих фирм по целевой аудитории, ценности для потребителя и возможностям);

2) инфраструктура и сеть партнеров (отражены основы деятельности, партнерская сеть, ресурсы и актива);

3) капитал отношений (проанализированы информационная стратегия; каналы сбыта; доверие, безопасность и лояльность);

4) финансовые аспекты (указаны каналы основных доходов, структура издержек P2P компаний).

Предложенные авторами формы бизнес-модели, имеют, на наш взгляд, существенную методическую и практическую ценность для предпринимателей, желающих внедрить экономику совместного потребления в существующий бизнес или создать новый, основываясь на ее принципах.

Несмотря на расширение научного интереса к экономике совместного потребления, многие проблемы остаются на сегодняшний день нерешенны-

ми, требуют новых подходов. В частности, к ним относятся вопросы, связанные с учетно-аналитическим обеспечением управления деятельностью субъектов шеринговой экономики, методикой оценки их конкурентоспособности и эффективности.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что экономика совместного потребления активно развивается как в мире, так и в России, и людям выгодно использовать сервисы, работающие именно по такому принципу. И хочется выразить надежду, что имеющееся пока отставание разностороннего научного познания этого явления будет в ближайшее время преодолено.

Ссылки

1. Botsman R. The Sharing Economy Lacks A Shared Definition / R. Botsman. URL: https://www.fastcompany.com/

2. 10 Ideas Tat Will Change Te World [Electronic resource] // Time. URL: htp://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,2059521_2059717_2059710,00.html

3. Остром Э. Управляя общим. – М.: «Ирисэн», 2011. – 447 с.

4. Исследование компании PWC. 2015. URL: https://www.pwc.ru/ru/publications.html

5. The Rise of The Sharing Economy [Electronic resource] // Tinkers 50. Ofcial website. URL: htp://thinkers50.com/wp-content/uploads/The-Rise-of-the-Sharing-Economy.pdf

6. Экономика совместного потребления в России 2018: модели, отрасли, тренды. – Москва, Тиар-центр, 2018. URL: www.tiarcenter.com.

7. Вслед за доверием к власти упало и доверие к телевидению. Levada. [Электронный ресурс]. URL: https://www.levada.ru/2018/09/13/vsled-za-doveriem-k-vlasti-upalo-idoverie-k-televideniyu.

8. Тагаров Б. Ж. Проблемы развития экономики совместного потребления в России // Российское предпринимательство. – 2019 –Т. 20. – № 2. – С. 593–606.

9. Долгова М. В., Дрязгина Е. С. Экономика совместного потребления как новая бизнес-модель // Финансы, Деньги, Инвестиции. – 2015. – № 3 (55). – С. 13–18.

УДК 338.2

В. В. Гайдук, Г. Л. Толкаченко
Тверской государственный университет,
valentina-gajduk@yandex.ru

Применение метода процессного анализа деятельности предприятия для оценки эффективности внедрения программных продуктов

Аннотация: в статье рассматриваются аспекты трансформации классических методов анализа бизнес-процессов и их переход к SBPM подходу. Описывается специфика SAP систем и особенности их внедрения на предприятии. Обосновывается необходимость комплексного подхода к процессу внедрения и как следствие потребность выбора и разработки методов оценки эффективности и целесообразности внедрения.

Ключевые слова: трансформация, риск анализ, SBPM, SAP, внедрение, экспертный подход, процессное рассмотрение, бизнес-процессы, оценка эффективности, методы оценки.

V. V. Gaiduk, G. L. Tolkachenko
Tver state university

Subjective business process management application to estimate the efficiency of program implementation

Abstract: in the article the author considers transformation of classical method of business-processes analysis and their transferring to the subjective business process management. The specific of SAP system and special aspects of implementation process are described by the author in details. The necessity of the complex approach to the investigation process leaded to the requirement to choose and develop efficiency valuation methods is proved in the article.

Keywords: transformation, risk-analysis, SBPM, SAP, implementation, expert-based method, subjective business process management, business-processes, efficiency valuation, valuation methods.

Экономика предприятия уже давно вступила в эпоху повсеместной модернизации и компьютерного моделирования, однако только в последнее время их применение стало приводить к более-менее наглядным результатам. Однако эффективность подхода предстоит еще не раз доказывать. На этой

© Гайдук В. В., Толкаченко Г. Л., 2019

волне все большую популярность приобретает SBPM – субъективный подход к анализу бизнес-процессов. В рамках данной статьи мы намерены:

• установить понимание сущности данного подхода и его отличий от классических методов анализа;

• разобрать детали его применения и оценить возможность адаптации в рамках российских условий;

• рассмотреть программные продукты, использование которых необходимо для применения метода;

• разработать тактику перехода от анализа бизнес-процессов через SBPM к их реальной оптимизации;

• оценить риски внедрения.

Классический анализ бизнес-процессов, по сути, представляет собой укрупненную форму анализа, движение от общего к частному. Классический анализ предполагает построение модели бизнес-процесса от общего до детального методикой декомпозиции [1]. В данной постановке моделирование сверху предполагает, что требования к каждому новому этапу детализации задаются на верхних уровнях с позиции оценки эффективности бизнеса как искусственной системы.

SBPM предполагает субъективный подход к анализу и построению бизнес-процессов что в свою очередь делает его более приближенным к реальности оценки функционирования предприятия от самых низших уровней до глобальной эффективности и способность завоевания большей доли рынка. То есть данный подход позволяет подойти к оптимизации начиная с ускорения и упрощения мельчайших операций позволяющей повысить эффективность процесса в целом. Моделирование системы снизу позволяет создать естественную воссоздать естественную модель протекания процесса, предполагающую минимизация используемых ресурсов, то есть эффективную с точки зрения исполнителя – субъекта [2].

В целом BPM представляет собой сферу менеджмента, направленную на повышение прибыльности предприятия за счет оптимизации бизнес-процессов. Особенностью метода является стадия моделирования на которой каждый процессы необходимо представить в виде определенной модели и уже на ее примере проанализировать потенциальные направления повышения эффективности, обозначить возможные точки оптимизации. Для достижения данной цели возможно использования различных моделей: графических, математических и т. д. Тщательный анализ бизнес-процессов предприятия является особенно актуальным и критичным для компании на пороге внедрения SAP систем, поскольку только процессное рассмотрение деятельности предприятия и детальное их моделирование позволяет адекватно оценить стоимость и риски внедрения. Потому к выбору методов анализа следует подходить довольно аккуратно и SBPM в данном случае видится наиболее предпочтительным.

На данном этапе можно перейти от теоретического описания BPM анализа к примеру его практического применения. В рамках представленных возможностей предлагаю проанализировать процесс закупки товаров от поставщиков и проведения расчетов с поставщиками и обозначить перспективы его оптимизации.

В процессе расчета с поставщиками рассмотрим взаимодействие двух субъектов: непосредственно предприятия и поставщика. Поставщиков, в свою очередь, можно разделить на различные категории: резиденты и не резиденты: физические и юридические лица; поставщики, расчеты с которыми ведутся в рублях, в иностранной валюте, в условных единицах. Кроме того, при условии существования крупной многофилиальной организации, входящей в группу компаний, закупка и перемещение товарно-материальных ценностей может производиться между компаниями группы, а также филиалами одной компании. Каждый из этих процессов при SBPM подходе необходимо рассматривать в отдельность.

В целях понимания процесса и поиска возможных точек оптимизации сначала представим его модель. В модели имеем поставщика, с которым заключен контракт. В контракте указан закупаемый материал и контрактная цена закупки. Для закупки того или иного материала необходимо создать заказ на закупку с указанием материала, его количества, а также поставщика контракта и цены. Поскольку мы создаем модель, то можем поставить условие, что право собственности на закупаемый товар переходит в момент поступления товара на склад предприятия, поставка в свою очередь сопровождается товарно-транспортной накладной. Далее от поставщика необходимо получить счет фактуру, которая в Российских условиях является основанием для осуществления расчета с поставщиком за приобретенные ценности [3].

Теперь, когда процесс визуализирован, получаем возможность обозначить точки роста (оптимизации). Определив точки возможного улучшения процесса, необходимо перейти к выбору метода улучшения, нами, как уже обозначено, был выбран метод внедрения SAP системы.

Целью внедрения SAP ERP систем изначально так или иначе является обеспечение полноценной поддержки и роста бизнес-процесса путем активизации всех бизнес-функций и технических возможностей системы. В свою очередь рационализация использования ресурсов может позволить повысить конкурентоспособность предприятия. Путем внедрения ERP систем возможно снизить расход ресурсов таких как рабочая сила, время, капитал. Очевидно, однако, что сам процесс внедрения и поддержки предполагает несение затрат иного рода, представляющих собой некий интеллектуальный ресурс, выраженный в привлечении консультантов и обучении пользователей, а также стоимость самого пакета внедрения. В связи с чем основным назначением BPM анализа становится оценка того, насколько рост процентных пунктов прибыльности компа-

нии, полученный в результате оптимизации бизнес-процессов, сможет покрыть затраты внедрения. Кроме того, поскольку существует вероятность того, что положительный эффект от внедрения наступит не сразу в анализ необходимо включать также расчет периода окупаемости внедрения.

По предварительной оценке, проект внедрения SAP ERP позволяет:

• Объединить все подразделения компании в едином информационном пространстве.

• Сократить количество используемых ИТ-систем и приложений за счет унификации процессов и формата используемых данных.

• Устранить дублирование данных и несвоевременное появление данных в системе, минимизировать количество ошибок.

• Усилить контроль выполнения операций в системе путем ввода KPI для сотрудников.

• Повысить уровень корпоративный культуры и квалификации сотрудников путем введения регламентов работы в системе SAP ERP.

• Оптимизировать трудозатраты на ввод, поиск и обработку данных в ERP-системе на 20–80 %.

• Получать оперативную информацию для принятия решений на основе глубокого анализа данных в системе.

К преимуществам SAP ERP относятся:

• Возможность управлять обработкой, логистикой, дистрибуцией, запасами, доставкой, выставлением счетов-фактур и бухгалтерским учётом в рамках единой системы.

• Упрощение интеграции новых приложений с системой благодаря модульности решения.

• Централизованное управление данными и управление web-сервисами.

• Информационная безопасность и политика разграничения доступа к информации.

• Повышение качества использования корпоративных ресурсов и активов, рост удовлетворенности потребителей.

• Единая платформа для применения мобильных и облачных технологии и вычисления «in-memory».

• Проверенные механизмы поддержки бизнес-процессов в более чем 25 отраслях, на 37 языках и в 45 локализациях.

Система SAP ERP представляет собой совокупность модулей. Однако границы модулей носят условный характер: между ними происходит обмен данными, могут быть сделаны общие настройки и отчеты, поддерживается совместное использование одной и той же части решения на ABAP/4.

В зависимости от задач бизнеса, количества и типа используемых ИТ-решений и связей между ними возможны способы интеграции с SAP ERP [2, с. 117]:

Точечная интеграция с SAP ERP. Автоматизация обмена данными между двумя приложениями либо присоединение новое изолированное приложение к существующей интегрированной среде.

Комплексная интеграция с SAP ERP. Централизованное подключение ИТ-систем к единой интеграционной платформе, взамен взаимного подключения систем друг к другу.

Теперь, рассмотрев модули и возможности системы, представим вариант их адаптации в рамках процесса расчетов с поставщиками с точки зрения оптимизации путем внедрения модуля FI (Финансы). Предположим, что на этапе фактурирования в день предполагается генерация 1000 входящих счетов фактур, на обработку каждой из которых в исторической системе уходит в среднем 7 минут, соответственно в день на обработку всех счетов фактур потребуется 7 000 мин, то есть 116 часов, с учетом восьмичасового рабочего дня выполнение только данной задачи потребует найма штата из 15 бухгалтеров. Внедрение SAP систем в перспективе предполагает сокращение времени обработки фактур, а, то есть, заведения их в систему до трех минут, кроме того возможности системы позволяет перевести ряд операций на схему автоматического генерирования документов в системе, при условии определенных настроек для конкретного типа операций, составляющих, к примеру 25 % входящего патока. В таком случае время на обработку входящего потока документов составит 3 сек × 1000 × 0,25 + 3мин × 750 = 12,5 + 2250 = 38 часов. При расчете получаем сокращение времени на обработку ежедневного входящего потока счетов фактур на 67 % ((116 – 38) × 100/116).

Это довольной простой и изолированный пример ускорения процесса и сокращения операционных затрат, однако он в рамках упрощенной модели объективно демонстрирует эффективность внедрения [4]. Для проведения полноценного анализа применимость систем необходимо рассматривать в рамках полноценного представления процесса с учетом взаимосвязей модулей внутри SAP, а также учитывая взаимодействия с внешними системами. Таким образом на наш взгляд следует перейти к описанию сложностей, сопровождающих процесс внедрения.

Основной предпосылкой внедрения SAP является необходимость ведения бухгалтерского в соответствии со стандартами международной финансовой отчетности, что соответственно определяет актуальность внедрения именной для крупных компаний, имеющих филиалы, партнеров, или иным образом осуществляющих деятельность на международном рынке. Для быстрого и успешного получения отчетности в соответствии с международными стандартами информационная система должна удовлетворять ряду требований [5].

При этом проводится аудит информационной системы на соблюдение следующих принципов:

• непрерывность и «прозрачность» информационных потоков;
• наличие документированных интерфейсов;
• сопоставимость данных с предыдущими отчетными периодами;
• постоянство правил и процедур обработки информации;
• защита информации от несанкционированного доступа.

Есть возможность подтвердить, что при использовании SAP данные требования и принципы обеспечиваются именно стандартами данной информационной системы. Рассмотрим кратко базовые принципы международных стандартов отчетности и прокомментируем, каким образом SAP-система обеспечивает их реализацию

Целесообразность внедрения SAP систем для крупных компаний, однако объясняется не только потребностями международного рынка, но и необходимостью покрытия стоимости внедрения. Следует понимать, что внедрение SAP системы это комплексный, многоступенчатый процесс требующий соответственно значительных инвестиционных вложений. И успешность внедрения в значительной степени может обеспечить именно тщательный предварительный анализ, предполагающий четкое формулирование требований заказчика, их соотнесение с потенциальными возможностями системы и как следствие выявление разрывов (несоответствий), требующих доработки системы либо изменения текущих бизнес-процессов. Таким образом, предполагаемый эффект от внедрения должен быть соотнесен с затратами на внедрение SAP, что возможно сделать только путем проведения грамотного анализа и предварительной оценки. Отсутствие на текущий момент по-настоящему эффективных и апробированных методов проведения данного анализа определяет перспективы развития данной темы.

Ссылки

1. Абрютина М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М. С. Абрютина, А. В. Грачева. – М.: ДИС, 2018.– 272 с.

2. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента / пер. с англ., под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2019. – 175 с.

3. Покровский А. М. Методологические аспекты моделирования и управления инновационными проектами в условиях неопределенности и риска // Вестник Московского экономического института. 2019. – 312 с.

4. Шуметов В. Г. Управление инновационным процессом в хозяйственной системе на основе современных информационных технологий / под общ. ред. А. Ю. Егорова. – М.: Палеотип, 2018. – 286 с.

5. Шуметов В. Г., Секерин А. Б., Гудов В. А. Инновационный менеджмент на основе экспертных знаний. – Орел: ОРАГС, 2019. – 366 с.

УДК 338.242

А. А. Кострова
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
a.kostrowa@yandex.ru

Анализ конкурентоспособности организации во внутренней среде

Аннотация: в статье обосновывается необходимость проведения анализа конкурентоспособности предприятия в системе внутреннего контроля как инструмента выявления проблем финансово-хозяйственной деятельности организации, повышения эффективности и достижения стратегических целей.

Ключевые слова: конкурентоспособность, внутренняя среда, внутренний контроль, анализ.

A. A. Kostrova
P. G. Demidov Yaroslavl State University

Analysis of competitiveness of the organization in the internal environment

Abstract: the article substantiates the need to analyze the competitiveness of the enterprise in the internal control system as a tool to identify problems of the financial and economic activities of the organization, increase efficiency and achieve strategic goals.

Keywords: competitiveness, internal environment, internal control, analysis.

При рыночной системе хозяйствования предприятие, являющееся самоорганизующейся системой, функционирует в жестких условиях конкурентной среды и имеет полную хозяйственную самостоятельность. Его деятельность направлена на завоевание и удержание предпочтительной доли рынка. Особое значение имеют достоверность и точность финансовой информации, опираясь на которую субъект хозяйствования выбирает партнера, устанавливает взаимоотношения и определяет форму расчета с клиентами и поставщиками, а также принимает решение о направлении развития, оптимизации производства в целях увеличения потенциальной прибыли.

Системы контроля существуют в каждой компании, но по статистическим данным российских аудиторов формирование и функционирование систем внутреннего контроля на предприятиях происходит не в полном

© Кострова А. А., 2019

объеме, а где-то и совершенно отсутствует. Проблемы ведения системы внутреннего контроля наиболее актуальны для открытых акционерных обществ, отраслевых холдингов, компаний с региональной сетью, а также для компаний, у которых финансовая отчетность предоставляется, как по РСБУ, так и в формате МС ФО. Но потребность в такой системе может появиться также и в малых и средних компаниях, где обязательно регулируется выполнение приказов и распоряжений руководителя организации, хранение и расходование денежных средств, материальных ценностей и т. д. Можно отметить, что внутренний контроль, как составляющая бизнес-стратегии организации, требуется организациям без учета его масштаба и уровня дохода. При исследовании проблем, относящихся к внутреннему контролю можно заметить существование повышенного интереса к данной экономической категории, но единого подхода к определению понятия «внутреннего контроля» в настоящее время не существует.

Основной за дачей внутреннего контроля является установка стандартов, которыми необходимо руководствоваться при выполнении задач, измерении фактически достигнутых результатов, а также осуществления корректировок в том случае, когда конечные результаты деятельности экономического субъекта значительно отличаются от принятых стандартов.

Внутренний контроль – это вид управленческой деятельности, основной задачей которой выступает качественная и количественная оценка, а также учет результатов работы экономического субъекта. Внутренний контроль необходим для обнаружения и предотвращения проблем на ранних этапах и может быть также применен с целью стимулирования эффективной деятельности. Руководители хозяйствующих субъектов начинают осуществлять функцию контроля с того момента, когда организация создана, сформулированы ее цели и задачи.

Контроль очень важен для успешного функционирования организации. Одной из важнейших причин необходимости осуществления внутреннего контроля является обязанность любого экономического субъекта своевременно фиксировать ошибки в работе и исправлять их до того момента, когда они станут непреодолимым препятствием к достижению целей организации. Одним из важных аспектов внутреннего контроля является определение наиболее эффективных направлений деятельности организации. Отмечая успехи и неудачи организации, их первопричины, есть вероятность достаточно быстрой адаптации экономического субъекта к переменчивым условиям внешней среды [1].

Внутренний контроль – это непрерывный процесс, который происходит благодаря всем сотрудникам и руководству компании на всех уровнях управления, направленных на обеспечение условий для достижения целей деятельности организации в таких областях, как:

• эффективность и результативность финансово-хозяйственной деятельности компании;

• сохранность активов;

• соблюдение законодательных требований, нормативных актов и других требований-регуляторов;

• достоверность финансовой отчетности.

Анализ системы внутреннего контроля проводится на двух уровнях: на уровне предприятия в целом для оценки общих контрольных процедур и на уровне конкретных контрольных действий в рамках бизнес-процессов.

Система внутреннего контроля на уровне предприятия оценивается по следующим на правлениям:

1. Контрольная среда;
2. Процесс оценки рисков предприятием;
3. Процедуры внутреннего контроля;
4. Информация и коммуникация;
5. Мониторинг [2].

Процедурной стороной внутреннего контроля, проводимого с позиции экономической эффективности, выступает оценка текущей, инвестиционной и финансовой деятельности корпорации на предмет экономичности, продуктивности и результативности.

Внутренний контроль и экономический анализ обеспечивают заинтересованных руководителей необходимой информацией в тот период времени, в течение которого принятое менеджерами решение способствует устранению факторов, вызывающих отклонения от запланированных показателей.

Таким образом, необходимость создания и эффективного функционирования системы внутреннего контроля об условлена его ролью в коммерческой организации, которая заключается в информационном обеспечении ориентированного на результат процесса управления. Таким образом, основной задачей системы внутреннего контроля является вы явление ошибок, злоупотреблений, узких мест в деятельности организации, разработка рекомендаций по их устранению.

Внутренний контроль при осуществлении экономического анализа проводится с целью выявления недостатков и ошибок для оперативного воздействия на исследуемую организацию. Показатели экономического анализа дают научное обоснование текущих и перспективных бизнес-планов, обеспечение их реальности и оптимальности. Оценка качества использования в си стеме внутреннего контроля тех ил и иных показателей экономического анализа позволяет увидеть значения, которые способствуют выявлению причин сложившейся тенденции [3].

Представим взаимосвязь анализа и системы внутреннего контроля на рис. 1.

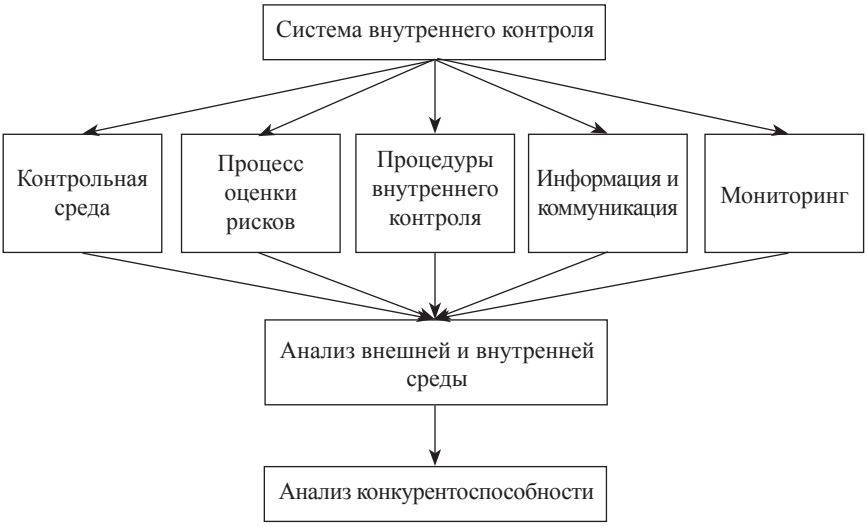


Рис. 1. Место анализа конкурентоспособности в системе внутреннего контроля

Внутренняя среда – это совокупность характеристик организации, влияющих на ее положение и перспективы. Цель анализа внутренней среды состоит в том, оценить ресурсы организации, чтобы выявить и оценить сильные и слабые стороны фирмы в конкурентной борьбе.

Одним из методов и инструментов анализа внутренней и внешней среды является и анализ конкурентоспособности.

Инициатор проведения анализа конкурентоспособности должен определить целевую направленность и форму представления результатов мероприятий: разработка документации для реинжиниринга, подготовка документации для инвесторов либо иных внешних пользователей. Далее перед инициатором стоит вопрос об исполнителе анализа. В качестве таковых могут выступить как исполнительные органы предприятия (менеджеры, аналитический отдел, служба внутреннего контроля), так и внешние аудиторские, консалтинговые фирмы. Имея четкие задачи и цели анализа, расставляя приоритеты в исследовании, выбираются подходящие методики и проводится анализ конкурентоспособности.

Сопровождение внутреннего контроля анализом конкурентоспособности способствует оперативному выявлению рисков и нахождению резервов повышения результативности функционирования организации. В совокупности внутренний контроль и анализ конкурентной среды обеспечивают заинтересованных руководителей необходимой информацией в тот период времени, в течение которого принятое менеджерами решение способствует

устранению факторов, вызывающих отклонения от запланированных показателей и дающих преимущество в конкурентной борьбе на рынке.

Таким образом, результаты анализа конкурентоспособности в рамках системы внутреннего контроля показывают, какие возможности и угрозы возникают перед хозяйствующим субъектом с учетом потенциала конкретного предприятия, и являются базой для разработки стратегии развития хозяйствующего субъекта.

Ссылки

1. Мусёна Г. И. Проблемы организации и перспективы развития системы внутреннего контроля на предприятии / Г. И. Мусёна // Устойчивое развитие науки и образования. – 2018. – № 9. – С. 39–45.

2. Узлов М. С. Анализ контрольной среды при оценке системы внутреннего контроля предприятия / М. С. Узлов // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. – 2016. – № 1(23). – С. 142–146.

3. Яковлева Е. А. Цепочка создания стоимости инновационного продукта для потребления / Е. А. Яковлева // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2012. – № 12(48). – С.118

УДК 336.1

И. П. Курочкина, Л. А. Маматова, Е. Н. Пушкова

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
ipkurochkina@yandex.ru
ludm.mamatova@yandex.ru
vin-elen@yandex.ru

Затратная и результативная модели финансирования бюджетного учреждения: достоинства и недостатки

Аннотация: в статье обосновывается необходимость перехода учреждений бюджетного сектора на результативную модель финансирования, что позволит, по мнению авторов, существенно повысить эффективность деятельности таких учреждений. Рассматриваются проблемы, сопровождающие данный процесс, и возможные пути их решения.

Ключевые слова: финансирование бюджетных учреждений, деятельность, приносящая доход, затратная модель финансирования, результативная модель финансирования, проблемы финансирования бюджетных учреждений.

© Курочкина И. П., Маматова Л. А., Пушкова Е. Н., 2019

I. P. Kurochkina, L. A. Mamatova, E. N. Pushkova
P. G. Demidov Yaroslavl State University

Cost-effective and efficient models of financing budget institutions: advantages and disadvantages

Abstract: the article substantiates the necessity of transition of budget sector institutions to the effective model of financing. This will, according to the authors, significantly improve the efficiency of such institutions. The problems accompanying this process and possible ways of their solution are considered.

Keywords: financing of budgetary institutions, income-generating activities, cost model of financing, effective model of financing, problems of financing of budgetary institutions.

Эффективное управление финансовыми ресурсами в государственных учреждениях в первую очередь подразумевает исполнения принципов эффективности, которые закреплены в Бюджетном кодексе РФ. Данные принципы подразумевают достижение наилучшего результата при заданном объеме средств либо установленного результата с использованием наименьшего объема средств. Однако само определение эффективности использования бюджетных ресурсов в Бюджетном кодексе отсутствует. В связи с этим неизбежно возникает проблема количественной оценки эффективности как со стороны распорядителя бюджетных средств, так и со стороны получателей субсидий. Такая оценка может быть дана при анализе полученных результатов деятельности учреждения, сформированных при использовании данных ресурсов.

Оценить эффективность использования финансовых ресурсов в бюджетном процессе крайне сложно, так как управление ими во всех бюджетах государственной системы и в подведомственных учреждениях строится преимущественно на основе затратной модели управления бюджетными средствами. В общем плане она характеризуется отсутствием самостоятельности бюджетополучателей при расходовании бюджетных ассигнований; конечных результатов деятельности, установленных на законодательном уровне; конкурентного качества оказываемых услуг, так как не заданы экономические параметры оценки качества. Основным вопросом формирования бюджета является вопрос «сколько средств нужно потратить?». Ежегодный рост расходов на содержание учреждения ведет к росту стоимости государственных (муниципальных) услуг.

Несмотря на отмеченные недостатки, эта модель имеет и существенные преимущества: стабильность; привычность и понятность как для распорядителей бюджетных ассигнований, так и для получателей; ограничен-

ный круг полномочий у бюджетополучателей; соответствие менталитету российских исполнителей и кадровой составляющей в бюджетной сфере.

Имея в основе консервативные подходы, затратная модель управления финансовыми ресурсами уже не может в полной мере удовлетворять современным требованиям к качеству и результатам работы бюджетного учреждения. Наоборот, вопросы результативности никак не связаны с объемами финансирования и формированием бюджета учреждения. Формируя расходы затратным методом на единицу услуги, у бюджетополучателей возрастает желание прироста и «раздувания» своих расходов, а не их оптимизации. Снижается уровень ответственности, сдерживается инициатива нижнего звена государственного управления. Отсутствует заинтересованность в экономии средств, эффективном использовании локальных ресурсов. Статус и уровень заработной платы определяется числом подчиненных, стажем их работы, объемом исполняемых предписаний, то есть параметрами, не связанными с конечными результатами деятельности, которые становятся вторичными. Ответственность за принятие финансовых решений концентрируется на самых верхних уровнях управления, оказывающихся перегруженными и часто не способными адекватно воспринимать поступающую информацию. Процесс принятия решений, требующий массы согласований, затягивается. По этой причине сами решения иногда становятся не актуальными. Очевидно, что такая система рано или поздно приведет к финансовому кризису. Она уже не может быть конкурентоспособной, отвечать новым требованиям и масштабным задачам.

Бюджетным учреждениям сегодня трудно маневрировать финансовыми потоками из различных источников финансирования в силу отсутствия стратегии работы и ориентиров на результат, обезличивания ответственности за рациональное использование финансовых ресурсов и отсутствия инициативы в формировании нового качественного подхода к управлению финансами бюджетного учреждения. Принцип «сколько дали, столько и потратил, а дальше не мой вопрос», сегодня уже не сможет обеспечить конкурентоспособность в экономической сфере любых сегментов, в том числе и бюджетных.

Другая модель финансирования – модель, ориентированная на управление результатами, основана на прямой взаимосвязи «средства – результат», в том числе на уровне получателей бюджетных средств. При этом средства выделяются по программно-целевому принципу. Конкретным результатом является исполнение цели, ради которой эти средства были выделены. Актуальность результативной модели возрастает в последние годы в связи с наметившимся трендом оптимизации основных процессов учреждения «изнутри» и перехода к моделям экономической деятельности, нацеленным на внутреннюю эффективность. Гибкость результативной модели позволя-

ет организации бюджетополучателя планировать, исполнять, контролировать и анализировать достижение поставленных целей с использованием метода бюджетирования, ориентированного на результат, когда планируемые расходы находятся в прямой зависимости от ожидаемого результата [1]. Бюджетирование с целеполаганием на результат в любом учреждении будет заметно сложнее в планировании и исполнении, чем самая продвинутая модель затратного бюджета вне привязки к результативности.

Данная модель построена на принципе количественного измерения конечных результатов и достижения поставленных целей. Любые расходы совершаются в зависимости от запланированных и достигнутых результатов. То есть, при использовании такой системы бюджетирования учреждение должно получить возможность экономического анализа соответствия расходов ресурсов достигнутым результатам от их применения. При этом модель предполагает много вариантов: одним учреждениям достаточно оценивать соотношение расхода и результата в эквиваленте денег, а другим, важна не столько операционная прибыль, сколько возможность оценить социальные или косвенные результаты от своих расходов. В. Н. Саранцев рассматривает результативную модель «в качестве специфического вида деятельности, неотъемлемой части (элемента) государственного управления, обеспечивающей распределение бюджетных средств по целям, задачам и функциям» [2].

Особенности затратной и результативной моделей финансового бюджетирования в концентрированном виде представлены в таблице 1, при построении которой использованы также аргументы Ж. Д. Мамыковой [3].

Таблица 1

Особенности затратной и результативной моделей финансового бюджетирования

Модель, ориентированная на контроль расходов (затратная модель)	***Модель, ориентированная на контроль результатов (результативная модель)***
Планирование строится на обосновании потребностей в выделении ресурсов при неопределенности результатов их расходования.	Планирование построено на увязке ожидаемых результатов и ресурсов, которые обеспечат достижение этих результатов.
Период планирования – не более года.	Период планирования – не менее года, обычно 2–3 года.
Нет возможности перераспределять ресурсы в рамках бюджета или это действие крайне затруднено.	Широкая свобода распределения ресурсов для достижения необходимого результата.

Окончание табл. 1

Модель, ориентированная на контроль расходов (затратная модель)	***Модель, ориентированная на контроль результатов (результативная модель)***
Остатки средств не остаются у бюджетополучателей.	Возможность полного использования средств как по объему, так и по времени использования.
Финансирование распределяется в точном соответствии с классификацией расходов.	Финансирование распределяется по запланированным проектам, целям и программам с обоснованной результативностью.
Полномочия бюджетополучателей крайне ограничены.	Полномочия бюджетополучателей существенно расширены.
Организационная структура формируется для обеспечения исполнения утвержденного бюджета.	Организационная структура формируется для обеспечения эффективности работы бюджетополучателя и не имеет жестких ограничений.
Возможности принимать решения ограничены, что не способствует повышению эффективности работы.	Свобода в принятии решений сочетается с эффективной системой поощрений и ответственности за достижение поставленных целей.
Основным видом контроля является внешний контроль расходов центральными и специализированными ведомствами.	Основным видом контроля является внутренний контроль предупреждающего характера с целью обеспечения достижения поставленных целей.

Для определения эффективности деятельности бюджетного учреждения недостаточно знать, что результат получен. Он присутствует как при первой модели финансирования, так и при второй. Важно дать оценку эффективности полученного результата. Для этого необходимо сформировать систему соответствующих не только общих, но и более детальных показателей, позволяющих производить сравнение их значений: фактических с плановыми, одного учреждения с другим и т. п. В связи с этим целесообразна, по мнению авторов, организация грамотно построенного управленческого учета в системе бухгалтерского учета и отчетности учреждений бюджетной сферы как на уровне получателей государственных средств, так и на уровнях субъектов РФ [4]. К сожалению, на сегодняшний день решение этой проблемы осложнено слишком узким кругом показателей бухгалтерской отчетности бюджетных учреждений.

Основные проблемы в этом плане и возможные варианты их решения представлены в таблице 2.

Таблица 2

Рекомендации по совершенствованию управленческого учета в системе бухгалтерского учета и отчетности бюджетных учреждений

Проблемные ситуации	***Рекомендации***
Отчетные данные, построенные в системе бухгалтерского учета, имеют укрупненный характер и не подразделяются по центрам возникновения затрат.	Разработать формы управленческой отчетности для решения данной проблемы.
Формирование доходов и расходов производится на основе определения суммы денежных средств, необходимых для покрытия всех расходов за исключением приносящей доход деятельности.	Планирование доходной части должно основываться на перспективном планировании и экономическом анализе возможностей учреждения и рынка, на котором оно осуществляет свою деятельность.
Детализация расходов имеет место только в разрезе КОСГУ по целевому использованию средств без детализации остальных расходов. Данное обстоятельство не позволяет сравнивать затраты учреждения в целом по отдельным направлениям.	Формирование данных о расходах на основе управленческого учёта, что позволит реально оценивать их динамику и проводить сравнительный анализ.
Финансирование бюджетного учреждения формируется по укрупненным показателям, не отражая аналитические данные по конкретным статьям расходов и доходов, что делает невозможным объективную оценку эффективности его деятельности.	Оценка эффективности деятельности должна основываться на результатах соответствующего экономического анализа. Создание адекватного информационно-аналитического обеспечения при организации рациональной управленческой системы будет способствовать эффективной деятельности бюджетных учреждений.

Процесс перехода от затратной модели финансирования бюджетных учреждений к результативной модели должен сопровождаться рядом необходимых действий. Полагаем, что важнейшими из них являются:

– развитие соответствующей нормативно-методологической документации,

– введение новых стандартов бухгалтерского учёта в бюджетной сфере,

– формирование целевых отраслевых индикаторов на всех уровнях управления,

– жесткая увязка условий контрактов управленцев и руководителей учреждений с достигнутыми значениями результативных показателей,

– разработка эффективных рычагов повышения качества бюджетных услуг путем расширения конкурентной среды в государственном секторе экономики.

Ссылки

1. Жигалов Д. В., Перцов Л.В., Чалая Ю. Ю. Применение инструментов бюджетирования, ориентированного на результат в практике государственного и муниципального управления // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2009. – № 12(99). – С. 27–44.

2. Саранцев В. Н. Анализ моделей бюджетирования в сфере управления государственными финансами // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2011. – С. 131–135.

3. Мамыкова Ж. Д. Стратегический подход к управлению бюджетом // Экономика и бизнес. – 2007. – № 4(5). – С. 463–467.

4. Курочкина И. П., Маматова Л. А., Советова Д. А. Развитие системы учета затрат на содержание детей-сирот в бюджетных учреждениях нового типа // Социальные и гуманитарные знания. – Т. 1. – № 3(3). – 2015. – С. 165–172.

УДК 657.1.012

М. В. Мотолянец
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
am-am@inbox.ru

К вопросу о составе информационной базы судебно-бухгалтерской экспертизы затрат на оказание услуг железнодорожных пригородных пассажирских компаний

Аннотация: в настоящее время в состав информационной базы судебно-бухгалтерской экспертизы затрат железнодорожных пригородных пассажирских компаний включаются нормативно-правовые акты, внутренние нормативные документы предприятия, первичные учетные и сводные документы, регистры синтетического и аналитического учета, бухгалтерская финансовая отчетность, управленческая отчетность, а также внеучетная информация. Однако, как показывает практика, этих источников информации в большинстве случаев оказывается недостаточно для формирования качественной доказательной базы.

В статье предложено включить в состав информационной базы судебно-бухгалтерской экспертизы затрат железнодорожных пригородных пассажирских компаний сведения, размещенные на платных сайтах интернет-ресурсов. Это позволит эксперту оперативно получать качественные сведения, необходимые для признания затрат ППК экономически обоснованными и целесообразными при проведении судебно-бухгалтерской экспертизы.

© Мотолянец М. В., 2019

Предложенный подход к составу необходимой информационной базы позволяет повысить достоверность, достаточность и объективность доказательной базы в арбитражном судопроизводстве при признании затрат экономически обоснованными, целесообразными и эффективными.

Ключевые слова: пригородные пассажирские компании (ППК), судебно-бухгалтерская экспертиза, выпадающие доходы, экономически обоснованные затраты, информационная база.

M. V. Motolyanets
P. G. Demidov Yaroslavl State University

To the question of the composition of the information base of the forensic examination expenses on the provision of services of railway suburban passenger companies

Abstract: currently, the information base of the forensic accounting examination of the costs of railway commuter passenger companies includes legal acts, internal regulatory documents of the enterprise, primary accounting and consolidated documents, synthetic and analytical accounting registers, financial statements, management reporting, as well as off-accounting information. However, as practice shows, in most cases these sources of information are not enough to form a high-quality evidence base.

The article proposes to include in the information base of the forensic accounting examination of the costs of railway suburban passenger companies information posted on paid websites of Internet resources. This will allow the expert to quickly receive high-quality information necessary for recognizing the costs of PPC as economically justified and appropriate when conducting a forensic accounting examination.

The proposed approach to the composition of the necessary information base allows to increase the reliability, sufficiency and objectivity of the evidence base in arbitration proceedings while recognizing costs as economically sound, expedient and efficient.

Keywords: suburban passenger companies (PPC), forensic accounting expertise, lost revenue, economically justified costs, information base.

Развитие транспортной системы является одной из важнейших и первостепенных задач любого государства. В Послании Федеральному Собранию Президент Российской Федерации поставил государственную стратегическую задачу прорывного развития страны, уделив особое внимание проблеме развития городов и населенных пунктов России путем качественных изменений её транспортной системы.

Развитие железнодорожной пассажирской инфраструктуры страны, кроме оказания общего положительного мультипликативного эффекта на экономику в целом, является еще и одной из важнейших социальных задач государства. Особую роль в развитии железнодорожной транспортной

системы всегда занимали пригородные пассажирские перевозки, так как они обеспечивают возможность передвижения населения, имеющего право на льготы и граждан с низким уровнем дохода. Именно поэтому таким перевозкам уделяется значительное внимание и поддержка со стороны государственных органов власти. За последние годы ситуация с компенсацией выпадающих доходов по пригородным перевозкам значительно улучшилась. Однако при всей положительной динамике, вопросы полной компенсации убытков, возникающих в результате оказания услуг по регулируемым тарифам, для железнодорожных пригородных пассажирских компаний остаются актуальными. Пригородные пассажирские компании вынуждены обращаться в арбитражные суды с ходатайством о назначении судебно-бухгалтерской экспертизы и привлечении независимых экспертов для подтверждения произведенных затрат и определения величины «выпадающих доходов».

При этом, в настоящее время, отсутствует методика проведения экспертиз по отдельным видам деятельности, в частности по пригородным пассажирским перевозкам, что порождает необходимость разработки новых теоретико-методологических подходов судебно-бухгалтерской экспертизы затрат железнодорожного пригородного пассажирского транспорта, а также унифицированных методик ее проведения. Это, в частности, требует иного подхода к формированию информационно-методического обеспечения судебно-бухгалтерской экспертизы затрат на оказание услуг железнодорожных пассажироперевозок.

В таблице 1 в обобщённом виде представлены источники информации, формирующий доказательную базу судебно-бухгалтерской экспертизы затрат на услуги ППК.

Таблица 1

Источники информации проведения судебно-бухгалтерской экспертизы по пригородным пассажирским перевозкам [1, с. 45]

Законодательные акты	***Подзаконные акты***	***Материалы судебного дела***	***Рабочие документы эксперта-бухгалтера***
Конституция РФ	Акты и постановления судебных органов	Первичные бухгалтерские документы	Графическая обработка материалов судебного дела и статистических данных
Федеральные конституционные законы РФ	Приказы, постановления министерств и ведомств	Бухгалтерские учетные регистры	Табличная обработка материалов судебного дела

Окончание табл. 1

Законодательные акты	***Подзаконные акты***	***Материалы судебного дела***	***Рабочие документы эксперта-бухгалтера***
Гражданский кодекс Российской Федерации	Положения по бухгалтерскому учету	Документы, формируемые в компьютерных бухгалтерских программах	
Налоговый кодекс Российской Федерации	Международные стандарты финансовой отчетности	Материалы инвентаризаций	
Федеральный закон «О государственной судебно-экспертной деятельности»	Международные стандарты аудита	Кадровые документы (приказы о приеме на работу и увольнении, трудовые договоры)	
Федеральный закон «О бухгалтерском учете»	Учетная политика ОАО «РЖД», АО ППК	Заключения экспертов предыдущей экспертизы	
Федеральный закон «Об аудиторской деятельности»	Корпоративные учетные принципы ОАО «РЖД»	Документы управленческого учета	
Федеральный закон «Об информации, информатизации и защите информации»		Документы налогового учета	
Федеральный закон «Об электронной подписи»		Статистическая отчетность	
		Бухгалтерская (финансовая) отчетность	

Представленный состав информационно-методического обеспечения судебно-бухгалтерской экспертизы затрат железнодорожных пригородных пассажирских компаний не отвечает современным реалиям. Как показывает практика, у экспертов возникает необходимость использования информации, размещенной на официальных и платных сайтах в интернет-ресурсах. Такой информации также присущи признаки понятия «документ»: в ней фиксируется информация о фактах хозяйственной деятельности субъекта, она имеет юридический статус, а значит может быть принята в качестве доказательства в арбитражном суде, наравне с другими первичными документами на бумажном или электронном носителе.

Для формирования качественной доказательной базы при проведении судебно-бухгалтерской экспертизы затрат ППК автором предложены новые

классификационные группы «первичные документы, подтверждающие экономическую обоснованность фактов хозяйственной жизни» и «документы и информация, содержащиеся в интернет-ресурсах, подтверждающие экономическую целесообразность фактов хозяйственной жизни» [1, с. 49]. Предложенная группировка документов и интернет-ресурсов необходима при использовании метода документальной проверки в процессе проведения судебно-бухгалтерской экспертизы затрат на услуги, предоставляемые ППК.

При изучении организационных и распорядительных документов, экономически обосновывающих факты хозяйственной жизни, выявлено, что с их помощью фиксируются решения административных и организационных вопросов деятельности железнодорожных пригородных пассажирских компаний, а это важно при признании затрат как экономически обоснованных. Номенклатура таких документов в разных отчетных периодах зависит от изменений организационной структуры и масштабов деятельности исследуемого предприятия, что также имеет большое значение для формирования актуальной и объективной доказательной базы в суде при проведении экспертизы. Перечень организационно-распорядительных документов, который необходим для проведения судебно-бухгалтерской экспертизы, систематизирован и приведен в таблице 2.

Таблица 2

Перечень организационно-распорядительных документов, необходимых для проведения судебно-бухгалтерской экспертизы затрат ППК [1, с. 50]

Наименование организационно-распорядительного документа	***Экспертная выборка, ориентированная на сбор достоверной информации о затратах ППК***	***Нормативная база***
Приказ об утверждении учетной политики	Рабочий документ эксперта-бухгалтера, составленный на основе учетной политики и содержащий сведения о методах оценки материально-производственных запасов и материальных затрат; методах начисления амортизации; порядке формирования оценочных обязательств; отражения результатов инвентаризации	Федеральный закон «О бухгалтерском учете»; ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации»
Приказ об утверждении графика документооборота	Информация об используемых первичных учетных документах по учету затрат и порядок их движения с момента оформления и сдачи их в архив	Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации

Окончание табл. 1

Наименование организационно-распорядительного документа	***Экспертная выборка, ориентированная на сбор достоверной информации о затратах ППК***	***Нормативная база***
Приказ о подотчетных лицах и приказ о выдаче подотчетных сумм	Информация о – подотчетных лицах пофамильно в разрезе структурных подразделений ППК; – максимальных размерах возмещения подотчетных сумм; – основаниях выдачи денежных средств подотчетным лицам; – сроках выдачи денежных средств подотчетным лицам	Указание Банка России «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства»
Приказ о материально-ответственных лицах	Информация о материально-ответственных лицах пофамильно в разрезе структурных подразделений ППК	Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ
Приказ о выплате компенсаций сотрудникам за использование ими личных легковых автомобилей и мотоциклов для служебных поездок	Информация о – сотрудниках пофамильно, имеющих право использовать личный транспорт, пофамильно в разрезе структурных подразделений ППК; – максимальных размерах возмещения; – основаниях для предоставления выплат	статьи 217,238 и 264 НК РФ
Приказ об использовании SIM-карт	Информация о сотрудниках пофамильно, используемых корпоративную сотовую связь, в разрезе каждого телефонного номера и в разрезе структурных подразделений ППК	Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации
Кадровые документы	Информация о количестве отработанного и неотработанного времени, подлежащего к оплате согласно законодательству	ТК РФ
Приказ о сотрудниках, имеющих право подписи в первичных документах	Информация о лицах пофамильно, имеющих право совершать хозяйственную операцию или разрешать ее совершение и подписывать соответствующие документы	Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации

При отсутствии документов или необходимой информации, эксперт-бухгалтер вправе заявить ходатайство арбитражному суду о предоставлении недостающей информации или возможности самостоятельного ее получения из других источников. В последнем случае у эксперта-бухгалтера возникает необходимость использования доступа к информации,

размещенной на платных сайтах. Однако в большинстве случаев у эксперта-бухгалтера возможность доступа к такой информации ограничена из-за отсутствия источников финансирования у судебно-экспертных учреждений для оплаты услуг таких систем. Кроме того, в настоящее время не создана единая информационная база для судебных экспертов, что нередко приводит к дублированию экспертных заключений, снижению результативности работы экспертов и увеличению времени судебных разбирательств.

Решением указанной проблемы является возможность создания информационного интернет-ресурса, аккумулирующего необходимую информацию для всех участников судебного процесса: судей, адвокатов, обвинителей, экспертов независимо от их территориального расположения, либо обеспечение бесплатного доступа уполномоченных лиц к платным сайтам и информационно-справочным системам.

Обобщая вышеизложенное, авторы статьи предлагают новую доказательственную базу формировать на основе систематизированной информации, состоящей из следующих элементов:

– первичных учетных документов, учетных регистров и отчетности, подтверждающих экономическую обоснованность фактов хозяйственной жизни;

– рабочих документов эксперта, составленных на основе проведенного аналитического сравнения ценовой политики и потребности в осуществлении экономическим субъектом конкретных фактов хозяйственной жизни;

– статистической и аналитической информации, содержащейся на сайтах официальных источников государственных учреждений и компаний, подтверждающей экономическую обоснованность фактов хозяйственной жизни, в частности, информации о мониторинге цен, ценообразовании, планируемых закупках, закупочных площадках, заключенных договорах и др.;

– информации, размещенной на платных сайтах (например, в системах профессионального анализа рынков и компаний «СПАРК», в системах комплексного раскрытия информации «СКРИН» и статистической информации о сделках купли-продажи и аренды с недвижимым имуществом, в информационно-справочной системе «RWAY-Online.ru», которая содержит большой массив статистических данных компаний железнодорожного транспорта) [2, с. 359–360].

Ссылки

1. Мотолянец М. В. Развитие методики судебно-бухгалтерской экспертизы затрат железнодорожных пригородных пассажирских компаний : дис. на соиск.…канд. экон. наук, 08.00.12 / М. В. Мотолянец. – Москва, 2019. – 234 с.

2. Kurochkina I., Motolianetc M., Kevorkova J. Improvement of the information base for the forensic audit of expenses of commuter rail service companies // 6th SWS International Scientific Conference on Social Sciences 2019. URL : www.sgemsocial.org, ISBN / ISSN, 26 August – 01 September, 2019 / STEF92 Tecnology Ltd., 51 “Alxander Malinov” Blvd., 1712 Sofia, Bulgaria. – Pp. 355–360.

УДК 657.6

Т. Ю. Новикова

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
noviktata22@mail.ru

Методические подходы к проведению кадрового аудита

Аннотация: статья посвящена одному из перспективных направлений, востребованных на рынке консалтинговых услуг, кадровому аудиту. Рассмотрены подходы авторов к трактовке понятия «кадровый аудит». Предложен алгоритм проведения аудиторских процедур кадрового аудита, включающий три последовательно осуществляемых этапа: аудит кадровых процессов, аудит организационной структуры управления, аудит кадрового потенциала.

Ключевые слова: персонал, аудит, анализ, кадровый потенциал, трудовые ресурсы, кадровые процессы, кадровый аудит, аудит кадрового потенциала, персонифицированный аудит, персонализированный аудит, направления и этапы кадрового аудита, кадровый менеджмент, аудит кадровых процессов, аудит организационной структуры предприятия.

T. Yu. Novikova

P. G. Demidov Yaroslavl State University

Methodological approaches of personnel audit

Abstract: the article is devoted to one of the perspective directions demanded in the market of consulting services, personnel audit. The authors ‘ approaches to the interpretation of the concept «personnel audit» are considered. The algorithm of carrying out audit procedures of personnel audit including three consistently carried out stages is offered: audit of personnel processes, audit of organizational structure of management, audit of personnel potential.

Keywords: personnel audit, analysis, human resources, human resources, HR processes, HR audit, audit capacity, the audit personalized, personalized audit, directions and stages of HR audit, personnel management, auditing, HR processes, audit of the organizational structure of the enterprise.

Согласно российской действительности в сфере соблюдения трудового законодательства, количество выявляемых нарушений по-прежнему остается чрезмерно высоким, в результате чего штрафы за нарушение трудового законодательства существенно увеличиваются, а контроль со стороны Федеральной службы по труду и занятости становится все жестче и интенсивнее.

© Новикова Т. Ю., 2019

В связи с тем, что нарушения трудового законодательства стоят руководству значительных финансовых и временных затрат, для многих организаций проведение кадрового аудита является чрезвычайно актуальным. Проведение проверки делает возможным выявление всех случаев несоблюдения трудового законодательства с описанием рисков и меры ответственности работодателя и работников; устранение нарушений трудового законодательства.

В современных условиях происходящей трансформации общества, перевода экономики на новый, инновационный путь развития, институт аудиторской деятельности продолжает совершенствоваться, как и процесс оказания аудиторских услуг. На сегодняшний день традиционный финансовый аудит не способен в полной мере удовлетворить все информационные потребности заинтересованных пользователей. Заказчики аудиторских услуг всё чаще желают проанализировать какую-либо сторону хозяйственной деятельности не только на предмет достоверности бухгалтерской (финансовой) отчётности, но и с позиции самой деятельности, её качества и эффективности.

В связи с тем, что важнейшим условием успешного развития любого предприятия является эффективное использование персонала, на рынке консалтинговых услуг растёт спрос на новый вид аудиторских услуг – кадровый аудит. Актуальность изучения вопросов, связанных с проведением кадрового аудита, заключается в его значимости для повышения эффективности системы управления персоналом и развития организации в целом. Кадровый аудит позволяет своевременно выявить и устранить нарушения трудового законодательства, избежать финансовых и временных потерь.

В экономической литературе зачастую понятие «кадровый аудит» заменяют дефиницией «аудит системы управления персоналом» (HR-аудит). Эти понятия следует чётко разграничивать, так как аудит системы управления персоналом имеет иную цель и направлен на оценку эффективности только системы управления кадрами на предприятии [1].

Многие ученые используют термин «аудит персонала». Так, П. Э. Шлендер определяет аудит персонала как часть или разновидность управленческого аудита [2].

В европейских странах аудит в трудовой сфере чаще носит название «социальный аудит» и больше ориентирован на оценку приспособленности кадровой политики организации к ожиданиям персонала. Социальный аудит рассматривается как способ всесторонней и объективной оценки состояния социальных отношений на различных уровнях (корпоративном, муниципальном, отраслевом, региональном, национальном), позволяющий выявить потенциальные угрозы ухудшения социального климата, вскрыть резервы развития человеческих ресурсов [3].

Кадровый аудит следует считать самостоятельной, связанной с аудиторской деятельностью услугой. Кадровый аудит следует трактовать как

оценку соответствия структурного и кадрового потенциала организации ее целям и стратегии развития, а также как независимую комплексную оценку кадровых процессов, в том числе кадрового учёта и документооборота. Однако данное определение следует уточнить. С нашей точки зрения, кадровый аудит стоит относить к одной из консалтинговых услуг, что связывает данный вид аудита с необходимостью оценки эффективности деятельности организации. В связи с тем, что кадровый аудит – новый вид аудиторских услуг, его можно рассматривать как исследование организации, требующее творческого подхода к решению проблемы методологии его реализации

Несмотря на различие подходов, большинство исследователей сходятся во мнении, что кадровый аудит преследует единую цель повышения эффективности использования трудовых ресурсов и трудового потенциала хозяйствующего субъекта. В условиях рыночной экономики кадровый аудит становится необходим для обеспечения конкурентоспособности фирмы.

На сегодняшний день место кадрового аудита в общей системе услуг не определено, отсутствует единая теоретическая база кадрового аудита, состоящая из целей, задач и методики его проведения. Система нормативно-правового регулирования кадрового аудита в настоящее время остаётся неразвитой. Для достижения желаемого результата кадрового аудита необходимо учитывать требования разнообразных нормативно-правовых актов, регулирующих социально-трудовую сферу деятельности предприятия, бухгалтерский учёт и аудиторскую деятельность. Разработка нормативной и методической базы кадрового учета и аудита, которая позволит оценивать правильность их организации и ведения, должна является одним из приоритетных направлений развития аудита, как элемента инфраструктуры рыночной экономики в России.

В настоящее время существует необходимость совершенствования и развития методологии кадрового аудита, связанная с объективной потребностью повышения его качества, не позволяющего в полном объеме удовлетворить потребности общества в достоверной информации о финансово-экономическом состоянии предприятий.

Максимально полный и достоверный объем информации заинтересованным пользователям может предоставить только целостная система кадрового аудита. Несмотря на то, что вопросам реализации такого рода аудита на российских предприятиях и формирования методических подходов к его проведению в последние годы посвящены публикации и научные труды многих авторов, на сегодня проблема кадрового аудита не имеет конкретного общепризнанного решения. Методика проведения нового вида аудиторских услуг ещё недостаточно разработана для практического применения, в процессе проверки используются лишь отдельные диагностические процедуры.

В науке и практике управления персоналом сложились различные подходы к содержанию кадрового аудита. Все методики по-своему интересны

и имеют свои достоинства и недостатки. Многие исследователи в рамках кадрового аудита делают основной акцент на традиционном финансовом аудите, проверке достоверности бухгалтерской (финансовой) отчётности в части расчетов с персоналом по оплате труда Основными отрицательными сторонами подходов является их ограниченность, акцентирование проверки на каком-либо одном объекте аудита. Ряд авторов наоборот исключают из своих методических подходов традиционную проверку оплаты труда и удержаний, что совершенно не подходит для тех организаций, которые не попадают под обязательный аудит. Тем не менее, методика проведения кадрового аудита для каждой отдельной организации индивидуальна и зависит от целей заказчика. Для разработки методики кадрового аудита необходимо учитывать достоинства и недостатки методических подходов, предлагаемых разными авторами, а также отраслевую специфику и особенности деятельности организации.

На начальной стадии разработки методики кадрового аудита необходимо определить его основные этапы. Лишь при последовательном выполнении основных этапов аудиторской проверки возможно успешное выполнение целей проведения такого рода аудита. На наш взгляд, организация проведения кадрового аудита должна отличаться от традиционного аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности, но не должна исключать его элементы. Важнейшей целью кадрового аудита наряду с подтверждением достоверности бухгалтерской отчетности становится оценка эффективности использования персонала, что по формулировке и по методам решения является аналитической задачей и предполагает расширение использования аналитических процедур. Таким образом, в основе методики проведения кадрового аудита должна лежать интеграция аудита, финансового менеджмента и экономического анализа.

Обобщая различные авторские методики проведения кадрового аудита, алгоритм проведения аудиторских процедур может быть представлен в виде трех последовательно осуществляемых направления:

– выборочный аудит кадровых процессов, направленный на оценку качества и эффективности существенных направлений деятельности организации по отношению к персоналу. На первом этапе проводится аудит кадрового делопроизводства и социально-психологической обстановки в организации. Для этого необходимо проверить соблюдение аудируемым лицом законодательства о труде. Работодатель несет ответственность за отсутствие обязательных кадровых документов, определенных трудовым законодательством Российской Федерации, поэтому при проведении кадрового аудита первым делом необходимо определить перечень таких документов и проверить их наличие в компании. Обязательные кадровые документы можно подразделить на две группы. К первой группе относятся документы, обязательность которых прописана в трудовом законодательстве, например, локальные нормативные акты, которые разрабатываются каждым работодателем самостоятельно

и которые отражают условия труда именно в данной организации. Ко второй группе относятся документы, которые становятся обязательными при наличии определенных условий, которые могут быть обусловлены спецификой организации или если на данные документы делается ссылка в трудовом договоре, локальном нормативном акте или других документах. В рамках кадрового аудита важно изучать текущее состояние социально-психологического климата и на основе результатов исследования принимать необходимые меры по его улучшению. Наиболее эффективным методом сбора данных в средних и крупных по численности коллективах, который при соблюдении условий даёт высокую гарантию искренности ответов, считается анкетный опрос.

– аудит организационной структуры управления, целью которого является оценка эффективности организационной структуры и её соответствия целям и задачам организации. На начальном этапе аудита организационной структуры управления необходимо получить первичные данные о структуре, выяснить какие существуют в организации подразделения и органы управления, как устанавливаются определенные отношения по поводу реализации властных полномочий, потоков команд и информации. Оценка соответствия организационной структуры управления нормативным требованиям позволяет оценить рациональность использования имеющихся организационно-штатных ресурсов. Для анализа организационной структуры управления чаще всего используется «норма управляемости», которая применяется для оценки количества подчиненных, приходящихся на одного руководителя. Выявление организационной патологии позволяет определить, какие из принципов формирования организационных структур управления проигнорированы. Однако данные процедуры целесообразно осуществлять в динамике на основе анализа штатного расписания, положений о структурных подразделениях и должностных инструкций работников.

– аудит кадрового потенциала, направленный на оценку качественных и количественных характеристик персонала, их достаточности для нормального функционирования и развития организации. На данном этапе использование аналитических процедур является наиболее эффективным. Для этого аудитору необходимо осуществить анализ обеспеченности организации трудовыми ресурсами и эффективности их использования, а именно: анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами; анализ движения трудовых ресурсов; анализ использования фонда рабочего времени; анализ затрат на персонал и фонда оплаты труда; анализ эффективности трудовых ресурсов; анализ кадровой политики предприятия.

Таким образом, в современных условиях кадровый аудит как услуга становится востребованным на рынке консалтинговых услуг. Методика проведения кадрового аудита для каждой отдельной организации индивидуальна. Планируя аудиторскую проверку, необходимо руководствоваться особен-

ностями деятельности хозяйствующего субъекта и целями кадрового аудита в каждом конкретном случае. Результаты, полученные в рамках кадрового аудита, будут служить основой для оптимизации расстановки кадров, планирования мероприятий по коррекции социально-психологического климата, структуры подчинения, стиля управления и мотивирования сотрудников, оптимизации взаимодействия внутри и между подразделениями.

Ссылки

1. Жбанова Н. Г. Использование технологии кадрового аудита в консультационной деятельности / Н. Г. Жбанова, И. С. Уткина // Экономика труда и управление персоналом. – 2014. – № 1. – С. 219–224.

2. Аудит и контроллинг персонала организации: учеб. пособие / под ред. проф. П. Э. Шлендера. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учеб., 2011. – 262 с.

3. Социальный аудит: учебник / под ред. А. А. Шулуса, Ю. Н. Попова. – М.: АТИСО, 2013. – 524 с.

УДК 338.31

Н. А. Хромых
Воронежский институт (филиал)
Московского гуманитарно-экономического института,
atali80@mail.ru

Роль оборотных активов в определении вероятности банкротства

Аннотация: в данной статье рассматриваются применяемые для оценки несостоятельности (банкротства) модели. При этом раскрывается роль оборотных активов, оценивается их вклад в процесс оценки несостоятельности.

Ключевые слова: оборотные активы, банкротство, ликвидность, прибыль, несостоятельность.

N. A. Khromykh
Voronezh Institute (branch) of the Moscow humanitarian and economic Institute

The role of current assets in determining the probability of bankruptcy

Abstract: this article discusses the models used to assess insolvency (bankruptcy). At the same time, the role of current assets is revealed, their contribution to the insolvency assessment process is assessed.

Keywords: current assets, bankruptcy, liquidity, profit, insolvency.

© Хромых Н. А., 2019

Принцип ответственности за результаты своей финансово-хозяйственной деятельности реализуется в случае образования убытков, неспособности предприятия удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг) и обеспечивать финансирование производственного процесса, т. е. при наступлении банкротства предприятия.

В развитых странах уже выработана система контроля, диагностики и защиты предприятий от банкротства. В России она пока находится на стадии разработки.

Разработка теории и анализ практики антикризисного управления, обобщение результатов первого этапа приватизации российских предприятий – важнейшие задачи, без решения которых на макро- и микроуровне невозможно сколько-нибудь значительное изменение социально-экономической ситуации в стране к лучшему.

Несостоятельность предприятия определяется недостатком валового дохода для покрытия затрат, т. е. убыточностью, неэффективностью производственной деятельности [2, с. 75–79].

Причинами несостоятельности могут быть:

– снижение спроса на выпускаемую продукцию вследствие ее низкого качества и высоких цен на нее;

– обострение конкуренции;

– рост затрат на производство и продажу продукции, что приводит к превышению этих затрат над ценой;

– неэффективное, неумелое управление организацией;

– недостаточное использование маркетинговых средств и системы стратегического планирования;

– низкий уровень использования производственных мощностей;

– применение изношенного оборудования, устаревших технологий и др.

Анализ несостоятельности организаций проводят, как правило, по данным бухгалтерской отчетности, которая является единой системой данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности. Бухгалтерская отчетность составляется по данным финансового учета с целью предоставления внешним и внутренним показателям обобщенной информации о финансовом положении организации в форме, удобной и понятной для принятия этими пользователями деловых решений.

Существуют разные методики анализа несостоятельности (банкротства). Методики финансового анализа зависят от поставленных целей, а также различных факторов информационного, временного, методического и технического обеспечения.

Значительный вклад в развитие методологии и практики анализа финансовой отчетности внесла учетно-аналитическая школа МГУ им. М. В. Ломоно-

сова. Ими разработана система показателей оценки деятельности хозяйствующего субъекта. Они сгруппированы по пяти группам признаков. Анализу подвергается либо исходная отчетная информация, либо модифицированная отчетность (с укрупненной или трансформированной номенклатурой статей).

В настоящее время отечественные и зарубежные специалисты предлагают различные методы анализа финансовой отчетности, которые отличаются друг от друга в зависимости от целей и задач анализа, информационной базы, технического обеспечения, оперативности решения аналитических и управленческих задач, опыта и квалификации персонала.

Наибольшую известность в области прогнозирования банкротства получила работа известного западного экономиста Э. Альтмана. Модели Альтмана больше приемлемы в западной практике, т. к. они не учитывают специфику бизнеса и экономическую ситуацию в стране.

$$Z^F = 0{,}717\,x_1 + 0{,}847\,x_2 + 3{,}107\,x_3 + 0{,}42\,x_4 + 0{,}995\,x_5, \qquad (1)$$

где x_1 – отношение собственных оборотных активов к величине активов предприятия; x_2 – отношение чистой прибыли к средней величине активов предприятия, т. е. экономическая рентабельность; x_3 – отношение прибыли до уплаты процентов и налогов к средней величине активов предприятия; x_4 – отношение величины собственного капитала к величине заемного капитала предприятия; x_5 – отношение выручки от продажи продукции к величине активов предприятия.

Если значение показателя $Z^F < 1{,}23$, то вероятность банкротства очень высокая. А если $Z^F > 1{,}23$, то банкротство не грозит предприятию в ближайшее время [3, с. 321–329].

Отечественные экономисты А. И. Ковалев, В. П. Привалов предлагают следующий перечень неформализованных критериев для прогнозирования банкротства предприятия:

– неудовлетворительная структура имущества, в первую очередь активов;

– замедление оборачиваемости средств предприятия;

– сокращение периода погашения кредиторской задолженности при замедлении оборачиваемости текущих активов;

– тенденция к вытеснению в составе обязательств дешевых заемных средств дорогостоящими и их неэффективное размещение в активе;

– наличие просроченной кредиторской задолженности и увеличение ее удельного веса в составе обязательств предприятия;

– значительные суммы дебиторской задолженности, относимые на убытки;

– тенденция опережающего роста наиболее срочных обязательств в сравнении с изменением высоколиквидных активов;

– устойчивое падение значений коэффициентов ликвидности;

– нерациональная структура привлечения и размещения средств, формирование долгосрочных активов за счет краткосрочных источников средств;

– убытки, отражаемые в бухгалтерском балансе;

– состояние бухгалтерского учета на предприятии.

Учеными Иркутской государственной экономической академии предложена своя четырехфакторная модель прогноза риска банкротства (модель R), которая имеет следующий вид:

$$R = 8{,}38 \times K1 + K2 + 0{,}054 \times K3 + 0{,}63 \times K4, \quad (2)$$

где *K1* – оборотный капитал/актив; *K2* – чистая прибыль/собственный капитал; *K3* – выручка от реализации/актив; *K4* – чистая прибыль/интегральные затраты.

Вероятность банкротства предприятия в соответствии со значением модели R определяется следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Критерии значений R

Значение R	***Вероятность банкротства, %***
Меньше 0	Максимальная (90-100)
0-0,18	Высокая (60-80)
0,18-0,32	Средняя (35-50)
0,32-0,42	Низкая (15-20)
Больше 0,42	Минимальная (до 10)

По итогам данного небольшого исследования можно заключить, что даже рассмотренные нами модели во многом опираются на величину оборотных активов. Именно оборотные активы представляют собой максимально ликвидную часть активов предприятия. От их величины, состава, структуры, эффективности формирования и использования зависит финансовое состояние и, в частности, прогнозная несостоятельность. Поэтому данной группе активов необходимо уделять особое внимание в процессе комплексного аналитического исследования предприятия.

Ссылки

1. Афанасьев М. В. Структурное реформирование экономического объекта (методы, модели и алгоритмы) / М. В. Афанасьев. – Москва: Высшая школа, 2014. – 218 с.

2. Бабич В. П. Экономическая подготовка планирования научно-технического прогресса / В. П. Бабич. – М.: Техніка, 2018. – 200 с.

3. Демчук О. Н. Антикризисное управление / О. Н. Демчук. – М.: Флинта, 2016. – 953 с.

Секция «Современные технологии государственного и муниципального управления»

УДК 330.322

М. И. Беркович, О. К. Краснухина

Костромской государственный университет,
ecdepart@kstu.edu.ru
krasn365@bk.ru

Сравнительный анализ инвестиционного потенциала региона и возможности его повышения (на примере Костромской области)

Аннотация: в статье проанализирован инвестиционный потенциал региона, с применением усовершенствованной методики рейтинговой оценки. Выполнена оценка социально-экономических показателей по регионам. Предложены возможные пути повышения инвестиционного потенциала.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал, инновационная деятельность, банк развития, Костромская область.

M. I. Berkovich, O. K. Krasnukhina
Kostroma State University

Comparative analysis of the investment potential of the region and the possibilities of its improvement (on the example of Kostroma region)

Abstract: the article analyzes the investment potential of the region, using an improved rating methodology. The assessment of socio-economic indicators by region. Possible ways to increase investment potential are proposed.

Keywords: investment potential, innovative activity, development bank, Kostroma region.

Одним из основных условий интенсивного социально-экономического развития является активизация инвестиционной и инновационной деятельности. В современных условиях хозяйствования инвестиции в инно-

© Беркович М. И., Краснухина О. К., 2019

вационную сферу являются одним из главных источников определяющие экономический рост, производственный потенциал, отраслевую и воспроизводственную структуру региона. Привлечение инвестиций в экономику регионов является важнейшей задачей, решить которую можно путём повышения привлекательности конкретного субъекта Федерации.

Что касается конкретного региона Костромской области, то он обладает рядом конкурентных преимуществ, которые создают предпосылки для формирования конкурентного инвестиционного потенциала и успешного поступательного развития, основными, из которых являются следующие: выгодное геополитическое положение, развитая транспортная инфраструктура, богатый кадровый и научный потенциал, широкий спектр и прозрачный механизм получения преференций со стороны Администрации области, индустриальные парки с развитой инфраструктурой, строительство которой обеспечивается за счет бюджетных средств Администрации Костромской области, опыт реализации масштабных инвестиционных проектов.

Для анализа инвестиционного потенциала региона целесообразно использовать усовершенствованную методику сравнительной рейтинговой оценки, которая включает в себя несколько этапов:

1. Определение показателей, инвестиционной привлекательности региона, отбор осуществляется с учетом того, насколько тот или иной показатель характеризует частный индикатор и имеется ли статистическая информация по данному показателю, с применением метода экспертных оценок.

2. Определение веса показателя в зависимости от значимости его для инвестора.

3. Сбор необходимой информации для расчетов.

Для более качественной оценки инвестиционного потенциала Костромской области проведено разделение показателей на факторы, характеризующие различные сферы деятельности региона (производственные, социальные и трудовые, факторы рыночной среды, факторы инновационного и научного развития, инвестиционные, внешнеэкономические). Проведено сравнение с данными по другим субъектам РФ, в качестве таковых определены: Ярославская, Ивановская, Владимирская области (таблица 1).

Таблица 1

Основные показатели развития отдельных субъектов РФ в 2017 и 2018* гг.

Наименование показателя	*Год*	*Костромская обл.*	*Ярославская обл.*	*Ивановская обл.*	*Владимирская обл.*
1. Валовой региональный продукт, млн. руб.	2017	165 857,6	510 631,5	179 633,2	415 569,1
	2018	175 643,2	543 276,5	183 572,3	420 759,2

Окончание табл. 1

Наименование показателя	***Год***	***Костромская обл.***	***Ярославская обл.***	***Ивановская обл.***	***Владимирская обл.***
2. Численность населения (тыс. чел.)	2017	643,3	1 270,7	1 014,6	1 378,3
	2018	640,3	1 265,7	1004,2	1 366,8
3. Доход на душу населения (руб.)	2017	24 745,4	27 625,0	24 760,0	23 988,0
	2018	25 682,3	28 433,9	23 232,0	24 386,0
4. Численность безработных (тыс. чел.)	2017	17,3	44,1	25,4	35,3
	2018	17,9	7,8	20,3	33,6
5. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами организациями промышленного производства (млн руб.)	2017	161 514,8	392 255,0	170 378,0	453 783,0
	2018	172 415,3	317 750,9	172 312,1	427 327,0
6. Количество действующих предприятий и организаций (ед.)	2017	16 464	45 321	31 698	32 376
	2018	20 342	49 371	44 272	33 977
7. Затраты на технологические, маркетинговые и организационные инновации (млн руб.)	2017	563,4	5 732,7	5 321,7	6 126,5
	2018	732,5	6 232,9	4 231,3	4 352,1
8. Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками (чел.)	2017	114	6 404	574	5 365
	2018	207	5 882	613	5 023
9. Инвестиции в основной капитал (млн руб.)	2017	21 639,0	79 820,0	27 098,0	79 555,0
	2018	22439,2	81 243,2	29 321,2	83 321,2
10. Объем экспорта (млн долл. США)	2017	279,0	824,9	162,9	662,9
	2018	338,1	1 201,3	171,3	683,7

Примечание:*данные за 2018 год являются прогнозными, поскольку отчетный период еще не наступил [1; 2].

По каждому показателю рассчитан индекс региона для заданного фактора по формуле (1):

$$I_i = \frac{K_{i-K_{min}}}{K_{max-K_{min}}} \quad (1),$$

где I_i – индекс i-го региона для заданного фактора; K_i – значение фактора в i-ом регионе; K_{max} – максимальное значение фактора из факторов исследуемых регионов; K_{min} – минимальное значение из факторов исследуемых регионов.

Формула оценки агрегированного рейтинга инвестиционного развития представляет собой среднее арифметическое рассчитанных индексов:

$$AR = \frac{I_1 + I_2 + \cdots + I_{n+1}}{n+1} \quad (2),$$

где AR – рейтинг инвестиционного развития исследуемого региона; I_1, I_2,….., I_{n+1} – индексы региона по заданным факторам.

На основании показателей, представленных в таблице 1, рассчитаны индексы, позволяющие более четко представить социально-экономическое состояние Костромской области в сравнении с соседними регионами (таблица 2).

Таблица 2

Сравнительный анализ социально-экономических показателей Костромской области в 2017–2018 гг.

Наименование показателя	***Костромская обл.***	
	2017	***2018***
1. Валовой региональный продукт (млн руб.)	0	0
2. Численность населения (тыс. чел.)	0	0
3. Доход на душу населения (руб.)	0,21	0,47
4. Численность безработных (тыс. чел.)	0	0,39
5. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами организациями промышленного производства (млн руб.)	0	0
6. Количество действующих предприятий и организаций	0	0
7. атраты на технологические, маркетинговые и организационные инновации (млн руб.)	0	0
8. Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками (чел.)	0	0
9. Инвестиции в основной капитал (млн руб.)	0	0
10. Объем экспорта (млн долл. США)	0,18	0,16
AR:	0,04	0,1

Разбив числовую шкалу AR на десять равных частей и присвоив каждому интервалу значений свой буквенно-символический код, получаем модифицированную рейтинговую шкалу оценок инвестиционного развития регионов (таблица 3).

Таблица 3

Рейтинговые индексы инвестиционного развития регионов и их интерпретация

Класс	*Рейтинговый балл*	*Значение*
Группа А – высокий уровень		
А1	От 0,9 до 1	Супер - высокий уровень инвестиционного развития
А2	От 0,8 до 0,9	Очень высокий уровень инвестиционного развития
А3	От 0,7 до 0,8	Высокий уровень инвестиционного развития
Группа В – средний уровень		
В1	От 0,6 до 0,7	Уровень инвестиционного развития выше среднего
В2	От 0,5 до 0,6	Средний уровень инвестиционного развития
В3	От 0,4 до 0,5	Удовлетворительный уровень инвестиционного развития
Группа С – низкий уровень		
С1	От 0,3 до 0,4	Уровень инвестиционного развития ниже среднего
С2	От 0,2 до 0,3	Низкий уровень инвестиционного развития
С3	От 0,1 до 0,2	Очень низкий уровень инвестиционного развития
Группа D – неудовлетворительный уровень		
D	От 0 до 0,1	Неудовлетворительный уровень инвестиционного развития

Из таблиц 2 и 3 видно, что Костромская область имеет сравнительно низкую инвестиционную привлекательность, что проявляется как в недостаточном присутствии в экономике региона иностранных организаций, так и в минимальной вовлеченности в процесс международной торговли. Рейтинговый балл за 2018 год очень низкий, равен 0,1. Данную тенденцию обусловливают основные негативные факторы, прежде всего, сравнительно низкий уровень промышленного производства и объем отгруженных товаров собственного производства.

Можно сказать, что такой метод рейтинговой оценки позволяет отслеживать показатели инвестиционного развития регионов, путем сравнения друг с другом, в динамике. Это возможность осуществить пространственно - временной анализ инвестиционного развития регионов. Детальный анализ частных рейтингов, входящих в состав общего рейтинга инвестиционного развития регионов, позволяет оценить перспективные параметры, нуждающиеся в регулировании со стороны администрации области.

Особый интерес представляет сфера инновационных процессов Костромской области, поскольку сравнительное малая численность ученых

и научных разработок. Это в значительной степени связанно с недостатком средств, направленных на научные исследования и внедрение инновационных процессов действующих производствах.

На финансовую характеристику региона, важнейшее влияние оказывает банковская система. На территории Костромской области по состоянию на 1 июля 2019 года зарегистрированы 7 действующих региональных банков, 5 филиалов инорегиональных кредитных организаций, из которых один – отделение ПАО «Сбербанк России» с 105 дополнительными офисами, другой – региональный финансовый институт Костромской области с достаточно большим объемом располагаемых активов, представленный весьма разветвленной сетью ПАО «Совкомбанк».Такая концентрация сети банковского обслуживания во многом обусловлена различным уровнем концентрации производственных помещений и численностью населения в областном центре и районах области, что предоставляет направление финансовых потоков [3].

Отдельные сводные показатели деятельности действующих кредитных организаций на территории Костромской области по средним значениям представлены в таблице 4:

Таблица 4

Отдельные показатели обеспеченности действующих региональных банков

Показатель	***на 01.01.2019 г.***	***на 01.07.2019 г.***	***Прирост, %***
Привлеченные средства (млрд руб.)	144 742,3	150 543,3	4,0
Предоставленные кредиты (млрд руб.)	109 494,4	124 291,6	13,5

Источник: данные представлены Костромастат.

Из таблицы 4 видно, что наблюдается относительно высокий уровень потребности банковских услуг, которые имеют тенденцию к росту. Увеличение спроса на банковские услуги, причем в большей степени, чем в первом квартале 2019 года.

Для обеспечения желаемого уровня экономического развития региона рассмотрено применение новых инструментов, в частности, создание на территории области регионального банка развития (БР). Банки развития кредитуют и финансируют проекты, значимые для развития отдельных стран или региона в целом, но не представляющие интереса для частных инвесторов. К этой категории относятся инфраструктурные проекты с высоким сроком окупаемости (строительство дорог, мостов, электростанций, портов и т. д.) и кредитование низкорентабельных, но социально значимых отраслей (медицина, здравоохранение, сельское хозяйство). Выбор данного инструмента обусловлен несколькими факторами:

1. Банк развития является государственной кредитной организацией, осуществляющей финансирование долгосрочных инвестиционных проектов в приоритетных отраслях экономики, которые определены государственной инвестиционной политикой, с целью экономического развития региона.

2. Банки развития обладают дополнительными возможностями привлечения средств – помимо государственного финансирования, это вложения по приоритетным направлениям деятельности.

Региональные банки развития могут стать партнерами для предпринимателей, поскольку крупным кредитным учреждениям такие клиенты не очень интересны. В госучреждении процесс принятия решения о выдаче заемных средств может затянуться на несколько месяцев, а региональный банк развития лучше знаком со спецификой бизнеса и вероятность принятия положительного решения выше. Развитие региональной сети банка способствует экономическому росту области, что подтверждается опытом конкретных субъектов. Так, в Сибири насчитывается 258 банков вместе с филиалами (с учетом того, что за последние годы еще столько же прекратили свое существование) [4].

Одним из важнейших факторов, влияющих на инвестиционный климат любого региона, является существующая система законодательства, определяющая региональный правовой режим инвестиционной деятельности и регламентирующая принципы и механизм взаимодействия инвесторов с государственными органами власти, с одной стороны, а также с иными участниками экономических отношений и субъектами хозяйствования – с другой.

В настоящее время на территории региона функционирует большое количество региональных институтов развития, которые требуют правового регулирования нормативными правовыми актами, принимающимися различными органами государственной власти в различное время в различных пространственных пределах. В Костромской области активно прорабатывается вопрос о разработке нормативных правовых актов, регулирующих деятельность региональных банков развития и контроле за их деятельностью.

Ссылки

1. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Костромской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://kostroma.old.gks.ru

2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.gks.ru

3. Инвестиционный портал Костромской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://investkostroma.ru

4. Региональные банки развития [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://fb.ru/article/183145/regionalnyie-banki-razvitiya-mejdunarodnyie-regionalnyie-banki-razvitiya

УДК 336.1

М. И. Беркович, О. К. Краснухина

Костромской государственный университет,
ecdepart@kstu.edu.ru
krasn365@bk.ru

Анализ государственного долга Костромской области и разработка рекомендаций по его снижению

Аннотация: в статье представлены результаты экономико-статистического анализа состояния государственного долга в Костромской области. Выявлены общие тенденции структурных изменений государственного и регионального долга. Разработаны мероприятия по снижению долговой нагрузки на бюджет региона.

Ключевые слова: государственный долг, долговые обязательства, число воспитанников, количество мест в дошкольных учреждениях, Костромская область.

M. I. Berkovich, O. K. Krasnukhina
Kostroma State University

Analysis of the public debt of the Kostroma region and development of recommendations for its reduction

Abstract: the article presents the results of an economic and statistical analysis of the state of public debt in the Kostroma region. The general trends of structural changes in state and regional debt are revealed. Measures have been developed to reduce the debt burden on the regional budget.

Keywords: state debt, debt obligations, number of pupils, number of places in preschool institutions, Kostroma region.

В условиях неблагоприятной экономической ситуации и необходимости выполнения социальных обязательств долги российских регионов продолжают расти. От решений долговой проблемы зависит бюджетная дееспособность субъекта, стабильность его развития, инвестиционный климат и привлекательность. Большие расходы по обслуживанию государственного долга поглощают все большую долю налоговых поступлений в бюджет, поэтому сокращение государственного долга – одна из наиболее актуальных задач экономической политики как федеральных, так и региональных властей.

© Беркович М. И., Краснухина О. К., 2019

Костромская область является дотационным регионом, а бюджет из года в год складывается с дефицитом на практически предельном уровне. Регион активно использует всевозможные формы заимствований, наращивая тем самым объем государственного долга. Это обусловливает потребность в грамотном управлении государственным долгом региона. За последние пять лет объем государственного года Костромской области увеличился на 4,5 млрд руб. или на 28,3 %. Динамика объема государственного долга Костромской области представлена (рисунок 1).

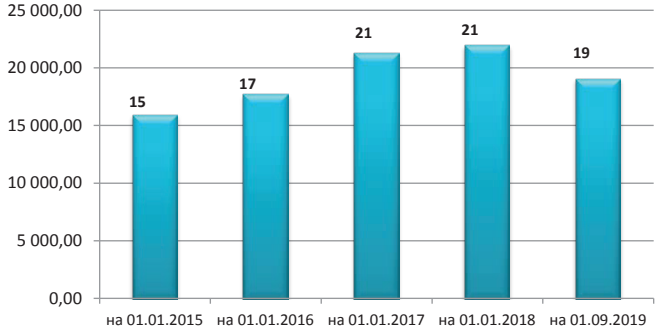


Рис. 1. Государственный долг Костромской области за 2015–2019 гг. (млн руб.) [2]

Из рисунка 1 видно, что в период с 2014 по 2018 наблюдается быстрый рост государственного долга и общая финансовая нестабильность, что побуждает к поиску путей его уменьшения. Объем государственного долга городских округов Костромской области по состоянию на 01.09.2019 года составляет 4 304,8 млн рублей, а муниципальный долг муниципальных районов – 752,3 млн рублей (следует отметить, что еще на начало 2016 года муниципальный долг отсутствовал у 8-ми муниципальных районов). Размер государственного долга Костромской области составляет 19 059,72 млн рублей и по сравнению с 2018 годом снизился на 2 929,62 млн руб.

Одним из направлений по снижению государственного долга Костромской области является постоянный контроль за его уровнем, в частности оценка изменения его структуры в сторону увеличения средне- и долгосрочных долговых обязательств.

Изменение структуры государственного долга в сторону удлинения сроков заимствований снижает риск рефинансирования долга в среднесрочной перспективе. Удельный вес бюджетных кредитов в общей сумме задолженности субъекта может свидетельствовать как о степени доверия со стороны финансовых властей страны, так и об их готовности в определенной перспективе активно поддерживать экономику некоторых регионов. Суммарная доля бюджетных кредитов и ценных бумаг позволяет говорить

о качестве государственного долга даже при отсутствии полных данных на его обслуживание. Чем выше такая доля, тем менее ощутима нагрузка на региональный бюджет и тем проще обслуживать долг.

В таблице 1 представлен один из показателей, по которому оценивается состояние долговой устойчивости региона – отношение краткосрочных долговых обязательств к объему государственного долга Костромской области [3].

Таблица 1

Отношение краткосрочных долговых обязательств к объему государственного долга Костромской области за 2014–2018 годы, %

Год	***Отношение краткосрочных долговых обязательств к объему государственного долга, %***
2014	21,61
2015	30,44
2016	32,62
2017	38,47
2018	42,03

Из таблицы 1 видно, что в Костромской области наблюдается тенденция роста краткосрочных кредитов кредитных организаций. Так, если в 2014 году доля кредитов в общем объеме долга составляла 21,6 %, то в 2018 уже 42,0 %. В Бюджетном кодексе на 1 января 2019 года не обозначен порог данного показателя так, как он является новым, но предлагается ввести пороговое значение равное 15 %. Необходимость введения данного коэффициента напрямую связана с тем, что некоторые регионы, стремясь уменьшить расходы на обслуживание госдолга, используют краткосрочные инструменты заимствований. Это приводит к наращиванию объемов краткосрочной задолженности, что повышает зависимость региональных властей от конъюнктуры финансовых рынков. В лучшем случае, при повышении рыночных процентных ставок высокая доля краткосрочных обязательств чревата увеличением расходов на обслуживание госдолга, в худшем – невозможностью исполнять принятые обязательства, если заемщику не удастся рефинансировать накопленный долг.

Для того, чтобы снизить процентную нагрузку на региональный бюджет, необходимо замещать коммерческие кредиты более дешевыми бюджетными займами. На это в федеральном бюджете в 2020 году планируется предусмотреть 320 млрд рублей. Средства помогут существенно снизить процентную нагрузку на региональные бюджеты.

Важно, что средства получат регионы, которые сами интенсивно привлекают инвестиции, развивают государственно-частное партнерство. Ко-

стромская область на практике продемонстрировала, как можно создать привлекательные условия для развития малого и среднего бизнеса, реализовать успешные инвестиционные проекты не только в промышленности, но и в социальной сфере. Что касается системы здравоохранения, в регионе действуют три нефрологических центра: в Костроме, Шарье и Галиче, построенных в рамках государственно-частного партнерства, действующих по инициативе губернатора Костромской области. Администрация области гарантирует инвестору на длительный период государственный заказ на лечение пациентов, который оплачивается из фонда обязательного медицинского страхования, а инвесторы вкладывают значительные средства в создание современных, оборудованных по последнему слову техники центров.

Другим направлением деятельности по снижению уровню государственного долга Костромской области является снижение расходов на их обслуживание. За 2016 год из регионального бюджета на обслуживание государственного долга Костромской области направлено 1 241 950,6 тыс. рублей. Для снижения расходов данной категории предлагается ряд мероприятий:

– работа по рефинансированию кредитных ресурсов, привлеченным по более высоким процентным ставкам;

– сокращение расходов на обслуживание долга в связи с поддержанием кредитного рейтинга региона.

В целях минимизации расходов на обслуживание долговых обязательств Костромской области целесообразно сочетать различные долговые инструменты. В частности, имеет смысл продолжить практику привлечения возобновляемой кредитной линии вместо привлечения кредитов на срок. Погашение задолженности за счет временно свободных средств части или всего кредита с последующим восстановлением объема долга позволит региону сэкономить на процентных расходах по кредиту. Основным негативным моментом использования этого инструмента является повышение политических и репутационных рисков: далеко не всем кредиторам понравится частое досрочное погашение и последующее возобновление кредитной линии. При использовании данного механизма Костромская область рискует столкнуться с ситуацией, когда в последующих аукционах по предоставлению кредитных ресурсов не примет участие ни один из потенциальных кредиторов. Кроме того, такую схему можно использовать и без открытия кредитной линии, однако привлечение средств в объеме, эквивалентном размеру досрочного погашения кредита, существенно затрудняется ввиду необходимости проведения аукциона – возрастают риски как процентные, так и рефинансирования [4].

Несмотря на то, что доля расходов на обслуживание государственного долга составляет 4,0-5,0% всех расходов бюджета, власти региона проводят активную политику по снижению процентных ставок по действующим кредитным соглашениям, что позволит еще больше минимизировать расходы

по обслуживанию долга. В рамках мероприятий по снижению долговой нагрузки на постоянной основе проводится мониторинг цены заимствований в сегменте банковского кредитования.

С целью недопущения увеличения доли расходов на обслуживание государственного долга, долговая политика Костромской области предполагает ориентацию на следующие направления:

1. снижение долговой нагрузки на областной бюджет за счет увеличения налоговых и неналоговых доходов, сокращения государственного долга в абсолютном выражении;

2. уменьшение рисков рефинансирования долга и выравнивание горизонта погашения долга за счет использования «длинных» заимствований, возобновляемых кредитных линий;

3. минимизацию расходов на обслуживание государственного долга за счет организации конкурентных аукционов, привлечения кредитов из федерального бюджета;

4. привлечение заимствований для осуществления капитальных вложений в экономику региона (возможно, с применением механизмов государственно-частного партнерства), способных обеспечить увеличение собственной доходной базы бюджета в будущем.

Для управления рисками в сфере долговой политики по опыту других регионов имеет смысл ввести в практику управления региональными финансами собственные дополнительные ограничения на размер долговой нагрузки. Так, в Бюджетном кодексе РФ обозначен порог долговой нагрузки регионов равный 100 %, но долговая нагрузка многих из них (в том числе и Костромской области) превышает данное значение. Рейтингового агентство «РИА-Рейтинг»сформировало рейтинг субъектов РФ по уровню долговой нагрузки. Первые семь ступеней рейтинга представлены в таблице 2.

Таблица 2

Рейтинг субъектов РФ по уровню долговой нагрузки за 2018 год

№	*Субъект Российской Федерации*	*Уровень долговой нагрузки, %*
1.	Республика Мордовия	199,4
2.	Республика Хакасия	154,7
3.	Костромская область	144,2
4.	Архангельская область	134,4
5.	Республика Северная Осетия	134,2
6.	Смоленская область	130,4
7.	Республика Карелия	121,6

Из таблицы 2 видно, что Костромская область занимает в рейтинге третье место, что актуализирует задачу активизации работы по снижению долговой нагрузки на бюджет.

Законодательными актами отдельных субъектов уже предусмотрены собственные ограничения, в частности:

– в Мурманской области предусмотрено планирование при составлении проекта областного бюджета на очередной финансовый год и на плановый период объема долга, не превышающего 50 % от общего годового объема доходов областного бюджета, без учета безвозмездных поступлений;

– Правительством Республики Марий Эл установлен экономически безопасный уровень величины государственного долга на уровне, не превышающем 40–45 % доходов бюджета без учета безвозмездных поступлений;

– в Вологодской области при расчете объема планируемых долговых обязательств показатель доходов бюджета за вычетом планируемого объема безвозмездных поступлений составляет 0,7 или 70 % [5].

Наиболее актуальные для Костромской области аспекты в области системы управления государственным – это использование механизма предоставления государственных гарантий как способа увеличения собственной доходной базы в перспективе, использование различных форм кредитования, а также необходимость выработки среднесрочной долговой политики. Для поддержания интереса к Костромской области как участника рынка субфедеральных заимствований важно официальное представление прозрачной и достоверной информации о долговой политике органов государственной власти субъекта.

Ссылки

1. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Костромской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://kostroma.old.gks.ru

2. Департамент финансов Костромской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://depfin.adm44.ru

3. Департамент Экономического развития Костромской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://dep-economy44.ru

4. Госдолг Костромской области сократился на 1,5 млрд рублей в 2018 году [Электронный ресурс]: 06.11.2019 года. Режим доступа: https://tass.ru/ekonomika/6209952

5. Состояние государственного долга регионов России: итоги 2018 года [Электронный ресурс]: 06.11.2019 года. Режим доступа http://www.ra-national.ru/sites/default/files/analitic_article

УДК 338.1

С. Н. Гапонова, И. В. Винокурова
Воронежский институт (филиал)
Московского гуманитарно-экономического университета,
Mobius88@mail.ru
vinokurovaiv@mail.ru

Новые точки роста, влияющие на характер экономического развития России

Аннотация: названы причины необходимости определения новых точек роста. Они обусловлены негативными тенденциями в мировой экономике и низкими средними показателями темпов роста экономики за последние десять лет. Отражены разные точки зрения на сложившуюся ситуацию в экономике страны и возможные сценарии её будущего развития. В качестве новых точек роста названы успешная реализация национальных проектов и полномасштабное участие в развитии цифровой экономики во всех сферах и областях экономической и социальной жизни страны. Обозначены направления внедрения новых технологий в отечественной экономике.

Ключевые слова: темпы роста мировой экономики, темпы экономического роста, инвестиционная политика, экономический кризис и рецессия, торговые войны, благоприятные условия деятельности бизнеса, цифровые и информационные современные технологии, цифровая экономика.

S. N. Gaponova, I. V. Vinokurova
Voronezh institute (branch) Moscow humanitarian and economic university

The major factors defining quality and the nature of economice development of Russia

Abstract: the reasons for need of definition of new points of growth are stated. They are caused by negative trends in world economy and low average values of growth rates of economy for the last ten years. The different points of view on current situation are reflected in national economy and possible scenarios of its future development. As new points of growth successful implementation of national projects and full-scale participation in development of digital economy in all spheres and areas of economic and social life of the country are called. The directions of implementation of new technologies in domestic economy are designated.

Keywords: growth rates of world economy, rates of economic growth, investment policy, economic crisis and recession, trade wars, favorable conditions for activity of business, digital and information, modern technologies, digital economy.

© Гапонова С. Н., Винокурова И. В., 2019

В майских указах президента 2018 года поставлена цель развития российской экономики – войти в число пяти крупнейших мировых экономик, обеспечить темпы роста не менее 3 процентов без учета инфляции. Всё современное развитие нашей страны подчинено достижению этой цели. Минэкономразвития, исходя из существующих на данный момент тенденций, составил прогноз темпов роста российской экономики на ближайшие три года с 2019 по 2021 гг. Предполагается, что в 2019 г. он составит 1,3 %, а в 2020 и 2022 гг., соответственно 3,1 % и 3,2 %.

Несмотря на то, что в третьем квартале нынешнего года рост ВВП составил 1,9 % по сравнению с 0,9 % во втором квартале [1], если проследить динамику ВВП страны за последние десять лет, то средний показатель составляет 0,9 %, что, конечно, очень мало, чтобы говорить о серьёзном росте экономики. Кроме того, повышение темпов роста зачастую определяется разовыми факторами и не формирует устойчивых тенденций. Поэтому крайне важно найти новые точки экономического роста.

Одной из точек роста должны стать национальные проекты, которые могут способствовать достижению обозначенной цели. Главное, создать более целенаправленную инвестиционную политику всех уровней бизнеса. По мнению главного экономиста Внешэкономбанка Андрея Клепача инвестиционные возможности отечественного бизнеса значительно больше тех, которые реализуются сейчас, т. к. многие компании имеют большие накопления финансовых средств, хранящиеся на счетах банков [2].

Данное утверждение абсолютно справедливо, т. к. реальный рост ВВП могут гарантировать только реальные инвестиции в реальное производство. Наличие таких свободных финансовых средств имеется, однако ими надо грамотно распорядиться, вкладывая в наращивание производства. Только в таком случае желаемая перспектива выйти на темпы роста в 3 процента станет реальностью.

Однако Счетная палата считает маловероятным, что темпы роста инвестиций в 2020 и 2021 годах составят 5 и 6,5 процентов, соответственно, т. к. эти ожидания не подкреплены необходимыми темпами роста производства машин, оборудования как внутри страны, так и их импорта из-за рубежа. Кроме того, она критикует избыточно оптимистичные прогнозы Минфина о росте доходной части бюджета. По её расчетам с 2020 по 2022 год бюджет недополучит, соответственно 145.5, 217 и 351 млрд руб. [3].

О возможных перспективах развития российской экономики на ближайшую трехлетку активно дискутировали министр Минэкономразвития Максим Орешкин и нынешний глава Счетной палаты РФ, экс-министр Минфина Алексей Кудрин в Санкт-Петербурге в рамках XVIII Общероссийского форума «Стратегическое планирование в регионах и городах России» [4]. Кто из них в конечном итоге окажется прав, трудно судить, т. к. экономи-

ческая ситуация как в мировой, так и в национальной экономике крайне неустойчива, к тому же многие эксперты предупреждают о возможности очередного мирового экономического кризиса [5]. Их опасения не беспочвенны, т. к. во-первых, не следует забывать о цикличности экономического развития. С момента предыдущего (2008–2010 гг.) прошло 10 лет, что соответствует среднесрочному циклу, а, значит, среднесрочная экономическая рецессия не за горами. Во-вторых, торговая война между США и Китаем отрицательно сказывается на всей мировой экономике и снижает темпы её экономического роста. В-третьих, имеет место эскалация торговых войн между другими государствами. Так, 2018 г. стал самым «выдающимся» по количеству введенных протекционистских санкций странами «двадцатки» – 794 санкции за одиннадцать месяцев [6].

По прогнозам Минэкономразвития РФ темпы роста мирового ВВП сократятся и будут ниже 3 %, что будет означать самый низкий уровень за все предыдущие десять лет. Поскольку многие отрасли ориентированы на внешний рынок, не стоит ожидать и значительного увеличения показателей развития экспорта, что, несомненно, отрицательно скажется на торговом балансе и пополнении бюджета страны. Ожидается рост российской экономики не на 2 %, как это мыслилось ранее, а только на уровне 1,7 %, что, конечно, не может существенно изменить количественные и качественные характеристики национальной экономики.

При сложившейся явно неблагоприятной внешнеэкономической обстановке необходимо ориентироваться на мобилизацию внутренних сил, создавать благоприятные условия для бизнеса, чтобы он был заинтересован вкладывать свои средства в развитие экономики. Для этого государство должно создавать соответствующие параметры его деятельности. Следует отметить, что в этом направлении правительство постоянно работает, и его усилия наглядно проявляются в рейтинге Всемирного банка Doing Business 2020. Так, в 2018 году Россия сместилась с 31 на 28 место [7]. Напомним, что в 2012 году Россия находилась на 120 месте и ставила своей целью к 2018 году оказаться на 20 месте. Ей это сделать не удалось, но всё равно следует отметить, что пройден достаточно успешный путь.

Особенностью нынешнего экономического развития является технологическая революция и формирование цифровой экономики, для которой характерно создание искусственного интеллекта, умных домов и умных городов, проникновение информационных технологий во все сферы деятельности, зарождение многих новых отраслей, основанных на IT-технологиях и многое другое. Буквально через 10 лет основные направления и характер развития будет определять именно цифровая экономика. Только развивая всё это в современном мире, можно идти в ногу со временем и претендовать на роль полноправного партнера.

Уже сегодня в сфере IT-технологий появляются страны-монополисты, и есть реальная опасность, что эти страны будут подминать под себя весь остальной мир. Так, на этом рынке действует 5 американских и 2 китайских компаний, им сейчас принадлежит львиная доля рынка. Те страны, у которых нет собственных наработок в области цифровых технологий, могут потерять огромное количество реальных возможностей и право на достойное место в условиях быстро меняющегося мира. В настоящее время складывается такая устойчивая цепочка: если нет собственных технологий, то нет и перспектив собственного развития. Такое положения вещей допустить нельзя. Монополия на новые цифровые технологии тормозит конкуренцию, мешает внедрению новых передовых идей. Необходимо создать соответствующее правовое поле с целью демонополизации в этой сфере деятельности, создание новых решений в области программных продуктов и в области технологий.

При содействии РОСНАНО появилась первая высокотехнологичная компания, стоимость которой более одного миллиард долларов. Это компания OCSiAl, которая производит графеновые нанотрубки. Ожидается, что в недалеком будущем предприятие ждет взрывной рост, а мировую промышленность – большие потрясения, связанные с той продукцией, которую они будут поставлять на мировой рынок. Другой компанией, работающей на прорывных направлениях, стала Baikal Electronics, входящая в группу РОСНАНО. Ею создан новейший, не имеющий аналогов в мире, восьмиядерный процессор. Он предназначен для систем хранения данных и промышленной автоматики, минисерверов, рабочих станций и встраиваемых систем. Это надежный и недорогой продукт, высокое качество которого позволит ему в ближайшее время занять достойное место на рынке [8].

В Санкт-Петербурге прошёл первые ходовые испытания трамвай, работающий на водородном топливе. Его особенность состоит в том, что для его работы не обязательно строить контактные сети, это делает его значительно дешевле и маневреннее его предшественников [9].

Технологические решения систем умного дома на основе беспроводных технологий послужили еще одним толчком для развития рынка. Среди наиболее известных фирм-разработчиков комплексных решений можно назвать «Мегафон», выпустивший в 2017 году продукт Life Control, позволяющий дистанционно следить за безопасностью дома. Базовые элементы «Умных домов», например, дистанционно управляемые система видеонаблюдения или теплый пол, уже вошли в наш быт и пользуются популярностью.

Системы искусственного интеллекта являются «вершиной передовых технологий, фундаментом и прорывом для всей цивилизации». Они аккумулируют в себе достижения естественных и гуманитарных наук от математики и физики до психологии и лингвистики. Количество разработок в области

искусственного интеллекта растет в геометрической прогрессии. Они охватывают все сферы жизнедеятельности людей: экономика, бизнес, образование, здравоохранение и др., повседневная жизнь. Эксперты прогнозируют большой рост спроса на комплексные системы уже через пять лет [10].

В России утверждена национальная стратегия развития искусственного интеллекта до 2030 года. Президент Владимир Путин поставил цель сохранения лидерства России в этой области. Кто будет владеть технологиями искусственного интеллекта, тот будет иметь огромные конкурентные преимущества [10].

Таким образом, новые точки роста находятся в развитии цифровой экономики и активное инвестирование в новые технологии, которые обеспечить надежное, безопасное и открытое для всех развитие искусственного интеллекта, а также равноправный доступ к создаваемым ими преимуществам.

Ссылки

1. Игнатова О. Минэкономразвития сообщило об ускорении темпов роста ВВП. URL : https://rg.ru/2019/10/17/minekonomrazvitiia-soobshchilo-ob-uskorenii-tempov-rosta-vvp.html (дата обращения 17.10.2019).

2. Маркелов Р. Подъемные механизмы // Российская газета. Федеральный выпуск № 241 (7999). 2019.

3. Счетная палата назвала нереалистичным проект федерального бюджета. URL : https://news.mail.ru/economics/39084454 (дата обращения 05.11.2019).

4. Голубкова М. Не утопить в бумагах // Российская газета. Федеральный выпуск № 243 (8001). 2019.

5. Эксперты ВШЭ дали России год-полтора до нового кризиса. URL : https://news.mail.ru/economics/38390605 (дата обращения 20.08.2019).

6. Мать родна: российский ВВП выиграет от конфликта США и Китая . URL : https://news.mail.ru/economics/38537303 (дата обращения 01.09.2019).

7. Зубков И. Места сбываются. URL : https://rg.ru/2019/10/24/rossiia-podnialas-v-rejtinge-vsemirnogo-banka.html (дата обращения 03.11.2019).

8. Орехин П. Как вырастить из технологии «единорога». URL : https://rg.ru/2019/10/23/kak-vyrastit-iz-tehnologii-edinoroga.html (дата обращения 02.11.2019).

9. В Петербурге испытали первый в России трамвай на водородном топливе. URL : https://rg.ru/2019/11/01/reg-szfo/v-peterburge-ispytali-pervyj-v-rossii-tramvaj-na-vodorodnom-toplive.html (дата обращения 03.11.2019).

10. Парыгин М. Р. Технология «Умный дом» и перспективы ее развития в России // Молодой ученый. – 2018. – № 31. – С. 61–63. URL : https://moluch.ru/archive/217/52266 (дата обращения 11.11.2019).

11. Путин утвердил стратегию развития искусственного интеллекта до 2030 года. URL : https://ria.ru/20191011/1559659017.html (дата обращения 09.11.2019); Конференция по искусственному интеллекту. 9 ноября 2019 года, Москва. URL : http://kremlin.ru/events/president/news/62003 (дата обращения 10.11.2019).

УДК 332.1

С. В. Зуева

Институт развития стратегических инициатив,
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
zueva@indsi.ru

Стратегические инициативы на муниципальном уровне: реальность и перспективы в контексте финансовых и кадровых возможностей

Аннотация: на основе анализа существующей практики управления, выявления современных финансовых и кадровых возможностей ОМСУ, автором выделены основные направления реализации стратегических инициатив на муниципальном уровне, приведена и охарактеризована действующая модель, включающая новую структуру – институт развития стратегических инициатив.

Ключевые слова: стратегические инициативы, национальные проекты, финансовые и кадровые условия, перспективные направления развития территории, органы городского самоуправления.

S. V. Zueva

Institute for the Development of Strategic Initiatives,
P. G. Demidov Yaroslavl State University

Strategic initiatives on the city: reality and perspectives in comcomoncom and personnel

Abstract: based on an analysis of the existing management practice, the identification of modern financial and personnel capabilities of the OMSU, the author highlighted the main areas of implementation of strategic initiatives at the municipal level. a current model, including a new structure, the Institute for the Development of Strategic Initiatives, has been presented and characterized.

Keywords: strategic initiatives, national projects, financial and personnel conditions, promising directions for the development of the territory, city government.

В городе Ярославле создана управленческая модель, включающая новую структуру – Институт развития стратегических инициатив – это единственное в стране учреждение с такими функциями, финансируемое

© Зуева С. В., 2019

из городского бюджета. Муниципальное казенное учреждение «ИРСИ «стало институтом в 2012 году, когда были объединены два существующих с 90-х годов учреждения – Городской методический центр по вопросам развития городского самоуправления и Центр изучения общественного мнения и социологических исследований [1]. Учреждению были поставлены задачи аналитического, учебно-методического, информационного сопровождения органов городского самоуправления.

В 2018 году был изменен тип учреждения с казенного на автономное. Преобразована структура, созданы новые имиджевые и стратегические блоки, что дало возможность развития и расширения спектра деятельности, были поставлены задачи укрепления и дальнейшего развития ИРСИ. Исходя из данного посыла и концепции прикладного, практико-ориентированного характера деятельности, перспективным направлением для института сегодня является участие и развитие актуальных стратегических инициатив федерального и регионального уровня, в реализации которых принимает участие город.

Наиболее значимым для города проектом на сегодня является Губернаторский проект «Решаем вместе!». Согласно методологии Министерства финансов Российской Федерации этот проект является примером инициативного бюджетирования [2]. Реализуется данный проект в рамках федерального приоритетного проекта Минстроя РФ по формированию комфортной городской среды. В 2016 году более 25 регионов Российской Федерации реализовывали программы и проекты схожего содержания. Впервые подобные механизмы распределения бюджетных средств были апробированы в 2007 году в Ставропольском крае, где проект был направлен на формирование местного бюджета (бюджета муниципального образования) понятного жителю – открытого бюджета.

Проект «Решаем вместе!» направлен на повышение уровня комфортности проживания жителей Ярославской области, их вовлечения в решение первоочередных проблем местного значения. В рамках проекта муниципальным образованиям на конкурсной основе предоставляется финансовая помощь из федерального и областного бюджетов на выполнение проектов, поддержанных населением.

Распределение субсидии на реализацию проекта по созданию современной городской среды следующее:

– 2/3 объема средств направляется на софинансирование мероприятий по благоустройству дворовых территорий, а

– 1/3 объема средств – на благоустройство наиболее посещаемых муниципальных территорий парков, скверов, общественных пространств.

Для оперативной связи с населением созданы и работают интерактивные порталы региональный «Решаем вместе!» и городской «Делаем вместе!» [3].

Взаимодействие структурных подразделений мэрии и ИРСИ при реализации проектов благоустройства осуществляется по определенной схеме.



Рис. 1. Модель взаимодействия структурных подразделений при реализации проектов благоустройства

Имиджевым и социологическим блоками института обеспечивается разработка проектов визуализации благоустраиваемых территорий и учет мнения людей соответственно. Работа осуществляется с выходом специалистов на место и с учетом мнения жителей. Ежегодно благоустраиваются по две общественные территории (парки, скверы) и порядка 2–3 десятков дворов с охватом не менее 100–120 многоквартирных домов.

Всего город участвует в трех национальных проектах: «Жилье и городская среда», «Демография», «Безопасные и качественные автомобильные дороги» с общим объемом финансирования 2 млрд. 256 млн. рублей. Из них 161 млн рублей – средства городского бюджета. На эти деньги в 2020 году планируется благоустройство городских территорий, строительство школы, 6-ти яслей и детских садов, ФОКа, переселение из аварийного и ветхого жилья, капитальный и текущий ремонт 20 дорог [4]. Результаты соцопросов показывают, что по мнению ярославцев приоритетность финансирования практически совпадает с направлениями нацпроектов [5].

Реализация достаточно масштабных для города задач происходит в условиях, когда уровень муниципального долга составляет 95 % от собственных доходов.

По результатам социологических исследований МАУ ИРСИ 62 % горожан знают об этом, и 73 % воспринимают муниципальный долг как проблему, требующую решения.

Если говорить о том, согласны ли горожане решать ее за счет средств, направляемых на социально значимые проекты, мнения разделились примерно поровну.

При этом 92 % расходной части бюджета составляют программные расходы.



Рис. 2. Программный формат бюджета

В городе реализуется 26 программ по 6 направлениям:

– социальная сфера (8 программ);

– дорожное и жилищно-коммунальное хозяйство (6 программ);

– международное сотрудничество и муниципальное управление (3 программы);

– жилищная политика и декоративно-художественное оформление города (4 программы);

– правоохранительная деятельность, защита населения и территорий города от чрезвычайных ситуаций (2 программы);

– предпринимательство, туризм и инвестиции (3 программы)

Реализация каждой программы сопряжена с обязательным получением «обратной связи» от населения, что предполагает укрепление социологического блока ИРСИ, улучшение качества исследований, придание им комплексного аналитического характера с учетом муниципальной/региональной статистики и современных социально-политических трендов; развитие современных форм работы с использованием IT-технологий и интернет-ресурсов.

Статистика исследований показывает рост как по их числу, так и по охвату.



Рис. 3. Статистика аналитических и социологических исследований

Изменение качества исследований, придание им комплексного аналитического характера происходит в том числе, и благодаря сотрудничеству с опорным вузом: с ФСПН и экономическим факультетом ЯрГУ им. П. Г. Демидова. Студенты этих факультетов не только проходят учебно-производственную практику в ИРСИ, но и прорабатывают очень серьезные вопросы социально-экономического развития города в своих выпускных квалификационных работах и магистерских диссертациях, что дает им возможность дальнейшего трудоустройства в конкретных структурах и подразделениях не только муниципального, но и регионального уровня.

Для создания кадровых условий по реализации стратегических задач на базе ИРСИ реализуется городской кадровый проект по формированию единой комплексной системы оценки при отборе, управления и развития персонала в органах МСУ.

Конкурсные процедуры, тестирование при поступлении на муниципальную службу, аттестационные испытания в период ее прохождения, муниципальные служащие проходят в ИРСИ, а затем с учетом выявленных пробелов в знаниевых блоках формируются учебные программы для муниципальных служащих по трем уровням.

Сегодня это уже Единый центр компетенций, работа которого направлена на формирование высококвалифицированного кадрового состава подразделений и подведомственных учреждений мэрии города Ярославля. Осуществляется профпереподготовка по направлению ГМУ, повышение квалификации муниципальных служащих, работа с кадровым резервом,

и 10 новых программ образования взрослых, в т. ч. и обучение проектной деятельности.

В соответствии с постановлением мэрии г. Ярославля от 05.12.2019 № 1405 на базе ИРСИ в 2019 году осуществляется разработка стратегического и перспективного для города проекта «Развитие промышленных территорий города Ярославля», направленного на решение проблем руинированности заброшенных промплощадок.

Структура проекта предусматривает три этапа:

1. Создание информационно-аналитической базы промплощадок в объеме каждого предприятия, владельца;

2. Принятие решения- заключения экспертного сообщества о стратегии управления развитием промышленных территорий на основе международного и отечественного опыта;

3. Составление дорожной карты по принятому решению в объеме каждой промплощадки и максимально приближенной к конкретному предприятию.

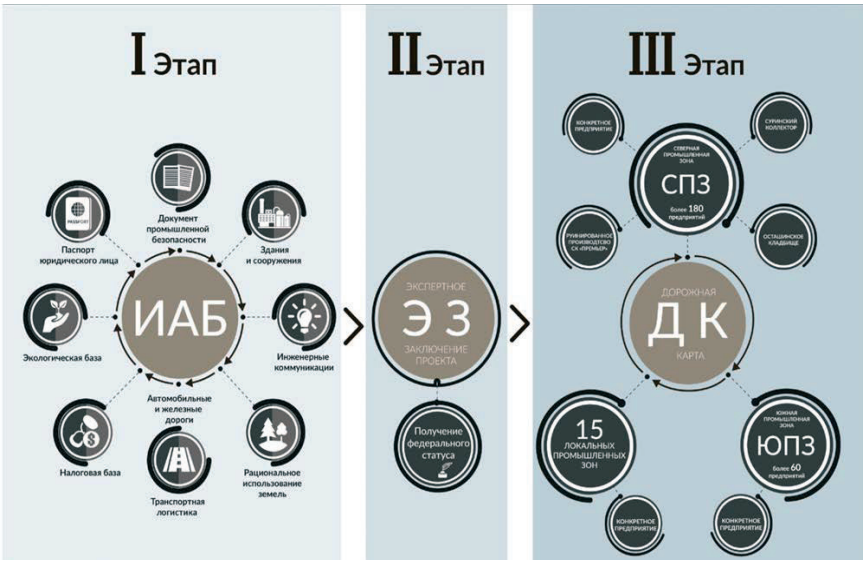


Рис. 4. Схема реализации проекта
«Развитие промышленных территорий города Ярославля»

Реализация любых проектов возможна только при поддержке людей.

Сегодня перед ИРСИ поставлена задача по возрождению, приданию нового импульса, развитию территориального общественного самоуправления, созданию «банка идей», предлагаемых активными представителями

городского сообщества, упаковка их в формат проектов и предложение инвестору, либо включение в городские программы, направленные на решение городских социально-экономических задач с учетом вектора стратегического развития Ярославля.

Ссылки

1. Институт развития стратегических инициатив [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://indsi.ru (дата обращения 02.12.2019).

2. Губернаторский проект «Решаем вместе!» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://reshaem.vmeste76.ru (дата обращения 02.12.2019).

3. Делаем вместе. Интерактивный портал для решения актуальных проблем жителей. Режим доступа: https://delaem.vmeste76.ru (дата обращения 02.12.2019).

4. Официальный портал города Ярославля / департамент финансов [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://city-yaroslavl.ru/gov/departament-finansov-merii-goroda-yaroslavlya/structure (дата обращения 01.12.2019).

5. Материалы к публичным слушаниям по проекту решения муниципалитета города Ярославля «О бюджете города Ярославля за 2020 год и плановый период 2021–2022 годов». – Ярославль. – 26 ноября 2019 г. МАУ «ИРСИ», 2019. – 15–17 с.

УДК 334.7

А. Е. Кальсин
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
kalsin777@gmail.com

Место и роль бюджетных организаций в социальной рыночной экономике

Аннотация: основным источником финансирования бюджетных организаций являются средства федерального, регионального и местного бюджетов Российской Федерации. Выделены основополагающие признаки бюджетного учреждения. Сформулированы источники формирования имущества негосударственных некоммерческих организаций. Эффективность функционирования некоммерческих организаций оценивается с позиций развития национальной экономики в целом.

Ключевые слова: бюджет, ассигнования, бюджетные учреждения, прибыль, некоммерческие организации.

© Кальсин А. Е., 2019

A. E. Kal'sin
P. G. Demidov Yaroslavl State University

Place and role of budgetary organizations in the social market economy

Abstract: the main source of financing for budgetary organizations is the funds of the federal, regional and local budgets of the Russian Federation. The fundamental features of a budget institution are highlighted. The sources of the formation of property of non-governmental non-profit organizations are formulated. The effectiveness of the functioning of non-profit organizations is evaluated from the standpoint of the development of the national economy as a whole.

Keywords: budget, appropriations, budgetary institutions, profit, non-profit organizations.

Переход от советской плановой к российской рыночной экономике привел к разрушению сложившейся хозяйственной системы и экономических отношений. Напряженное формирование доходной части федерального бюджета обострило проблему финансирования различных государственных структур. Особенно в тяжелом положении оказались именно бюджетные организации.

Основным источником финансирования бюджетных организаций являются средства федерального, регионального и местного бюджетов Российской Федерации.

Выделение бюджетных ассигнований в необходимых объемах для решения бюджетными организациями поставленных перед ними задач есть непреложный закон функционирования любого государства. Несоблюдение этого закона, приводит к крайне негативным последствиям и способно в кратчайшие сроки разрушить самую крепкую, самую современную, создававшуюся многими годами государственную систему.

Немаловажное значение имеет понятие «бюджетное учреждение», а также определение возможности для него осуществлять предпринимательскую и иную приносящую доход деятельность, разрешенную законодательством. Под бюджетным учреждением подразумевают созданную органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, организацию для осуществления управленческих, социально-культурных, научно-технических или иных функций некоммерческого характера, деятельность которой финансируется из соответствующего бюджета или бюджета государственного внебюджетного фонда на основе сметы доходов и расходов [2]. Таким образом, можно выделить основополагающие признаки бюджетного учреждения:

– оно создается органами государственной или местной власти;

– цель его создания – исполнение функций некоммерческого характера;

– основной источник его финансирования – бюджет соответствующих органов власти.

Бюджетное учреждение, являясь некоммерческой организацией, т. е. не имеющей основной целью своей деятельности извлечение прибыли, имеет право осуществлять предпринимательскую и иную приносящую доход деятельность, не противоречащую его уставу [1]. Поскольку на сегодняшний день у бюджетных учреждений в ряде случаев отсутствует статус юридического лица, в том числе и основной учредительный документ – устав, то они осуществляют свою деятельность от имени учредителей по доверенности и пользуются незавершенностью и непоследовательностью российского законодательства в этом вопросе, в частности, руководствуясь положениями Бюджетного кодекса РФ и закона о федеральном бюджете о возможности получения доходов от использования федерального имущества, оказания платных услуг и т. д.

Таким образом, бюджетная организация – это некоммерческая организация. Некоммерческой организацией является организация, не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками.

Эти организации создаются и функционируют для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных целей, в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, оказания юридической помощи и т. д.

Негосударственные некоммерческие организации могут создаваться в форме общественных или религиозных организаций (объединений), некоммерческих партнерств, учреждении, социальных, благотворительных и иных фондов, ассоциаций, союзов и др.

Негосударственная некоммерческая структура может осуществлять один или несколько видов деятельности. Им разрешается также заниматься предпринимательской деятельностью. Однако последняя, носит ограниченный характер. Негосударственные некоммерческие организации ведут предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы. Такой деятельностью признаются:

– приносящее прибыль производство товаров и услуг, отвечающих целям создания некоммерческой организации;

– приобретение и реализация ценных бумаг;

– имущественные и неимущественные права;

– участие в хозяйственных обществах;

– участие в товариществах на вере в качестве вкладчика.

Прибыль, полученная в результате функционирования некоммерческой организации, не распределяется среди участников организации, а реинвестируется на развитие фундаментальных основ общества (просвещение, наука, здравоохранение), решение проблем социальной защиты населения, удовлетворение профессиональных и любительских интересов населения.

Место и роль негосударственных некоммерческих организаций в рыночной экономике, присущее им своеобразие прибыли позволяют частично возложить на них функции, прежде традиционно выполнявшиеся государством. В то же время функционирование негосударственных некоммерческих организаций направлено не на замену создаваемых государством и бизнесом товаров и услуг, а на возможность их дополнительного, альтернативного предоставления потребителям.

Эти структуры могут иметь в собственности или в оперативном управлении здания, сооружения, жилищный фонд, оборудование, инвентарь, денежные средства, ценные бумаги и иное имущество. Они могут иметь в собственности или бессрочном пользовании земельные участки.

Источники формирования имущества негосударственных некоммерческих организаций:

– регулярные и единовременные поступления от учредителей (участников);

– добровольные имущественные взносы и пожертвования;

– выручка от реализации товаров, работ, услуг;

– дивиденды (доход, проценты), получаемые по акциям, облигациям другим ценным бумагам и вкладам;

– доходы, получаемые от собственности некоммерческих организаций;

– другие поступления.

Средства спонсоров поступают в некоммерческие структуры в виде денежных отчислений, поставок оборудования, сырья, выполнения работ, услуг (техническая помощь, консалтинг, менеджмент, переподготовка персонала и пр.).

Практика показывает, что деятельность некоммерческих организаций во многом зависит от субсидий спонсоров. В целом участие спонсоров в формировании доходов некоммерческих организаций не следует рассматривать только как воплощение бескорыстия. Это во многом нетипичная экономическая сделка. В обмен на ссужаемый капитал спонсоры получают прямые и косвенные выгоды. Прямые – льготное налогообложение, доступ к информации (научно-технической, экономической), использование труда высококвалифицированных специалистов, возможность проведения рекламы, признание общественности и др. Косвенные выгоды заключаются в повышении образовательного, научного, духовного потенциалов общества, здоровья населения и т. д., что в целом способствует улучшению условий функционирования бизнеса.

В свою очередь некоммерческие структуры получают необходимые для выполнения основной деятельности материальные и финансовые ресурсы, возможность использовать современные виды оборудования, связи и т. д. В то же время они частично лишаются самостоятельности при выборе стратегии развития, формировании и расходовании бюджета, подборе персонала и т. п.

В негосударственных некоммерческих организациях применяется гибкая система управления. Они быстро и оперативно принимают решения, реагируют на меняющиеся потребности потребителей, активно проводят инновационную политику. Все это позволяет повысить их конкурентоспособность на рынке. Особенно в тех сферах деятельности, где они соперничают со структурами частного бизнеса.

Эффективность функционирования некоммерческих организаций оценивается с позиций развития национальной экономики в целом (повышение образовательного, духовного потенциалов людей, возможность удовлетворить профессиональные и любительские интересы, творческие инициативы отдельных групп населения). При определении эффективности данного рода структур необходимо учитывать не только непосредственно экономический, но социальный эффект.

Ссылки

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.01.2006) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. – № 32. – Ст. 50.

2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 15.04.2019) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1998. – № 31. - Ст. 161.

УДК 336.14

И. Г. Кузьмин

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
kuzminig@yandex.ru

Проблемы и перспективы развития программно-целевого метода формирования и исполнения бюджетов в РФ

Аннотация: статья посвящена анализу программно-целевого метода при формировании бюджетов разных уровней и их исполнении в условиях внедрения в российскую практику бюджетного процесса бюджетирования, ориенти-

© Кузьмин И. Г., 2019

рованного на результат. Показаны сложности развития программно-целевого метода при формировании и исполнении бюджетов в направлении повышения эффективности расходования бюджетных средств.

Ключевые слова: бюджет, бюджетный процесс, «программный» бюджет, программно-целевой метод, формирование и исполнение бюджетов.

I. G. Kuzmin
P. G. Demidov Yaroslavl State University

Problems and prospects for the development of a program and target method for forming and performing budgets in the Russian Federation

Abstract: the article is devoted to the analysis of the program-targeted method in the formation of budgets of different levels and their execution in the context of the introduction of results-based budgeting into the Russian practice. The difficulties of the development of the program-targeted method in the formation and execution of budgets in the direction of increasing the efficiency of budget spending are shown.

Keywords: budget, budgetary process, «program» budget, program and target method, formation and execution of budgets.

Внедрение программно-целевого метода в формировании и исполнении бюджетов всех уровней в Российской Федерации было подготовлено всей историей реформирования бюджетного процесса в мире, а затем и в нашей стране. Так, впервые «программное» бюджетирование внедрили в конце 1980-х годов в Австралии и Новой Зеландии. Затем этот опыт переняли в США, Канаде, Франции и других странах. В настоящее время государственные целевые программы в бюджетном процессе используются практически во всех странах – членах ОЭСР и во многих развивающихся.

В 2011 году ОЭСР провела обследование 31 развитой страны по вопросу состояния дел с внедрением «программного» бюджетирования. Оно показало, что в 21 стране планирование и достигнутые результаты использования бюджетных средств оказывают влияние на распределение бюджетных ресурсов и принятие корректирующих управленческих решений. В остальных странах «программные» бюджеты и программно-целевой метод формирования и исполнения бюджетов существовали не как управленческие сопровождения бюджета, а как информационно-аналитические.

Ранее в печати высказывалось мнение о преждевременности его внедрения в условиях России из-за отсутствия качественных государственных программ и неготовности системы государственного управления к исполь-

зованию программно-целевых методов управления. Однако опыт многих стран показал, что применения «программного» бюджетирования создает стимулы для внедрения и дальнейшего развития программно-целевых методов планирования и реформирования системы управления в целях достижения лучших результатов в использовании бюджетных средств.

В современных условиях важной целью бюджетной политики всех уровней власти является повышение результативности и эффективности расходования средств бюджетов. С этой целью Правительство РФ приняло постановление [1], которым была одобрена Концепция реформирования бюджетного процесса. Минфину РФ и другим федеральным органам исполнительной власти было предложено руководствоваться положениями данной Концепции при формировании и организации исполнения федерального бюджета. Одновременно было рекомендовано органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органам местного самоуправления разработать и реализовать меры по повышению результативности расходов соответствующих бюджетов.

Целью реформирования бюджетного процесса, предусмотренного Концепцией, являлось создание условий для эффективного управления государственными и муниципальными финансами в соответствии с приоритетами государственной политики на данном этапе развития территории (страны, субъекта РФ, муниципального образования).

Ранее осуществлялось так называемое «традиционное» бюджетирование. Оно предусматривало распределение бюджетных средств по статьям и видам затрат. Однако оно имело существенные недостатки: бюджетные ресурсы использовались для выполнения целей и задач государственной социально-экономической политики недостаточно эффективно. Не достигалось соответствие достигнутых результатов затраченным средствам.

Поэтому было решено заменить «традиционное» бюджетирование и «управление затратами ресурсов» «управлением результатами». Бюджетные ассигнования привязывались к конкретным видам деятельности, услугам. Уже на стадии планирования основное внимание должно уделяться обоснованию конечных результатов выполнения целевых бюджетных программ. При этом одновременно расширяется самостоятельность и ответственность администраторов бюджетных средств.

Основой реформирования бюджетного процесса становилось внедрение модели «бюджетирования, ориентированного на результат», (сокращенно БОР) в рамках среднесрочного, рассчитанного на 3 года, финансового планирования. Бюджетные ресурсы при этом необходимо распределять между администраторами по реализуемым ими целевым программам в зависимости от достижения конечных результатов в предоставлении услуг, но, как правило, при условии соблюдения прогнозируемых на перспективу

объемов бюджетных услуг. Одно из принципиальных отличий концепции БОР от «традиционного постатейного» бюджетирования состоит в том, что при внедренной модели управления бюджетом БОР оценивается не столько то, как были израсходованы бюджетные ассигнования по статьям бюджета, а в первую очередь то, какова степень выполнения первоначально заданных целей и задач по разработанной специальной системе индикаторов (показателей). Именно по ним регулярно должен осуществляться внутренний контроль, мониторинг эффективности бюджетных расходов на каждом ответственном мероприятии, подпрограмме и в целом по государственной программе. При такой системе повышается уровень ответственности распорядителей и получателей бюджетных средств, соисполнителей программы за их эффективное и результативное использование.

Бюджетные расходы могут оказывать активное регулирующее влияние на формирование экономического роста. В бюджете лишь некоторые статьи расходов называются защищенными и их снижение в результате корректировки при промежуточном подведении итогов деятельности не допускается. Это заработная плата, стипендии, пенсии и т. п. Однако большинством бюджетных статей можно управлять с помощью государственных целевых программ и повышения качества программно-целевых методов бюджетирования.

Целевая программа реализуется главным распорядителем бюджетных средств, несущим за ее реализацию ответственность, в том числе за выполнение утвержденных значений целевых индикаторов. За ходом выполнения программы осуществляется внутренний и внешний контроль. Органы статистики организуют ведение ежегодной статистической отчетности, информацию они получают от всех ответственных за соответствующие мероприятия субъектов. Затем отчеты о выполнении целевых программ с рекомендациями мер по повышению эффективности их реализации представляются ежегодно в соответствующий орган исполнительной власти.

Исходным при программно-целевом бюджетировании на первой стадии – планировании деятельности – является обоснование приоритетов и ожидаемых результатов. Бюджетные расходы привязываются к показателям результатов через расчеты их результативности. Устанавливаются долгосрочные переходящие лимиты ассигнований, которые ежегодно корректируются. Лимитируется общая сумма ассигнований на определенные функции и виды деятельности. Это стимулирует рационализацию деятельности и достижение относительной экономии средств. В то же время главные распорядители бюджетных средств имеют право оперативно управлять средствами, перебрасывать их между статьями расходов и периодами.

В отечественной литературе существует два подхода к определению термина «программное бюджетирование». Первый подход основан на зарубежном опыте и рассматривает его в основном как процесс исполнения

бюджета по расходам. Второй подход рассматривает программное бюджетирование в основном как процесс бюджетного планирования. На наш взгляд, лучшим вариантом является сочетание двух подходов: методологии планирования и исполнения программной части бюджета и контроля на всех этапах бюджетного процесса. Только в таком комплексном подходе возможна взаимосвязь распределения ресурсов по направлениям расходов с достижением запланированных показателей, а еще лучше – при экономии затрат бюджетных средств против плана.

В настоящее время в России реализуется более 1,5 тысячи региональных целевых программ. Величина их финансирования колеблется в основном в пределах 40-70 % общей суммы расходов «программных» бюджетов. Главными индикаторами при оценке региональных целевых программ являются их результативность, под которой понимается достижение поставленных целей, а также эффективность, которая определяется соотношением достигнутых результатов и затрат на их достижение.

При формировании расходной части областного бюджета учитывается зависимость между количеством и качеством бюджетных услуг и объемом бюджетных расходов на их предоставление. В законе Ярославской области «Об областном бюджете на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов» утверждены расходы на государственные целевые программы, выдержка из которого использована в таблице 1 [1, ст. 9].

Таблица 1

Расходы областного бюджета Ярославской области на государственные программы по плану на 2019 год (млн руб.)

№ п/п	*Наименование государственных программ Ярославской области*	*Расходы*	
		сумма	*% к итогу*
1.	Развитие здравоохранения	11 471,0	16,1
2.	Социальная поддержка населения	11 130,2	15,6
3.	Доступная среда	12,6	0,2
4.	Содействие занятости населения	757,9	1,1
5.	Развитие образования и молодежная политика	19 698,1	27,6
6.	Развитие культуры и туризма	1 746,9	2,4
7.	Экономическое развитие и инновационная экономика	521,6	0,7
8.	Развитие сельского хозяйства	1 728,2	2,4
…	…	…	…
Итого	24 программы	71 334,1	100,0

Из данных таблицы 1 следует, что на 8 госпрограмм приходится 66,1 % от общей суммы программного бюджета области.

Каждая госпрограмма закрепляется за главными распорядителями бюджетных средств. Например, в программе «Развитие здравоохранения» главным распорядителем является Департамент здравоохранения и фармации Ярославской области, а в программе «Развитие образования и молодежная политика»– Департамент образования. Часть расходов бюджета закрепляется за другими главными распорядителями.

Оценка эффективности бюджетных расходов в рамках государственных программ Ярославской области проводится по двум основным направлениям:

1. Оценка качества проекта государственных программ. Основными оценочными критериями здесь выступают: соответствие задач и показателей целям государственной программы; обоснованность состава основных мероприятий госпрограммы для решения поставленных задач; наличие общественных обсуждений хода и промежуточных результатов реализации госпрограммы.

2. Оценка качества реализации государственных программ. Оценочными критериями выступают: своевременность доведения и полнота распределения лимитов бюджетных обязательств; соответствие запланированных затрат на реализацию госпрограммы фактическим; степень достижения целей и показателей госпрограммы.

По результатам анализа целевых программ нами сделаны предложения на перспективу:

1. Следует сократить количество принимаемых областных целевых программ в условиях ограниченности бюджетных ресурсов.

2. Оценка промежуточных результатов исполнения региональных целевых программ должна проводиться до начала рассмотрения проекта областного бюджета на следующий год, чтобы успеть внести необходимые коррективы в «программную» часть бюджета.

В этом проявляется активность программно-целевого метода: не только наблюдать ситуацию, но и влиять на ее последствия. На федеральном уровне уже в 2019 году достигнут существенный положительный результат – экономия расходов федерального бюджета составила 1 трлн. рублей, что связано с ужесточением правил расходования бюджетных средств для повышения эффективности трат в условиях внедрения программно-целевого метода.

Ссылки

1. О мерах по повышению результативности бюджетных расходов: постановление Правительства РФ от 22.05.2004 № 249.

2. Об областном бюджете на 2019 год и на плановый период 2020–2021 годов: закон Ярославской области от 24.12.2018 № 93-з. – Ст. 9.

УДК 338.26

А. В. Райхлина
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал,
raihlina@yandex.ru

Опыт реализации национальных проектов на территории Ярославской области

Аннотация: национальные проекты, разработанные в соответствии с Указом Президента Российской Федерации № 204 от 7 мая 2018 г., на сегодняшний день являются концептуальной и методологической основой социально-экономического развития страны. Каждый субъект РФ включается в данную систему через создание региональных проектов по аналогии с соответствующими федеральными проектами. В Ярославской области в данном направлении накоплен свой уникальный опыт, нуждающийся в изучении.

Ключевые слова: национальные проекты, региональные проекты, проектный офис, проектный комитет, результаты.

A. V. Raikhlina
Financial university under the Government of the Russian Federation,
the Yaroslavl Branch

The Yaroslavl region experience in the implementation of the national projects

Abstract: national projects, developed in accordance with the of the Presidential decree No. 204 of May 7, 2018, are currently the conceptual and methodological basis of the state socio-economic development. Constituent entities of the Russian Federation are included in this system through the creation of regional projects by analogy with the relevant Federal projects. The Yaroslavl region has accumulated its own unique experience in this way that needs to be studied.

Keywords: national projects, regional projects, project office, project committee, results.

Программно-целевой подход является доминирующим в государственном управлении большинства стран мира в современных условиях. Это подтверждается в том числе в Сборнике инновационных практик общественного администрирования, подготовленном ООН в 2016 году [1]. Национальные про-

© Райхлина А. В., 2019

екты, разработанные в Российской Федерации в 2018 году, в этой связи могут рассматриваться как новый, более актуальный и адаптированный к вызовам времени вариант структуризации государственных (целевых) программ по приоритетным направлениям хозяйственного и социального развития страны [2].

Национальные проекты отличаются развернутым целеполаганием, а также четко сформированной системой управления проектами и контроля за их фактическим исполнением (рис. 1).

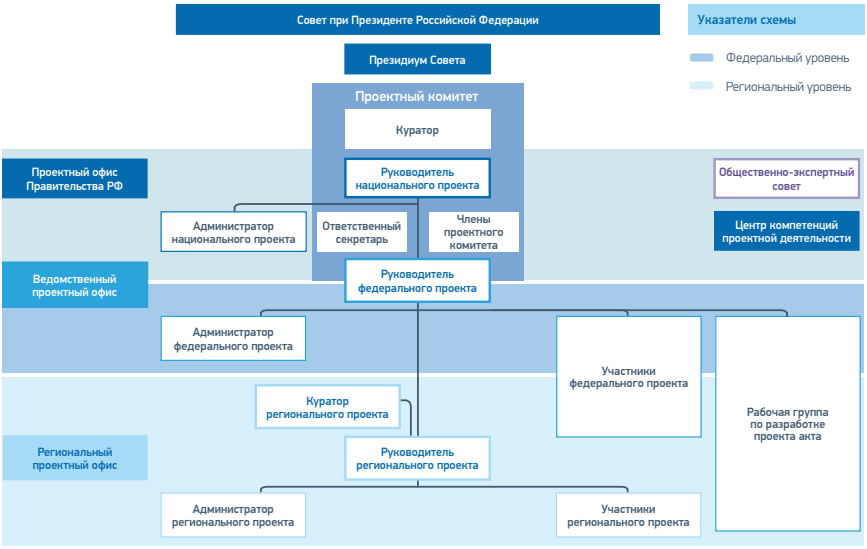


Рис. 1. Организационная структура управления национальными проектами [3]

Данная структура определена Постановлением Правительства Российской Федерации от 31 октября 2018 г. № 1288. В нем же указано «Рекомендовать органам государственной власти субъектов Российской Федерации организовать проектную деятельность, руководствуясь Положением, утвержденным настоящим постановлением» [4].

В Ярославской области разработаны и утверждены паспорта 53 региональных проектов, направленных на реализацию соответствующих федеральных проектов, входящих в состав 11 национальных проектов из 12 (кроме проекта «Наука»): «Демография» (5 проектов); «Здравоохранение» (7 проектов); «Культура» (3 проекта); «Образование» (8 проектов); «Жилье и городская среда» (3 проекта); «Экология» (6 проектов); «Безопасные и качественные автомобильные дороги» (3 проекта); «Производительность труда и поддержка занятости» (3 проекта); «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициа-

тивы» (5 проектов); «Международная кооперация и экспорт» (4 проекта); «Цифровая экономика» (6 проектов). Их реализация регламентируется Постановлением Правительства Ярославской области от 31.01.2019 № 44-п, в котором в частности говорится, что функции регионального проектного офиса осуществляет департамент экономики и стратегического планирования Ярославской области [5]. Особого внимания заслуживает Распоряжение Губернатора Ярославской области от 29.05.2019 № 85-р, в котором определяются кураторы всех региональных проектов – заместители Председателя Правительства Ярославской области и устанавливается персональная ответственность губернатора за достижение целей и целевых показателей федеральных проектов в части, касающейся Ярославской области [6].

Функциональную структуру проектной деятельности в органах исполнительной власти Ярославской области образуют региональный проектный комитет, региональный проектный офис и региональные ведомственные проектные комитеты. В состав регионального проектного комитета (РПК) входят председатель, его заместители, секретарь, а также члены регионального проектного комитета. Согласно Постановлению Правительства Ярославской области от 13.12.2017 № 929-п, председателем РПК является губернатор области, заместителями – Председатель Правительства области и заместитель Председателя Правительства области – директор департамента экономики и стратегического планирования Ярославской области, секретарем – заместитель директора департамента экономики и стратегического планирования Ярославской области, членами РПК – пять заместителей Председателя Правительства области, заместитель Губернатора области – руководитель администрации Губернатора области, заместитель Губернатора области и первый заместитель директора департамента экономики и стратегического планирования Ярославской области: итого восемь членов и двенадцать участников комитета [7]. На портале органов власти Ярославской области выложено 10 протоколов заседаний РПК, из них 3 – в декабре 2018 года, в т. ч. по поводу утверждения составов региональных ведомственных проектных комитетов и перечня региональных проектов. Далее состоялись заседания: 1 в марте, 2 в апреле, 1 в мае и 3 в июле 2019 года, в том числе по поводу утверждения персонального состава регионального ведомственного проектного комитета по реализации Комплексного плана модернизации и расширения магистральной инфраструктуры на территории Ярославской области и запросов на изменение паспортов региональных проектов.

Региональный проектный офис (РПО) обладает широкими полномочиями: обеспечивает формирование паспортов региональных проектов (программ), согласовывает проекты паспортов региональных проектов (программ), запросы на изменение паспортов региональных проектов (программ), отчеты (ежемесячные, ежеквартальные, годовые, итоговые)

по региональным проектам (программам), обеспечивает деятельность регионального проектного комитета, методическое сопровождение проектной деятельности и др. РПО также согласовывает кандидатуры лиц, входящих в составы региональных ведомственных проектных комитетов.

Региональные ведомственные проектные комитеты (РВПК) создаются по каждому национальному проекту и координируют деятельность по реализации всех региональных проектов, созданных в соответствии с федеральными проектами в его составе. РВПК рассматривают поступившие в установленном порядке паспорта и запросы на изменение паспортов региональных проектов (программ), рассматривают ежеквартальные и ежегодные отчеты по региональным проектам (программам), принимают решение о необходимости проведения контрольных мероприятий по оценке фактических параметров региональных проектов (программ), определению их отклонений от плановых параметров, анализу отклонений и выявлению причин их возникновения и др. Количественный и персональный состав РВПК определяется и изменяется протоколом заседания РПК. Руководителем каждого РВПК является заместитель Председателя Правительства области, ответственный за организацию проектной деятельности. Заместителем руководителя РВПК – заместитель Председателя Правительства области, курирующий соответствующее направление деятельности. В состав РВПК включаются руководитель регионального проекта (программы), руководители и (или) заместители руководителей органов власти, являющихся исполнителями и (или) соисполнителями мероприятий регионального проекта (программы). Протоколы заседаний РВПК по каждому направлению, определенному Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», так же, как и ежемесячные и ежеквартальные отчеты о их реализации, размещаются на Портале органов власти области.

Типовая структура паспорта регионального проекта (программы), так же, как и форма ежемесячного, ежеквартального и ежегодного отчета о его реализации и порядок внесения изменений в региональные проекты, утверждены Методическими рекомендациями Правительства Российской Федерации [8]. Паспорт каждого регионального проекта включает следующие разделы:

1. Основные положения.
2. Цель и показатели регионального проекта.
3. Результаты регионального проекта.
4. Финансовое обеспечение реализации регионального проекта.
5. Участники регионального проекта.

В то же время каждый из региональных проектов, реализующихся на территории Ярославской области, имеет свою специфику – участников, задачи, контрольные точки и объем финансирования (таблица 1).

Таблица 1

Объем финансирования региональных проектов Ярославской области

Национальный проект	*Количество региональных проектов*	*Объем финансирования 2019–2024 гг. (млн руб.)*
«Безопасные и качественные автомобильные дороги»	3	22 400,08
«Демография»	5	11 246,942
«Экология»	6	9 889,588
«Жилье и городская среда»	3	6 033,98
«Здравоохранение»	7	2 135,22
«Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»	5	1303,9
«Образование»	8	745,869
«Международная кооперация и экспорт»	4	250*
«Культура»	3	249,59
«Производительность труда и поддержка занятости»	3	70,16
«Цифровая экономика»	6	0
Итого	53	54 325,329

* Информация приводится справочно, поскольку из федерального бюджета финансирование не определено, указаны суммы с учетом возможного федерального софинансирования в пропорции 4 % бюджет Ярославской области и 96 % федеральный бюджет.

В представленной таблице проекты распределены по объёму финансирования, но видится перспективным провести анализ и в разрезе соотношения объёма финансирования и количества региональных проектов, структуры финансирования, а также распределения приоритетов по объёму финансирования национальных проектов на федеральном уровне и региональных проектов Ярославской области.

Следует отметить открытость Правительства региона в отношении представленности данных по проектной деятельности. На Портале органов власти размещен тематический баннер, с которого можно войти на специализированный раздел сайта. Информацию обо всех объектах, реализуемых в рамках национальных проектов на территории региона, в табличной форме, а также на интерактивной карте можно найти на Геопортале Ярославской области по вкладке «Проекты Правительства ЯО» [9].

Таким образом, реализующаяся в настоящий момент в Ярославской области и России в целом масштабная проектная деятельность существенно усиливает значение программно-целевого подхода как наиболее эффективной технологии организации долговременно-проектной и текущей деятельности государственных и муниципальных органов управления и выступает инструментом, позволяющим регулярно проводить оценку эффективности бюджетных затрат на конкретные программные мероприятия, в наибольшей степени отражающим взаимосвязь ресурсного обеспечения и ожидаемых результатов по решению важнейших задач социально-экономического развития страны.

Ссылки

1. Compendium of Innovative Practices in Public Governance and Administration for Sustainable Development [Электронный ресурс].Режим доступа: https://www.un-ilibrary.org/economic-and-social-development/compendium-of-innovative-practices-in-public-governance-and-administration-for-sustainable-development_1ab58c62-en

2. Бухвальд Е. М. Национальные проекты в системе стратегического планирования в Российской Федерации // Теория и практика общественного развития. – 2019. – № 2 (132). – С. 50–54.

3. Книга участника реализации национальных проектов [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://pm.center/library/kniga-uchastnika-realizacii-nacionalnih-proektov.php

4. Постановление Правительства Российской Федерации от 31 октября 2018 г. № 1288 «Об организации проектной деятельности в правительстве Российской Федерации» (в ред. Постановлений Правительства РФ от 03.01.2019 № 1, от 30.07.2019 № 981) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru

5. Постановление Правительства Ярославской области от 31.01.2019 № 44-п «Об организации проектной деятельности в органах исполнительной власти Ярославской области и признании утратившими силу отдельных постановлений Правительства области» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.yarregion.ru/depts/usp/Pages/regproektoffis.aspx

6. Распоряжение Губернатора Ярославской области от 29.05.2019 № 85-р «О внесении изменений в распоряжение Губернатора области от 01.10.2018 № 414-р» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.yarregion.ru/depts/usp/Pages/regproektoffis.aspx

7. Постановление Правительства Ярославской области от 13.12.2017 № 929-п «Об утверждении состава регионального проектного комитета» <в ред. постановлений Правительства области от 06.04.2018 № 245-п, от 04.12.2018 № 885-п, от 26.09.2019 № 690-п>[Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.yarregion.ru/depts/usp/Pages/regproektoffis.aspx

8. Методические рекомендации Аппарата Правительства РФ 30.11.2018 и 13.12.2018 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.yarregion.ru/depts/usp/Pages/regproektoffis.aspx

9. Национальные проекты // Геопортал Ярославской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://gis76.ru/

УДК 336.02

Е. В. Родионов
Воронежский институт (филиал)
Московского гуманитарно-экономического университета,
Rodionov16021981@mail.ru

М. В. Кильдюшевский
Воронежский институт экономики и социального управления,
maiklkill@vail.ru

Приоритетные направления налоговой политики Воронежской области

Аннотация: в работе рассматриваются основные направления налоговой политики области, которые находятся в области влияния руководства региона. Особое внимание уделяется объему собираемости налогов и сборов, а также поддержке инвестиционной активности представителей бизнеса с целью повышения налогового потенциала региона.

Ключевые слова: налоговая политика, налоговый потенциал, бюджет, инвестиционный климат, органы государственной власти.

E. V. Rodionov
Voronezh Institute (branch) Moscow humanitarian-economic University

M. V. Kildushevsky
Voronezh Institute of Economics and social management

Priority directions of the tax policy of the Voronezh region

Abstract: the work considers the main directions of tax policy of the region, which are in the field of influence of the leadership of the region. Special attention is paid to the volume of collection of taxes and fees, as well as support of investment activity of business representatives in order to increase the tax potential of the region.

Keywords: tax policy, tax potential, budget, investment climate, public authorities.

Целью основных направлений налоговой политики является определение условий, принимаемых для составления областного бюджета, и основных подходов к его формированию, а также обеспечение прозрачности и открытости бюджетного планирования.

© Родионов Е. В., Кильдюшевский М. В., 2019

Задачами основных направлений налоговой политики в среднесрочной перспективе являются дальнейшее повышение эффективности налоговой нагрузки, повышение системы налогового администрирования и проведение антикризисных налоговых мер.

В среднесрочной перспективе проводимая налоговая политика Воронежской области сохраняет преемственность целей и задач, определенных ранее. Основной целью является увеличение налогового потенциала региона и обеспечение устойчивости бюджета. Главным стратегическим ориентиром налоговой политики является стабильность и предсказуемость налогообложения. В связи с этим в перспективе предполагается сохранение действующих на региональном уровне налоговых условий для ведения бизнеса [1; 2].

Основными направлениями налоговой политики Воронежской области являются:

1) поддержка инвестиционной активности хозяйствующих субъектов и создание благоприятных условий для расширения производственной сферы;

2) установление моратория на введение новых налоговых льгот и пониженных ставок для отдельных категорий плательщиков;

3) повышение эффективности использования объектов государственной и муниципальной собственности;

4) обеспечение условий для полного и стабильного поступления налоговых и неналоговых доходов в областной и местные бюджеты, мобилизация резервов доходной базы консолидированного бюджета области [3; 4].

В очередном трехлетнем периоде в области будет продолжена взвешенная инвестиционная налоговая политика, направленная на увеличение налогооблагаемой базы на основе роста предпринимательской активности и создания благоприятных условий для расширения производственной сферы. С этой целью будут сохранены льготные условия налогообложения для инвесторов. Организации, реализующие особо значимые инвестиционные проекты на территории области, вправе воспользоваться освобождением от уплаты налога на имущество организаций и применять пониженную налоговую ставку по налогу на прибыль в размере 13,5 % [5].

Также как и ранее, в области будет проводиться ежегодная оценка бюджетной и социальной эффективности предоставляемых (планируемых к предоставлению) налоговых льгот, предоставляемых региональным законодательством. В отношении принятия новых налоговых льгот и применения пониженных налоговых ставок для отдельных категорий плательщиков также сохраняется мораторий, установленный в 2016 году.

Продолжается работа по повышению эффективности использования государственного и муниципального имущества. С этой целью в области проводится инвентаризация земельных участков и объектов недвижимости,

включение неиспользуемых объектов в прогнозный план приватизации государственного имущества Воронежской области с целью дальнейшей продажи. Кроме того, планируется усиление мер по принудительному взысканию задолженности в рамках претензионно-исковой работы с неплательщиками арендной платы за пользование земельными участками и имуществом, находящимися в государственной собственности [6].

Среди основных направлений налоговой политики на ближайшую перспективу – обеспечение условий для стабильного поступления налогов в бюджет и мобилизация резервов доходной базы консолидированного бюджета Воронежской области. Для этого продолжается работа направленная на увеличение объемов поступлений в областной и местные бюджеты доходов за счет:

- легализации заработной платы и создания условий для роста общего объема фонда оплаты труда в регионе;

- проведения мероприятий по сокращению задолженности по налогам, в том числе рассмотрение на комиссиях по мобилизации доходов деятельности организаций, имеющих низкую налоговую нагрузку или задолженность перед бюджетом и принятие соответствующих мер;

- проведения мероприятий по выявлению, постановке на налоговый учет и привлечению к налогообложению обособленных подразделений, головные организации которых расположены за пределами области.

Структурными подразделениями органов УФНС России по Воронежской области, Управлением Росрегистрации Воронежской области и исполнительными органами государственной власти области на постоянной основе осуществляется и будет продолжена работа по информационному обмену, направленному на выявление правообладателей земельных участков и недвижимого имущества и постановку их на учет. Также проводятся мероприятия по:

– инвентаризации объектов недвижимого имущества физических лиц;

– инвентаризации выделенных земельных участков, выданных разрешений на строительство с проверкой целевого использования земли и степени готовности строящихся объектов;

– выявлению лиц, уклоняющихся от государственной регистрации права собственности на законченные строительством объекты;

– организации содействия гражданам (при их обращении) в подготовке необходимых документов для оформления прав на земельные участки под строительство и на объекты индивидуального жилищного строительства.

Работа по увеличению собираемости налогов обеспечивается ежемесячным мониторингом недоимки по платежам в областной бюджет, а также комплексом мероприятий, выполняемых всеми структурными подразделениями правительства области совместно с Управлением ФНС России по Воронежской области, службой судебных приставов.

Задачи по снижению недоимки решаются по разным направлениям, в том числе продолжается работа комиссии по экономической безопасности области, повышается качество администрирования налогов, обеспечивается направление материалов в правоохранительные органы для принятия решений об ответственности рассматриваемых предприятий и организаций в соответствии с налоговым законодательством. Активизация работы с налогоплательщиками и выработка совместных мер по погашению имеющейся задолженности, позволяют увеличить доходную часть бюджета и повысить налоговую дисциплину плательщиков.

В прогнозном периоде политика правительства области будет ориентирована на стабилизацию финансового состояния области за счет:

• расширения налогооблагаемой базы, создания благоприятного инвестиционного климата, государственной поддержки инвестиционных проектов в приоритетных сферах экономики;

• обеспечения взаимодействия органов государственной власти, налоговых органов в целях повышения результативности налогового администрирования по вопросам ликвидации задолженности по налоговым сборам и отмене неэффективных налоговых льгот;

• повышение качества государственного управления и механизмов регулирования экономической деятельности;

• развития реального сектора экономики, стимулирование развития малых форм предпринимательства;

• реализации мероприятий по повышению эффективности использования государственной собственности.

Ссылки

1. Кильдюшевский М. В., Родионов Е. В. Административные реформы в интересах гражданского общества // Научные труды Северо-Западного института управления РАНХиГС. – СПб, 2017. – Т. 8. – № 1 (28). – С. 93–98.

2. Кильдюшевский М. В., Родионов Е. В. Бюджетное обеспечение развития социотехнической среды на примере городского округа город Воронеж // Тенденции и перспективы развития социотехнической среды. Материалы IV международной научно-практической конференции / отв. ред И. Л. Сурат. М., 2018. – С. 575–581.

3. Николаева Ю. Р., Родионов Е. В., Санталова М. С., Шубина Е. А. Хозяйственный механизм социально-экономических систем в условиях конкуренции и стратегического выбора : коллективная монография. – Воронеж, 2015. – Ч. II.

4. Родионов Е. В., Санталова М. С. Стратегический менеджмент : учебное пособие / Е. В. Родионов, М. С. Санталова. – Воронеж, 2012.

5. Родионов Е. В., Легостаева Д. В. Государственное управление социально-экономической политикой // Международное сотрудничество: социально-экономические и правовые аспекты XV Макаркинские научные чтения : материалы

Международной научно-практической конференции / отв. ред. Н. И. Учайкина. – Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Мордовский гуманитарный институт», 2015. – С. 401–407.

6. Родионов Е. В., Кильдюшевский М. В. Функциональная оценка менеджмента качества // Проблемы инновационного развития российской экономики. Материалы V Всероссийской научно-практической конференции / под ред. Т. В. Зайцевой, Н. А. Сафоновой, А. Э. Тыртычного. – 2017. – С. 97–101.

УДК 336.1

Е. В. Тихомирова, Г. А. Королева
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
e.v.tikhomirova@mail.ru
gotik@inbox.ru
Е. А. Тихомирова
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, el.al.
tikhomirova@gmail.com

Проблемы пенсионного обеспечения в РФ

Аннотация: в современном обществе большое внимание должно уделяться пенсионному обеспечению, основой которого в РФ является государственное социальное страхование. Экономический кризис, демографическая ситуация и наследие «Советской пенсионной системы» на протяжении последних лет вызывают необходимость решения финансовых проблем Пенсионного фонда РФ, а соответственно, проведения пенсионной реформы.

Ключевые слова: пенсионное обеспечение, пенсионное страхование, пенсионный фонд, пенсии, пенсионный возраст, пенсионная реформа.

E. V. Tikhomirova, G. A. Koroleva
P. G. Demidov Yaroslavl State University
E. A. Tikhomirova
Financial University under the Government of the Russian Federation

Problems of pension support in the Russian Federation

Abstract: in the modern society much attention has to be paid to social protection and to pension provision in particular. The basis of which in Russian Federation is social insurance. During the last few years economical crisis, situation of demography and the legacy of the Soviet pension system cause the need to solve the financial problems of the Pension fund. And according to that, the implementation of the pension reform.

© Тихомирова Е. В., Королева Г. А., Тихомирова Е. А., 2019

Keywords: pension protection, pension insurance, pension fund, pension, retirement age, pension reform.

Реализация пенсионной реформы является одной из важнейших социально-экономических задач государства, от решения которой напрямую зависит преодоление целого комплекса проблем макроэкономического характера. Как показывает зарубежный опыт, успешное построение пенсионной системы оказывает положительное влияние на уровень сбережений части населения и, в конечном счете, сказывается на Интенсивности инвестиционного процесса.

Во многих странах пенсионная система строится по принципу накопления, иногда в сочетании с системой распределения. В нашей стране до начала пенсионной реформы пенсионная система базировалась на распределительном принципе. Однако эффективность распределительной системы была поставлена под сомнение, и возникла объективная необходимость пересмотра укоренившихся представлений о деятельности существующих социальных институтов, об их финансовых источниках и о рациональном использовании имеющихся средств.

В Конституции РФ закреплено право каждого гражданина на пенсионное обеспечение. Ежегодно Пенсионный фонд выплачивает пенсии около 43 млн пенсионеров, причем около 15 млн пенсионеров все еще продолжают работать. Каждый год пенсии индексируются на уровень инфляции. Однако, уровень цен значительно опережает доходы пенсионеров и в связи с этим основная проблема пенсионного обеспечения – низкий размер пенсий при высоком тарифе страховых взносов, которые уплачиваются на цели пенсионного обеспечения. Проблему пенсионного обеспечения в России пытаются решить уже давно. С 2002 г. началась практическая реализация пенсионной реформы, был введен накопительный компонент, трансформировавшийся в накопительную пенсию в настоящее время. Однако, реформирование пенсионной системы РФ должно начинаться с обеспечения рационализации и оптимизации условий пенсионного обеспечения, повышения уровня пенсий за счет перераспределения имеющихся финансовых ресурсов и эффективного их использования. Государство должно разграничить для себя уровень гарантий и ответственности, которые в процессе пенсионного обеспечения граждан оно может взять на себя, создав условия для формирования их пенсионных накоплений, как с участием работодателей, так и самих граждан.

Пенсионная система в РФ в настоящее время не имеет единства. Согласно действующему пенсионному законодательству она состоит 2 относительно самостоятельных пенсионных систем:

1) Система обязательного пенсионного страхования;

2) Система государственного пенсионного обеспечения.

В настоящее время такое деление можно провести исходя из существующей модели, а соответственно и организации финансирования пенсионного обеспечения.

Система обязательного пенсионного страхования – система создаваемых государством правовых, экономических, организационных мер, которая направлена на возмещение гражданам заработка или других доходов, получаемых ими до установления пенсии в порядке обязательного страхового обеспечения.

Система государственного пенсионного обеспечения – система правовых, экономических, организационных мер, создаваемых государством в целях компенсации гражданам заработка, утраченного в связи с прекращением государственной службы, либо компенсация вреда, нанесенного им здоровья при прохождении военной службы, в результате радиационных, техногенных катастроф, в случае наступления инвалидности, потери кормильца, при достижении установленного законом возраста, либо нетрудоспособным гражданам в целях предоставления им средств существования.

Различий между 2-мя пенсионными системами много, однако, главными из них являются источники финансирования. Если в системе обязательного пенсионного страхования все работодатели признаются страхователями, которые обязаны уплачивать в ПФР по соответствующему тарифу (в основном – 22 %) страховые взносы, то в системе государственного пенсионного обеспечения, страховые платежи не начисляются.

В рамках страховой пенсионной системы таким источником выплат является бюджет Пенсионного Фонда (ПФ). Он формируется из разных источников, основным является – уплата страховых взносов, а также ассигнования из федерального бюджета, суммы пени и иных финансовых санкций, доходов от размещения (инвестирования) временно свободных средств ОПС [1]. В последние годы появились и другие источники пополнения бюджета фонда – добровольные взносы физических и юридических лиц.

Финансирование пенсий по государственной пенсионной системе производится за счет средств государственного бюджета, включающего: федеральный, региональный и местный бюджеты. Эти средства должны формироваться за счет налогов, предусмотренных налоговым законодательством, а также иных финансовых источников.

Различие пенсионных систем можно наблюдать и по категориям лиц, обеспечивающихся пенсиями.

Выделим ряд основных проблем, характерных сегодня для пенсионной системы:

1. Наиболее актуальным и важным является вопрос существования дефицита бюджета Пенсионного фонда РФ, а также его нарастающая зависимость от поступлений из федерального бюджета. Несмотря на реализацию отдельных мер, направленных на обеспечение сбалансированности

бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации, снижение зависимости от трансфертов из федерального бюджета в долгосрочной перспективе с учетом растущих демографических рисков по-прежнему остается одной из главных задач. В связи с этим необходимо проанализировать источники доходов и направления расходов средств бюджета Пенсионного фонда РФ. В настоящее время за счет собранных страховых взносов финансируется только две трети расходов на выплату страховых пенсий, еще одну треть составляет трансферт из федерального бюджета.

2. Увеличение общей численности пенсионеров в стране. Сегодня соотношение трудоспособного населения и пенсионеров является неблагоприятным, поскольку присутствует устойчивая тенденция уменьшения численности работающего населения России. Безусловно, это вызвано неблагоприятной демографической ситуацией в РФ, возникшей и повторяющейся с 1991 г., а именно – низкий уровень рождаемости и быстрый процесс старения. По прогнозам экспертов, в ближайшие 20–30 лет количество пенсионеров сравняется с работающим населением нашей страны. В этом случае государство будет не в состоянии обеспечить всех пенсионеров полагающимися им выплатами.

3. Крайне низкий уровень финансовой грамотности. Население слабо информируется о порядке начисления пенсии, формировании расчетного пенсионного капитала, наблюдается низкий охват услугами пенсионных фондов граждан, которые занимаются предпринимательской деятельностью. Соответственно, гражданам довольно проблематично рассчитать размер своей будущей пенсии. Прежде всего, это связано с непрозрачностью расчётов в Пенсионном фонде начисляемой пенсии по старости по сравнению с другими видами пенсионного обеспечения.

4. Наличие «серых зарплат». 28 октября 2019 года на сайте РБК была опубликована информация, что в некоторых регионах РФ превышение расходов населения над выплатами в их пользу превышает 40 % , в т. ч. в Республике Татарстан превышение составило 44,8 %, в Саратовской области – 31,5 % [2].

Назревшие изменения в пенсионной системе РФ, предложенные правительством, несколько скорректированные президентом и принятые в сентябре 2018 года Думой о повышении пенсионного возраста, вызвали обширную и напряжённую дискуссию в стране. Представители официальной власти говорят о наступившем или предвидимом в обозримом будущем масштабном кризисе пенсионной системы , который может повлиять на устойчивость финансовой системы государства.

Основной упор, в объяснении негативных тенденций в пенсионном обеспечении жителей страны, делаются на отрицательной динамике соотношения пенсионеров и работающих граждан. В результате чего, пенсионных отчислений не хватает, а дефицит Пенсионного Фонда России (ПФР) покрывается из государственного бюджета, чего якобы быть не должно.

От тупика поднятия пенсионного возраста, на первый взгляд избавлены, накопительные ПС. Но они, кроме тех же болезней подверженности влиянию глобальных экономических и социальных факторов, имеющих для такого типа ПС гораздо более существенное значение, обладают своими дополнительными недостатками, такими как риск обесценивания и даже полная потеря пенсионных сбережений в результате экономических кризисов, существенно большими затратами на своё функционирование

Для адекватного понимания финансового состояния ПФР, в том числе причины и действительную величину дефицита его бюджета, необходимо разделить затраты ПФР на четыре принципиально различающиеся части, источники финансирования которых не могут быть сходны, поскольку несходны те функции ПФР, на исполнения которых направляются соответствующие затраты.

Во-первых, это затраты ПФР на пенсии по старости, назначенные по общеустановленным условиям. В РФ на 2019 год это достижение возраста в 60 лет для женщин и 65 лет для мужчин, наличие минимального трудового стажа и пенсионных балла и рассчитанной по стандартным методикам. Выплаты именно этой части пенсии, как указано выше, формируются из поступлений в бюджет ПФР, которые вносят все работодатели, имеющие наёмных работников, а также выплаты индивидуальных предпринимателей. Это так называемая «страховая пенсия по старости», выплачиваемая в системе обязательного пенсионного страхования.

Во-вторых, затраты на выплаты пенсий работавшим гражданам, когда сроки выхода на пенсию отличаются от общеустановленных, размеры выплат исчисляются по иным, отличным от общепринятых, критериям и методикам. Например, пенсии военным и приравненным к ним лицам, судьям, государственным и муниципальным служащим, военнослужащим, депутатам разных уровней и т. д., выплачиваемым в системе государственного пенсионного обеспечения.

В-третьих, затраты на прочие пенсии и выплаты. Их характерной особенностью являются, либо полное отсутствие связи с фактом трудовой деятельности, либо она крайне слабая и условная. Сюда относятся, например, пенсии в связи с потерей кормильца, инвалидам, и с детства и по стрости, социальные пенсии лицам, за которых не осуществлялись страховые платежи в системе обязательного пенсионного страхования, выплата «материнского капитала», осуществляемые так же в системе государственного пенсионного обеспечения. Третий тип расходов, можно классифицировать как социальные затраты, которые несёт любое государство. Вторая и третья часть расходов ПФР должна безоговорочно финансироваться из бюджета государства, ибо является взятой на себя государством социальной обязанностью, которую оно не вправе перекладывать на работодателей, как плательщиков пенсионных взносов.

В-четвёртых, затраты на функционирование пенсионного фонда России.

Попытки подхода к финансированию затрат ПФР из «общего котла», когда происходит смешение источников поступления средств, а часто даже отсутствие понимания откуда что оплачивается, можно квалифицировать, как желание переложить на третьих лиц затраты государственного бюджета и частных организаций, по обязательствам взятым ими на себя.

Расходы же по четвёртому типу затрат, на функционирование пенсионного фонда, должны делиться в пропорции соответствующих выплат между всеми пользующимися его услугами.

Предлагаемое разделение затрат ПФР позволит чётко определить источники финансирования этих затрат и по новому взглянуть на дефицит бюджета ПФР. А усиление налогового контроля за расходами физических лиц поможет сделать бюджет пенсионного фонда в части расходов на финансирование системы обязательного пенсионного страхования бездефицитным.

Ссылки

1. URL : http://www.pfrf.ru/
2. URL : https://www.rbc.ru/economics/27/06/2019/5d14b6c09a79473f652b8fcc

УДК 338.2

М. В. Цуркан
Тверской государственный университет,
080783@list.ru

Методический подход к оценке эффективности проектов партисипаторного бюджетирования

Аннотация: в статье раскрыты основы предлагаемого методического подхода к оценке эффективности проектов партисипаторного бюджетирования. В основе разработки – интеграция с показателями результативности национальных проектов на региональном уровне для оценки по вариативным критериям различных направлений проектов.

Ключевые слова: партисипаторный проект, методика, оценка эффективности.

M. V. Tsurkan
Tver State University

The methodological approach to evaluation of the effectiveness of participatory budgeting projects

Abstract: the article reveals the basics of the proposed methodological approach to assessing the effectiveness of participatory budgeting projects, based

© Цуркан М. В., 2019

on the integration with national performance indicators at the regional level for the assessment of variant criteria of different project directions.

Keywords: participatory project, methodology, efficiency evaluation.

В большинстве регионов, реализующих различные механизмы партисипативного бюджетирования, оценка эффективности проектов осуществляется на этапе отбора заявок в рамках конкурса на получение субсидии из регионального бюджета. При этом для оценки эффективности проектов, реализуемых в рамках различных направлений, используются единые критерии оценки и их весовые коэффициенты, которые, по мнению автора, не позволяют оценить специфику социальных эффектов, которые могут быть получены от, например, ремонта дороги или создания спортивного объекта.

Разработка авторской методики оценки эффективности проектов партисипаторного бюджетирования основывается на концепции приоритезации социальных эффектов по сравнению с финансовой эффективностью, которая, в настоящее время, является показателем с самым значимым весовым коэффициентом в регионах-практиках.

В рамках методического подхода предлагается выделить базовую и вариативную часть критериев оценки. Базовую – единую для всех возможных направлений реализации проектов в соответствии с 131-ФЗ, а вариативную, для каждого направления индивидуально с равным суммарным объемом весовых коэффициентов в рамках данной части.

Показатели вариативной социальной эффективности могут определены с учетом показателей результативности, заложенных в национальных проектах на региональном уровне. Проведенный на примере Тверской области анализ позволил сформировать соответствие, представленное в табл.1.

Таблица 1

Интеграция направлений реализации партисипаторных проектов с региональными проектами достижения национальных приоритетов в Тверской области

Типология	***Региональный проект***	***Показатели результативности***
Объекты культуры и объекты, используемые для проведения общественных и культурно-массовых мероприятий, музейные объекты	Национальный проект «Культура»: региональный проект «Обеспечение качественного уровня развития инфраструктуры культуры» («Культурная среда»)	Создается (реконструируется) культурно-досуговый объект клубного типа или музейный объект, библиотеки

Продолжение табл. 1

Типология	***Региональный проект***	***Показатели результативности***
Объекты благоустройства (парки, места массового отдыха и т. д.)	Национальный проект «Экология»: региональный проект «Снижение негативного воздействия на окружающую среду путем ликвидации наиболее опасных объектов накопленного вреда окружающей среде и несанкционированных свалок в границах городов»	– Рекультивирован земельный участок; – ликвидирована несанкциони-рованная свалка; – положительное воздействие или ликвидация объектов накопления экологического вреда окружающей среде. *Показатели адаптивны для сельских территорий*
	Национальный проект «Экология»: региональный проект «Сохранение уникальных водных объектов»	– Восстановление водных объектов; – Очищение прибрежной полосы водных объектов
	Национальный проект «Культура», нет регионального проекта	*Косвенно:* Создание или реконструкция памятных мест, связанных с военной историей России; Наличие воинских захоронений
Объекты водоснабжения и водоотведения	Национальный проект «Экология»: региональный проект «Чистая вода»	– повышение качества питьевой воды посредствам модернизации систем водоснабжения и (или) водоподготовки (изменение показателей качества и безопасности питьевого водоснабжения); – строительство объектов питьевого водоснабжения и (или) водоподготовки.
	Национальный проект «Экология»: региональный проект «Оздоровление реки Волга»	Снижение объема отводимых в реку Волга (или впадающих рек) загрязненных сточных вод
Объекты уличного освещения	Региональный проект «Программа дорожной деятельности в отношении автомобильных дорог общего пользования, объектов улично-дорожной сети на 2019–2024 годы»	Снижение концентрации дорожно-транспортных происшествий, то есть ликвидация или улучшение ситуации на аварийно-опасном участке дороги;
	Национальный проект «Экология»	Косвенно (нет в региональном проекте) Внедрение наилучших доступных технологий – энергоэффективных или энергосберегающих технологий;

Продолжение табл. 1

Типология	***Региональный проект***	***Показатели результативности***
Автомобильные дороги и сооружения на них	Региональный проекта «Программа дорожной деятельности в отношении автомобильных дорог общего пользования, объектов улично-дорожной сети на 2019–2024 годы»	– Снижение концентрации дорожно-транспортных происшествий, то есть ликвидация или улучшение ситуации на аварийно-опасном участке дороги;
	Национальный проект «Малое среднее предпринимательство»: региональный проект «Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации»	*Косвенно*
Детские площадки	Национальный проект «Демография»	*Косвенно*
Спортивные объекты	Национальный проект «Демография»: региональный проект «Спорт – норма жизни»	Полностью или частично создан, реконструирован объект для самостоятельной подготовки к выполнению нормативов Всероссийского физкультурного комплекса «Готов к труду и обороне» – *прямое участие граждан отмечено в национальном проекте*
		Создан объект для организованных форм занятий физической культурой и спортом – *прямое участие граждан отмечено в национальном проекте*
		Создано или реконструировано плоскостное спортивное сооружение
		Закупка спортивно-технологического оборудования для создания спортивных площадок
		Создан или реконструирован объект для проведения спортивных соревнований
	Национальный проект «Образование»: региональный проект «Успех каждого ребенка»	*Косвенно* Обновлена материально-технической базы для занятия спорта в сельской местности (общеобразовательные школы)
	Национальный проект «Демография»: региональный проект «Укрепление общественного здоровья»	*Косвенно* Формирование системы мотивации граждан к здоровому образу жизни

Продолжение табл. 1

Типология	***Региональный проект***	***Показатели результативности***
	Национальный проект «Демография»: региональный проект «Старшее поколение»	Профилактика здорового образа жизни старшего поколения: создание условий для систематических занятий граждан старшего поколения физической культурой и спортом
Места захоронения	Национальный проект «Культура», нет регионального проекта	*Косвенно:* Создание или реконструкция памятных мест, связанных с военной историей России; Наличие воинских захоронений
Объекты для обеспечения первичных мер пожарной безопасности	Национальный проект «Экология»: региональный проект «Сохранение лесов»	*Косвенно:* Предотвращение лесных пожаров
	Национальный проект «Экология»: региональный проект «Сохранение уникальных водных объектов»	*Косвенно:* – Восстановление водных объектов; – очищение прибрежной полосы водных объектов
Объекты бытового обслуживания	*Косвенно*	*Косвенно*
Объекты обращения с ТКО	Национальный проект «Экология»: региональный проект «Комплексная система обращения с твердыми коммунальными отходами»	*Косвенно* Раздельный сбор мусора или создание прочих условий для вторичной переработки
	Национальный проект «Экология»: региональный проект «Снижение негативного воздействия на окружающую среду путем ликвидации наиболее опасных объектов накопленного вреда окружающей среде и несанкционированных свалок в границах городов»	– Рекультивирован земельный участок; – ликвидирована несанкциони-рованная свалка; – положительное воздействие или ликвидация объектов накопления экологического вреда окружающей среде.
Приобретение оборудования и спецтехники (трактора, автовышки, а также дополнительного оборудование, которое можно устанавливать на подвижную основу для выполнения разного вида задач)	*Косвенно*	*Косвенно*

Окончание табл. 1

Типология	***Региональный проект***	***Показатели результативности***
Объекты теплоснабжения	Национальный проект «Экология»	*Косвенно (нет в региональном проекте)* Внедрение наилучших доступных технологий – энергоэффективных или энергосберегающих технологий; Снижение совокупного объема выброса загрязняющих веществ в атмосферный воздух

В рамках предложенного методического подхода следует использовать следующую формулу:

$$O_э = \sum_{k=1}^{i} (K_i \times B_i) \quad (1)$$

где $O_э$ – показатель оценки эффективности проекта партисипаторного бюджетирования; K_i – критерий оценки эффективности партисипаторного проекта; B_i – весовой коэффициент критерия оценки партисипаторного проекта.

В качестве критериев для оценки эффективности партисипаторных проектов могут быть использованы критерии, которые утверждены во многих регионах, реализующих различные механизмы, за исключением авторской вариативной части, предлагаемые для них весовые коэффициенты представлены в табл. 2.

Таблица 2

Критерии оценки проектов партисипаторного бюджетирования и предлагаемые для них весовые коэффициенты

N п/п	***Наименования критериев конкурсного отбора***	***Значения критериев конкурсного отбора***	***Количество баллов***	***Весовой коэффициент***
Базовая часть				
1.	Оценка эффективности финансирования проекта			0,20
2.	Степень участия населения в определении проблемы, на решение которой направлен проект			0,15
3.	Социальная эффективность от реализации проекта			0,35
Вариативная часть оценки социальных эффектов в зависимости от типологии проекта				0,20
4.	Информирование населения о проекте			0,10
Итого:				1

Вариативную часть оценки предлагается разработать для каждого возможного направления реализации проектов, примеры которых представлены в столбце 1 таблицы 1.

В частности, для направления «Объекты благоустройства (парки, места массового отдыха и т. д.)» могут быть предложены критерии, их значения и весовые коэффициенты, представленные в табл. 3.

Таблица 3

Вариативные критерии оценки партисипаторных проектов направления «Объекты благоустройства (парки, места массового отдыха и т. д.)»

Наименования критериев конкурсного отбора	*Значения критериев конкурсного отбора*	*Кол-во баллов*	*Весовой коэффициент*
Положительное воздействие или ликвидация объектов накопления экологического вреда окружающей среде	Наличие	100	0,1
	Отсутствие	0	
Создание или реконструкция памятных мест, связанных с военной историей России	Наличие	100	0,1
	Отсутствие	0	

Объектами накопленного вреда окружающей среде считаются территории и акватории, на которых выявлен накопленный вред окружающей среде, объекты капитального строительства и объекты размещения отходов, являющиеся источником накопленного вреда окружающей среде. Предлагается балл засчитывать, если в рамках проекта планируется: очистка искусственного водоема и (или) ликвидация несанкционированной свалки, расчистка прибрежной территории искусственного водоема, разбор бесхозного и невозможного к восстановлению инфраструктурного объекта (например, строение, подлежащие сносу).

Для направления «Спортивные объекты» могут быть предложены критерии, их значения и весовые коэффициенты, представленные в табл. 4.

Таблица 4

Вариативные критерии оценки партисипаторных проектов направления «Спортивные объекты»

Наименования критериев конкурсного отбора	*Значения критериев конкурсного отбора*	*Кол-во баллов*	*Весовой коэффициент*
Соответствие стандарту для подготовки и сдачи норм ГТО	Наличие	100	0,10
	отсутствие	0	
Объект для организованных форм занятий физической культурой и спортом и (или) объект проведения спортивных соревнований	Наличие	100	0,10
Наличие	отсутствие	0	

Для оценки по критерию 3.2 в рамках данного заключению администрацией муниципального образования может быть представлено заключение Комитета по физической культуре и спорту субъекта Российской Федерации или соответствующей профильной региональной структурой.

В рамках оценки по критерию 3.3 может быть учтен следующий фактор: наличие соглашения между администрацией муниципального образования и образовательным учреждением или какой-либо организацией об использовании объекта для организованных форм занятий физической культурой и спортом (проведения спортивных соревнований), заключенного на срок не менее 1 года.

УДК 336.13

С. И. Чиркун, А. А. Кокорина
Территориальный орган Федеральной службы
государственной статистики по Ярославской области,
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
serg45674@yandex.ru
ya.anastasia-kokorina@yandex.ru

Проблемные аспекты управления финансами казенного учреждения в условиях централизации бюджетного учета и отчетности

Аннотация: в статье раскрываются проблемные аспекты управления финансами в условиях активизации процессов централизации бюджетного учета и отчетности. При этом одной из актуальных проблем является оценка эффективности таких процессов и в целом оценка качества управления финансами отдельного казенного учреждения.

Ключевые слова: управление финансами, казенное учреждение, централизация бюджетного учета и отчетности, эффективность, оценка качества.

S. I. Chirkun, A. A. Kokorina
Territorial body of Federal State Statistics Service in the Yaroslavl region,
P. G. Demidov Yaroslavl State University

Problematic aspects of financial management of the public institution in the conditions of centralization of budget accounting and reporting

Abstract: the article reveals the problematic aspects of financial management in the conditions of activation of the processes of centralization of budget accounting and

© Чиркун С. И., Кокорина А. А., 2019

reporting. At the same time, one of the urgent problems is to assess the effectiveness of such processes and, in General, to assess the quality of financial management of an individual public institution.

Keywords: financial management, public institution, centralization of budget accounting and reporting, efficiency, quality assessment.

В системе управления деятельностью казенного учреждения можно выделить один из наиболее сложных и важных объектов управления – финансы. При этом финансовые отношения являются основой для эффективной реализации государственными органами своих полномочий и функций.

Как и в любой другой управленческой системе в процессе управления финансами кроме специфичного субъекта и объекта управления выделяют определенные стадии (этапы, подпроцессы) при этом существуют различные подходы к такой структуризации.

В контексте бюджетного законодательства выделяют цикл управления бюджетным процессом, состоящий из 7 этапов:

– постановка целей бюджетного процесса;
– планирование;
– санкционирование расходов бюджета;
– учет и контроль над исполнением;
– анализ;
– формирование управленческого воздействия;
– корректировка.

С нашей точки зрения, в процессе управления финансами казенного учреждения в «классическом» подходе целесообразно выделять такие этапы как планирование, исполнение бюджета, учет, отчетность и контроль.

В настоящее время широкое распространение получают процессы централизации управления финансами казенных учреждений, в частности централизация бюджетного учета и отчетности.

При этом предполагается, что централизация приводит к более эффективному расходованию бюджетных средств, при этом теоретические и методологические аспекты оценки эффективности централизации отдельных процессов управления финансами казенного учреждения в научной и учебной литературе недостаточно исследованы.

Эффективность централизации всего процесса управления финансами казенного учреждения объективно не вызывает сомнения, что касается централизации части процесса управления финансами, в частности бюджетного учета и отчетности, то здесь, по мнению авторов, не все так однозначно.

В утвержденной Казначейством России документе под названием «Публичная декларация целей и задач Казначейства России на 2019 год» [1] одной из целей деятельности на 2019 год является централизация учета

и отчетности. При этом предполагается достижение социального эффекта – повышение прозрачности и доступности информации о деятельности организаций в государственном секторе и уровня доверия граждан к власти. Кроме того, в качестве ожидаемого результата выделяется обеспечение осуществления централизованных закупок программного обеспечения для ведения бюджетного учета. В качестве цели повышение эффективности государственного управления не рассматривается.

В упомянутом документе и других публикуемых официальных документах не содержится оценки эффективности передачи полномочий федеральных органов исполнительной власти и их территориальных органов по ведению бюджетного учета и формированию бюджетной отчетности в органы Федерального казначейства. Вопросы оценки качества управления финансами казенного учреждения в условиях централизации бюджетного учета и отчетности также в настоящее время остаются открытыми.

В этой связи тема оценки качества управления финансами казенного учреждения в условиях централизации бюджетного учета и отчетности в органах федерального казначейства является актуальной и требует всестороннего исследования.

Одной из проблем оценки качества управления финансами казенного учреждения является отсутствие общераспространённой или официально утвержденной методологии оценки качества управления финансами казенного учреждения в условиях централизации. Вместе с тем разработаны и применяются на практике официальные документы, содержащие целевые показатели эффективности деятельности казенных учреждений [2], методику расчета показателей качества финансового менеджмента осуществляемого главными администраторами средств федерального бюджета [3]. Вместе с тем на официальном уровне отсутствуют методики оценки качества управления финансами отдельно взятого казенного учреждения.

Следующий блок проблем связан непосредственно с процессами управления финансами казенного учреждения. Выделим отдельные проблемы на примере поэтапной в течение 2019 года и предстоящего 2020 года передачи полномочий по ведению бюджетного учета и формированию бюджетной отчетности территориальных органов Федеральной службы государственной статистики (далее ТОГС) органам Федерального казначейства (далее ОФК).

Первый блок проблем при переходе на централизованный бюджетный учет и в процессе дальнейшей работы связан с «конфликтами», возникающими между различными программно-аппаратными средствами, используемыми ТОГС и ОФК.

Второй блок проблем сгенерирован дублированием функций по проверке первичных документов – составлять и нести ответственность за их

законность должны ТОГС, а поскольку бюджетный учет и отчетность осуществляют ОФК, то и они должны проверять законность совершения и отражения в учете операций, фактически совершаемых ТОГС.

Третий блок проблем возникает в ходе взаимодействия ТОГС и ОФК при финансовом планировании и осуществлении кассового расхода.

В рамках статьи представлены лишь отдельные проблемные аспекты управления финансами казенного учреждения в условиях централизации бюджетного учета и отчетности, по нашему мнению, такая проблематика требует всестороннего и глубоко исследования.

Ссылки

1. «Публичная декларация целей и задач Казначейства России на 2019 год» (утв. Казначейством России).

2. Приказ Минфина России от 16.12.2015 № 198н (ред. от 28.12.2018) «Об утверждении целевых показателей эффективности деятельности федеральных государственных бюджетных и федеральных казенных учреждений, подведомственных Министерству финансов Российской Федерации»

3. Приказ Минфина России от 29.12.2017 № 264н «О формировании отчета Министерства финансов Российской Федерации о результатах мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными администраторами средств федерального бюджета (главными распорядителями средств федерального бюджета, главными администраторами доходов федерального бюджета, главными администраторами источников финансирования дефицита федерального бюджета)».

ВСЕРОССИЙСКАЯ НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ»

УДК 378.016

Ю. А. Абакумова
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
uliya-22011977@yandex.ru

Сравнительный анализ образовательных стандартов ФГОС3+ и ФГОС3++ по направлению «менеджмент» (бакалавриат)

Аннотация: в статье рассматриваются основные отличия в образовательных стандартах. Оценивается целесообразность внесения изменений в ФГОС ВО 3++ с учетом профстандартов и современных требований рынка труда. Рассмотрена структура нового ФГОС.

Ключевые слова: ФГОС 3++, профессиональный стандарт, компетенция, бакалавриат, профиль, образовательная организация.

Yu. A. Abakumova
P. G. Demidov Yaroslavl State University

Comparative analysis of educational standards of GEF 3+ and GEF 3++ in the direction of «management» (bachelor of business administration)

Abstract: the article discusses the main differences in educational standards. The expediency of making changes to the FSES HE 3++ taking into account professional standards and modern requirements of the labor market is estimated. The structure of the new FSES is considered.

Keywords: FSES HE 3++, professional standard, competence, bachelor's degree, profile, educational organization.

В рамках совершенствования российского образования идет поиск способов повышения эффективности образовательной деятельности и фор-

© Абакумова Ю. А., 2019

мирования профессиональной компетентности выпускников. Разработка и утверждение ФГОС ВО 3++ связаны со вступлением в силу поправок о профессиональных стандартах в Трудовой кодекс РФ. В связи с этим вузам необходимо было сформировать новые общие профессиональные образовательные программы (ОПОП), а так же подготовить рабочие программы дисциплин, выстраивая учебный процесс в условиях актуального нормативного обеспечения. ФГОС ВО 3++ выступает в качестве более прогрессивной формы обучения по сравнению с жестким перечнем профессиональных компетенций (ПК) В ФГОС ВО 3+. В ФГОС ВО 3++ же заложено относительно свободное формирование профессиональных компетенций с учетом профстандартов и современных требований рынка труда.

Структура ФГОС 3+ претерпела изменения, а именно, стала более рамочной, при этом многие важные требования перенесены в примерные основные образовательные программы (ПООП), которые частично становятся нормативными. В ФГОС 3+ имеется 7 разделов, а в ФГОС 3++ - 4 раздела и приложение.

При этом типы задач профессиональной деятельности устанавливаются образовательной организацией самостоятельно с учетом примерной основной образовательной программы, так же, как и требования к соотношению обязательной (базовой) части и вариативной части программы бакалавриата. В ФГОС 3++ указывается только минимальный объем каждой части, т. е. объем обязательной (базовой) части программы бакалавриата, перечень компетенций, а также индикаторы (показатели) их достижения, обеспечиваемые дисциплинами (модулями) и практиками обязательной (базовой) части, устанавливаются ПООП и являются едиными для всех программ (профилей) в рамках одного направления подготовки [1].

Сравнивая два стандарта (3+ и 3++), следует отметить, что требования к обязательному преподаванию таких дисциплин, как философия, история (история России, всеобщая история), иностранный язык, безопасность жизнедеятельности, физическая культура такие же, как в ФГОС 3+, а пункт по практикам менее конкретный: соответствует «Положению о практике обучающихся», где определено количество часов, выделенных на контактную работу обучающихся при разных формах обучения.

Таким образом, в ФГОС 3++ устанавливаются:

1. Универсальные компетенции, единые (по уровням образования) для всех областей образования.

2. Общепрофессиональные компетенции, единые (по уровням образования) для укрупненной группы специальностей и направлений.

3. Профессиональные компетенции в ФГОС 3++ не указываются, они определяются образовательной организацией самостоятельно на основе анализа профессиональных стандартов с учетом ПООП, которая в этой части становится нормативной.

Предполагается, что совокупность запланированных результатов обучения по дисциплинам (модулям) и практикам должна обеспечивать выпускнику достижение всех универсальных и общепрофессиональных компетенций, установленных ФГОС ВО 3++, а также всех профессиональных компетенций, установленных Организацией самостоятельно с учетом рекомендаций ПООП.

То есть принципиальное отличие двух стандартов заключается в том, что перечень профессиональных компетенций образовательная организация устанавливает самостоятельно, исходя из направленности (профиля) программы, задач профессиональной деятельности, на основе анализа содержания обобщенных трудовых функций (полностью или частично в зависимости от установленных в профессиональном стандарте требований к образованию и обучению) из соответствующих профессиональных стандартов, выбранных в соответствии с ФГОС ВО, а также, при необходимости, на основе анализа требований к компетенциям, предъявляемых к выпускникам данного направления подготовки на рынке труда, обобщения зарубежного опыта, проведения консультаций с ведущими работодателями, объединениями работодателей отрасли, в которой востребованы выпускники основных профессиональных образовательных программ в рамках направления подготовки, иных источников. В связи с этим для определения задач профессиональной деятельности нужно использовать выборки из разных профессиональных стандартов [1].

Понимая всю сложность определения образовательными организациями задач профессиональной деятельности, а также определения на их основе (с использованием трудовых функций, трудовых действий, требуемых знаний и умений, указанных в профессиональных стандартах) профессиональных компетенций, необходимо разработать примерные ООП, в которых будут указаны задачи профессиональной деятельности и профессиональные компетенции.

ФГОС таким образом даёт примерной образовательной программе важные элементы, которые должны быть в основной образовательной программе каждого вуза: перечень профессиональных задач; перечень профессиональных компетенций; перечень возможных направленностей (профилей) образовательных программ; сочетание базовой и вариативной части в структуре образовательных программ; оценочные средства для универсальных и общепрофессиональных компетенций.

Однако, учитывая всё вышесказанное, можно выделить ряд дискуссионных и неоднозначных аспектов в содержании требований ФГОС ВО 3++, связанных, наверное, с поспешностью внедрения новых стандартов, которые вызывают затруднения при разработке образовательных программ. Имеется в виду:

– исключение из стандарта или изменение некоторых принципиально важных требований к уровню знаний и компетенций выпускников;

– недостаточно понятные формулировки отдельных компетенций и не совсем ясная логика их составления;

– формирование перечня профессиональных компетенций на основе профстандартов для основной профессиональной образовательной программы (ОПОП) по направлению (профилю) подготовки.

В качестве примера указанных проблем, характерных для большего числа направлений подготовки, рассмотрим два образовательных стандарта: ФГОС ВО 3+ 38.03.02 «Менеджмент» (уровень бакалавриата) и ФГОС ВО 3++ 38.03.02 «Менеджмент» (уровень бакалавриата). При изучении стандарта очевидно, что в его новую версию не включены перечень конкретных профессиональных задач и понятие «вид профессиональной деятельности». Вместо относительно жёстких требований – выпускник «должен быть готов решать», используется более мягкая формулировка: «В рамках освоения программы бакалавриата выпускники могут готовиться к решению задач профессиональной деятельности следующих типов: производственно-технологический; организационно-управленческий; научно-исследовательский» [2].

Как тогда вузам трактовать указанную формулировку в новом стандарте при подготовке ОПОП? Имеется ли в виду, что это переход от обязательной формы освоения образовательной программы к свободному выбору обучающимися направленности и содержания своего образования? Между тем ни ФГОС ВО, ни порядок организации образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования не предоставляют обучающимся возможности такого выбора. Получается, что, с одной стороны, указанное положение ФГОС ВО должно быть отражено в ОПОП в виде перечня ПК, которые должны быть сформированы у выпускника, а с другой стороны – образовательные программы (организации) не вправе требовать от обучающихся обязательного освоения таких ПК, предоставив им возможность выбора в соответствии с указанными типами профессиональных задач. Если в ФГОС 3+ виды деятельности были представлены в рамках профессиональных компетенций: информационно-аналитическая, организационно-управленческая, предпринимательская, то в ФГОС 3++ этот момент сводится к решению задач профессиональной деятельности следующих типов: информационно-аналитический, организационно-управленческий, финансовый, предпринимательский, научно-исследовательский, педагогический [2].

Из новых стандартов исключено достаточно спорное деление на академический и прикладной бакалавриат, а это вызвало серьёзную критику со стороны профессионального сообщества. Однако в ФГОС ВО 3+ академический бакалавриат был ориентирован на научно-исследовательский вид деятельности и имел соответствующий перечень научно-исследовательских компетенций и профессиональных задач, а в ФГОС ВО 3++, который даёт право вузам самостоятельно определять ориентацию (направленность) об-

разовательных программ по области, типам и задачам профессиональной деятельности, в том числе – научно-исследовательской (которая входит в содержание практик), требования к результатам освоения научно-исследовательских компетенций обучающимися полностью отсутствуют. Следует заметить, что и большинство профстандартов игнорирует трудовые действия, необходимые знания и умения, связанные с научно-исследовательской деятельностью. То есть, по сути, ФГОС ВО 3++ – это стандарт прикладного бакалавриата, который существенно суживает области и задачи как профессиональной, так и образовательной деятельности обучающихся.

Кроме этого в ФГОС ВО 3++ появилось новое наименование компетенций – универсальные компетенции, которые являются расширением и несколько другой формулировкой общекультурных компетенций ФГОС ВО 3+. Однако в новом стандарте формулировки целого ряда универсальных и общепрофессиональных компетенций недостаточно ясны и требуют внесения некоторых изменений. Этими компетенциями вводятся в образовательную программу принципиально необходимые современному специалисту, в том числе выпускнику бакалавриата, знания и умения из области системного анализа и реализации проектов, которые способствуют формированию у выпускника креативного мышления, умений сочетать суждения и интуицию для более глубокого понимания проблем, решения поставленных задач.

Например, рассматривая формулировку компетенций УК-1 (Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач) и УК-2 (Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений) в категориях – «Системное и критическое мышление» и «Разработка и реализация проектов», – следует отметить, что методология системного анализа, применение системного подхода для решения поставленных задач (УК-1) включают в себя определение круга задач в рамках поставленной цели и выбор оптимальных способов их решения (УК-2). То есть две по-разному сформулированные компетенции практически обозначают одно и то же и направлены на освоение одинаковых знаний и умений и должны быть объединены в одну категорию. В формулировке УК-2 пропущены существенные этапы разработки и реализации проектов на основе системного подхода, в частности формулирование проблемы (научной гипотезы), декомпозиция целей и задач (выбор альтернатив), выбор критериев эффективности проекта. То есть круг задач (целей) следует определять в рамках поставленной проблемы (а не цели), на основе выбора альтернатив, критериев оптимальности. Только после этого возможно вначале нахождение, а потом выбор оптимального способа решения задач. Поэтому вузы, формируя профиль (направленность подготовки), вынуждены будут, исходя из требований

ФГОС ВО 3++, выбирать в профстандарте для включения в образовательную программу отдельные трудовые функции, чтобы сократить количество ПК в образовательной программе до реального уровня.

Таким образом, понимание того является ли введение в действие новых образовательных стандартов ФГОС ВО 3++ необходимым в реформе образования, а именно переход от академического образования к узкопрофильному, утилитарному, в котором решение задач ограничено знаниями и умениями в узкой профессиональной области, является ещё не достаточно ясным, поскольку именно академическое образование позволяет решать задачи, опираясь на множество междисциплинарных связей в смежных областях, что является ключевым аспектом высшего образования.

Время покажет, каково влияние сопряжения ФГОС ВО и профстандартов, а так же влияние увеличения возможностей вузов в сфере формирования образовательных программ и их содержания на качество высшего образования. Результат можно будет оценить при выпуске и выходе на рынок труда обучающихся по программам ФГОС ВО 3++.

Ссылки

1. Мишин И. Н. Критическая оценка формирования перечня компетенций в ФГОС ВО 3++// Высшее образование в России. – 2018. – Т. 27. – № 4. – С. 66–75.

2. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент. – Электрон. дан. URL: regulation.gov.ru (дата обращения 15.11.2019).

УДК 377.3

Н. Н. Беденко, О. А. Мичкова, И. Е. Мамитова
Тверской государственный университет,
bednad@mail.ru
micolg@yandex.ru
vesta2418@mail.ru

Концепция «work based learning» в системе управленческо-экономического образования*

Аннотация: в статье предпринята попытка поиска новых путей развития системы управленческо-экономического образования на основе внедрения ду-

* Исследование в рамках пилотного проекта FlexWBL поддерживалось Исполнительным агентством по образованию, аудиовизуальным средствам и культуре, проект № 610072-EPP-1-2019-1-LV-EPPKA2-CBHE-JP. Авторы признательны всем партнерам проекта FlexWBL за их вклад в дискуссии и апробацию предложенных процедур.

© Беденко Н. Н., Мичкова О. А., Мамитова И. Е., 2019

альных технологий. Посредством анализа российского и зарубежного опыта в данной сфере сформированы основные параметры модели дуального обучения в системе высшего образования. В порядке научного дискурса продемонстрирована логика построения Концепции внедрения дуальных технологий в системе управленческо-экономического образования.

Ключевые слова: дуальное образование, управленческо-экономическое образование, принципы внедрения дуальных технологий в систему управленческо-экономического образования.

N. N. Bedenko, O. A. Michkova, I. E. Mamitova
Tver State University

The concept «work based learning» in he system of management and economic education

Abstract: the paper attempts to search new approaches to the development of management and economic education system in Russia based on dual technologies. Authors analyze relevant Russian and foreign best practices and propose main parameters of the dual education model in the system of higher education. The logics of the Concept for integrating dual technologies into the management and economic education system is discussed in the context of scientific discourse.

Keywords: dual education, management and economic education, principles of integrating dual technologies into the system of management and economic education.

Стратегия развития образовательных организаций высшей школы в современных социально-экономических условиях предусматривает необходимость решения, как минимум двух задач: ведение эффективной научно-образовательной деятельности и актуализация системы менеджмента университета согласно вызовам, стоящим перед российской экономикой. Кроме того, в 2019 г. Министерством науки и высшего образования пересмотрена система целевых показателей, единых для федеральных, национально-исследовательских и региональных образовательных организаций, среди которых показатель «Темп прироста доходов из средств от приносящей доход деятельности по сравнению с предыдущим годом», по сути зависящий от численности абитуриентов. Нам представляется, что внедрение новых образовательных технологий в систему управленческо-экономического образования увеличит поток обучающихся, что положительно отразится на показателях деятельности университета.

В рамках настоящего исследования под системой управленческо-экономического образования понимается подготовка бакалавров по направлениям 38.03.02 Менеджмент и 38.03.01 Экономика [2, 3].

В качестве актуальных проблем, препятствующих устойчивому развитию системы управленческо-экономического образования, следует выделить:

– противоречие между рынком образовательных услуг и рынком труда;

– несоответствие качества подготовки менеджеров и экономистов с позиций информационной составляющей;

– сдерживание инициативы образовательных организаций по внедрений инноваций структурой ФГОС ВО на направлениям подготовки и др.

Нам представляется, что частичное их решение может быть достигнуто изменением инновационной составляющей в структуре современного управленческо-экономического образования, например, путем внедрения технологий дуального образования. Тем более, что образовательные организации высшего образования, имеющие в соответствии с Федеральным законом «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 года № 273-ФЗ право самостоятельно разрабатывать и утверждать образовательные стандарты, разрабатывают соответствующие образовательные программы высшего образования на основе таких образовательных стандартов [1].

Дж. Талбот, К. Костли, М. А. Дремина, В. А. Копнов в разрезе дуальных технологий выделили их такую важную особенность как непрерывность обучения в течение всей жизни (lifelong learning) или концепция «work based learning» (аббревиатура – WBL – дословный перевод «обучение, совмещенное с работой») [4, с. 94].

На наш взгляд, дуальное образование имеет ряд отличительных характеристик:

• четкая направленность образовательных программ на определенный сегмент обучающихся, отдавая при этом предпочтение потребителям, которые имеют опыт работы;

• активное участие в системе дуального образования работодателей, и в качестве непосредственного участника образовательного процесса (преподавателя), и в качества «контролера» качества образования;

• направленность сотрудничества образовательной организации, предприятия и других представителей заинтересованных сторон в формировании определенной стратегии партнерства;

• практико-ориентированный подход к организации учебного процесса и др.

Анализ внедрения технологий дуального образования в России показал, что наибольшее распространение технологии дуального образования получили в системе СПО, в тоже время в высшем образовании подобные практики единичны.

Основные параметры модели дуального обучения в системе высшего образования представлены таблице 1.

Таблица 1

Основные параметры модели дуального обучения в системе управленческо-экономического образования

Параметры дуального обучения	***Характеристика параметров дуального обучения***
Срок обучения	Нормативный срок: 4,5 года. При наличие базового СПО – сокращение срока обучения до 3,5 лет.
Длительность обучения и практики	Вариант 1: неделя – обучения студентов в образовательной организации, неделя – работа на предприятии. Вариант 2: 2 дня в неделю обучение в образовательной организации; 3 дня – работа на предприятии.
Время адаптации выпускника на рабочем месте	Вариант 1: не требуется, если он проходил дуальное обучение на данном рабочем месте. Вариант 2: на новом рабочем месте – 1 месяц (после традиционного обучения – 5-12 месяцев).

Источник: составлено авторами

Важным является сформировать концептуальные основы внедрения дуальных технологий в систему высшего образования. В таблице 2 предлагается Концепция внедрения дуальных технологий в систему управленческо-экономического образования.

Таблица 2

Основные разделы Концепции внедрения дуальных технологий в систему управленческо-экономического образования

Наименование раздела	***Содержание раздела***
1. Характеристика структуры и содержания управленческо-экономического образования	1.1. Соответствие структуры и содержания управленческо-экономического образования требования ФГОС ВО, работодателей и других заинтересованных сторон. 1.2. Соответствие качества управленческо-экономического образования требования ФГОС ВО, работодателей и других заинтересованных сторон.
2. Анализ стратегического состояния управленческо-экономического образования	2.1. Зарубежный и российский опыт внедрения дуальных технологий в систему управленческо-экономического образования. 2.2. SWOT-анализ системы управленческо-экономического образования.

Окончание табл. 2

Наименование раздела	***Содержание раздела***
3. Цель внедрения дуальных технологий в систему управленческо-экономического образования	3.1. Формирование системы стратегических целей внедрения дуальных технологий в систему управленческо-экономического образования.
4. Характеристика будущего состояния системы управленческо-экономического образования после внедрения дуальных технологий	4.1. Сравнительная характеристика текущего и будущего состояния системы управленческо-экономического образования до и после внедрения дуальных технологий.
5. Принципы внедрения дуальных технологий в систему управленческо-экономического образования	5.1. Принцип индивидуализации. 5.2. Принцип интегрированности. 5.3. Принцип преемственности. 5.4. Правовой принцип обеспечения реального взаимодействия образовательной организации и предприятия, которые участвуют в дуальном обучении. 5. 5. Принцип базирования на профессиональных стандартах. 5.6. Принцип финансовой обеспеченности кооперационных связей «образовательное учреждение– предприятие».
6. Целевые показатели результативности и эффективности внедрения дуальных технологий в систему управленческо-экономического образования	6.1. Формирование системы целевых показателей результативности и эффективности внедрения дуальных технологий в систему управленческо-экономического образования. 6.2. Установление целевых значений данных показателей на период 10 лет.
7. Разработка сценариев внедрения дуальных технологий в систему управленческо-экономического образования	7.1. Общие позиции, характерные для всех сценариев внедрения дуальных технологий в систему управленческо-экономического образования. 7.2. Морфологический и другие виды анализа сценариев развития партнерства образовательной организации и предприятия в рамках дуальных технологий. 7.3. Разработка критериальной оценки сценариев внедрения дуальных технологий в систему управленческо-экономического образования. 7.4. Обоснование выбора базового сценария внедрения дуальных технологий в систему управленческо-экономического образования.
Ожидаемые результаты внедрения дуальных технологий в систему управленческо-экономического образования	8.1 Выгоды для каждой категории стейкхолдеров-участников системы «образовательное учреждение–предприятие».

Источник: составлено авторами

В рамках реализации разработанной Концепции выстраивание стратегического партнёрства университета и предприятия при процессном управлении целесообразно осуществлять в следующей последовательности:

– уточнение целей взаимодействия дуальной системы «образовательное учреждение – предприятие»;

– инвентаризация процессов в образовательной организации и на предприятии, установление степени их соответствия стратегическим целям данного партнерства;

– выявление и устранение проблем, препятствующих эффективному внедрению дуальных технологий в систему управленческо-экономического образования;

– оценка качества и эффективности процессов, протекающих в рамках стратегического партнёрства образовательного учреждения и предприятия.

Ссылки

1. Об образовании в Российской Федерации: Федеральный закон Российской Федерации от 29.12.2012 года № 273-ФЗ. Гарант: информационно-правовой портал. – 2019.

2. Об утверждении ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата). Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 января 2016 г. № 7.

3. Об утверждении ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (уровень бакалавриата): Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 ноября 2015 г. № 1327.

4. Талбот Дж., Костли К., Дремина М. А., Копнов В. А. Обзор основных элементов, организационных и теоретических основ обучения, совмещенного с работой (WBL), в высшем образовании // Образование и наука. – Т. 19. – № 6. – 2017. – С. 91–118.

УДК 14.15

Т. С. Блинова

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
blinova_ts@ mail.ru

ВКР и метаструктура компетенций выпускников

Аннотация: Государственные образовательные стандарты не содержат ответа на вопрос, как оценить результат освоения основной образовательной про-

© Блинова Т. С., 2019

граммы через набор компетенций. Необходимо создать метаструктуру из базовых компетенций выпускника. Необходим методический аудит образовательной траектории движения студента к выпускной квалификационной работе.

Ключевые слова: государственный образовательный стандарт, ключевые компетенции, метаструктура компетенций выпускников, выпускная квалификационная работа, методический аудит.

T. S. Blinova
P. G. Demidov Yaroslavl State University

WRC and metastructure of graduate competencies

Abstract: State educational standards do not contain an answer to the question of how to assess the result of mastering the basic educational program through a set of competencies. It is necessary to create a metastructure of the basic competencies of the graduate. A methodical audit of the graduate. A methodical audit of the educational trajectory of the students movement to the final qualifying work is required.

Keywords: state educational standard, key competencies, metastructure of graduate competencies, final qualification work, methodical audit.

Проблема оценки результата процесса освоения выпускниками высших учебных заведений основной образовательной программы в рамках компетентностного подхода, диктуемого государственными образовательными стандартами, до сих пор остается нерешенной. Нормативные акты определяют компетенцию как способность выпускника применять знания, умения и личностные качества для успешной деятельности в определенной области. Но как можно проверить наличие такой способности у выпускника до того, как он приступил к деятельности? Можно ли узнать, умеет ли человек плавать, если он не продемонстрирует свое умение в воде? Может ли система текущей, промежуточной и итоговой государственной аттестации, включающая защиту выпускной квалификационной работы (ВКР), гарантировать успешную деятельность выпускника в будущем?

В 1973 году американский психолог Д. МакКлелланд опубликовал статью «Testing for Competence Rather Than Intelligence». В статье доказывалось, что традиционные академические тесты способностей и тесты на знание предмета, которые используют работодатели при приеме на работу, равно как и дипломы об образовании не позволяют уверенно прогнозировать эффективное выполнение работы. Для наиболее точного прогнозирования результатов работы конкретного индивидуума необходима оценка его базовых качеств, имеющих причинное отношение к эффективному выполнению работы, которое оценивается на основе конкретных критериев или стандартов.

Причинное отношение означает, что базовые качества индивидуума предопределяют определенное поведение и исполнение работы. Базовые качества составляют устойчивую часть человеческой личности и именно в силу этой устойчивости детерминируют поведение индивидуума и предопределяют результаты работы. Базовые качества индивидуумов, предопределяющие результаты их деятельности, Д. МакКлелланд назвал компетенциями.

Статья Д. МакКлелланда вызвала широкий отклик и стимулировала движение за компетенции. Как отмечают Л. Спенсер и С. Спенсер в книге «Компетенции на работе: модели максимальной эффективности работы», это движение раздвинуло границы методов психологии, применяемых на практике. Метод оценки компетенций делает упор на то, что действительно приводит к наилучшему исполнению работы, а не на факторы, наиболее достоверно описывающие все характеристики человека в надежде, что некоторые из них будут относиться к исполнению работы [1, с. 7–8].

К началу 90-х годов прошлого века метод оценки компетенций использовался фирмами не только в США, но и в других странах. Фирмы стали широко использовать метод компетенций в управлении человеческими ресурсами. Двадцать лет работы исследовательских групп из консалтинговых фирм и университетов позволили создать всемирную базу данных о моделях компетенций применительно к различным видам работы.

Позднее были обобщены результаты 286 исследований различных видов деятельности, что позволило выявить 5 базовых качеств индивидуумов, предопределяющих результаты их деятельности:

1) мотивы: то, что вызывает те или иные действия;

2) психофизиологические особенности (или свойства) человека;

3) Я-концепция: установки, ценности или образ-Я человека;

4) знания, которыми обладает человек в определенной содержательной области;

5) навыки выполнения определенной физической или умственной работы.

На основе 5 базовых качеств индивидуума была построена модель айсберга личности с выделением видимой части компетенций, в развитие которых фирмам следует вкладывать средства. Видимую часть компетенций человека составляют знания и навыки, а мотивы, свойства и Я-концепция более скрыты в глубине личности. Поверхностные компетенции (знания и навыки) относительно просто развить: через обучение и тренинги. Самые глубинные компетенции (мотивы и свойства), лежащие в основе айсберга личности, оценить и развить труднее. Компетенции на основе Я-концепции лежат посередине между поверхностными и глубинными качествами. Их можно изменить, хотя это требует значительных усилий и времени [1, с. 15].

Обязательным элементом моделей компетенций, применяемых фирмами, являются индикаторы поведения индивидуума, отражающие те параметры его деятельности, от которых зависит эффективное выполнение работы. Кроме того, модели компетенций содержат критерии оценки результатов работы, выраженные тем или иным количественным показателем. При этом различается: 1) наилучшее исполнение: определяется как одно стандартное отклонение от среднего исполнения; 2) эффективное исполнение: обычно означает «минимально приемлемый» уровень работы, крайний ограничительный уровень, ниже которого сотрудник будет считаться некомпетентным для этой работы.

При анализе связи между результатами работы и компетенциями было установлено, что поведенческие индикаторы компетенций обладают свойствами шкалы: существует очевидная прогрессия от низшего уровня к высшему уровню в одном или более измерениях компетенций. Применение на практике порядковых шкал компетенций позволяет осуществлять количественную оценку развитости той или иной компетенции у конкретного индивидуума.

В качестве примера можно шкалу аналитического мышления.

Шкала для оценки аналитического мышления в контексте сложности анализа имеет шесть уровней:

0. Отсутствует анализ;

1. Разбивает проблемы;

2. Видит базовые отношения;

3. Видит множественность отношений;

4. Проводит сложный анализ; выстраивает длинные цепочки причинных связей;

5. Проводит очень сложный анализ, пользуется несколькими аналитическими техниками для определения нескольких решений и взвешивает ценность каждого из них;

6. Проводит крайне сложный анализ, анализирует сложные взаимосвязанные системы.

Метаструктура компетенций должна быть построена на базе ключевых компетенций. Примером для такого построения могут служить ключевые компетенции, которые исследовались в 2013 году в рамках PIAAC (Programme for the International Assessment for Adult Competencies). Это исследование ключевых компетенций взрослого населения было организовано ОЭСР в 35 странах, в том числе и в России. В мире в исследовании всего участвовали более 200 тыс. человек, в России – 5 тыс. человек.

Исследователи выделили три ключевые компетенции: грамотность чтения, математическую грамотность и умение решать задачи в технологически насыщенной среде. Первый показатель отражает умение человека работать с информацией. Второй показатель призван выявить степень

владения абстрактной логикой. Третий показатель отражает умение человека принимать самостоятельные решения на основе анализа данных.

По первым двум показателям у граждан России значения показателей в баллах чуть выше среднего значения по всем странам. Максимальное значение этих показателей имеют Япония, Финляндия, Бельгия, Нидерланды, Швеция, а замыкают список – Италия и Испания. По третьему показателю, отражающему умение думать, Россия оказалась на предпоследнем месте, на последнем месте – Польша, а в лидерах - Корея, за которой следуют Финляндия, Швеция, Нидерланды, Бельгия. Выяснилось, что в нашей стране только 40 % людей в возрасте от16 до 24 лет и 10 % людей в возрасте 55–65 лет умеют самостоятельно принимать решения на основе анализа информации. Справедливости ради, необходимо отметить, что во всех странах в старшей возрастной группе уменьшается доля людей, умеющих принимать решения на основе анализа данных, но не в такой степени как в России.

В студенческой возрастной группе (16–24 года) менее половины умеют думать на основе анализа данных. В определенной мере этот результат подтверждается и ходом эксперимента в Тюменском государственном университете.

В этом университете проводят эксперимент с двуязычным бакалавриатом и приглашением преподавателй из-за рубежа. В открытой при университете School of Advanced Studies (SAS) в штат зачислен 21 преподаватель из 7 стран мира, включая США, Канаду, Бельгию, Италию, Великобританию, Ирландию. Из них 75 % получили степень PhD в университетах, входящих в ключевые мировые рейтинги университетов Times Higher Education World University Ranking и QS World University Ranking.

Учеба студентов в SAS на первом курсе начинается с 6-недельного интенсива «Письмо, мышление, анализ, интерпретация». Его суть в том, что студенты разбирают разные тексты – художественные, научные, публистические, а также интерпретируют изображения и видео. По итогам этого интенсива иностранные преподаватели дали отзывы о работе студентов, оценили их сильные и слабые стороны. В отчетной публикации, составленной на основе отзывов преподавателей, слабые стороны выглядят следующим образом.

1. При работе над текстом студенты оказались склонны подменять аргументацию субъективными суждениями.

2. При обсуждении текстов студенты боялись ошибаться, сказать вслух что-то, возможно, неверное, неточное, а также не решались задавать вопросы, если что-то было непонятно, неясно. При этом им крайне важно было одобрение преподавателя.

3. Студенты не всегда способны услышать мнение, противоположное своему, вообразить себя своим оппонентом, у них нет навыков ведения свободной дискуссии, они предпочитают быть пассивными слушателями.

4. Студенты не умеют принимать обратную связь от преподавателя. Например, длинный отзыв на свою письменную работу заведомо считают критическим, а индивидуальные встречи с преподавателем воспринимают как собственную неспособность самостоятельно справляться с учебными задачами. Во время индивидуальной беседы с преподавателем студенты не умеют отличить и тем более принимать конструктивную критику.

5. Creative writing (эссе – творческое письмо) студенты подменяют простым пересказом прочитанного [2, с. 28].

Результаты эксперимента в Тюменском государственном университете позволяют еще раз поставить вопрос о формировании метаструктуры компетенций, базирующейся на ключевых компетенциях. Такая метаструктура могла бы быть связующим звеном между профессиональными и образовательными стандартами и влиять на образовательный процесс в вузах, побуждая их к выбору наиболее эффективных форм проведения учебных занятий.

Что же делать в этой ситуации на уровне вузов, факультетов и кафедр? Очевидно, что ВКР как форма итоговой государственной аттестации, защита которой является последним рубежом для бакалавров на пути к заветному документу государственного образца, должна быть поставлена в центр *методической* работы *выпускающих* кафедр. Кафедры должны провести аудит основных образовательных программ с точки зрения методических аспектов. Аудит должен ответить на вопрос: все ли формы учебной работы способствуют формированию ключевых компетенций, которые должны быть развиты у выпускников к моменту написания, подготовки к защите и самой защиты. Весьма часто научный руководитель ВКР сталкивается с ситуацией, когда он просто вынужден тащить за собой студента как ломовая лошадь тяжелую телегу.

На выпускающей кафедре должны быть согласованы внутренние требования к ключевым компетенциям студентов, они должны пройти красной нитью через все методические указания и быть известны студентам. Желательно, чтобы эти требования были выражены в количественной форме, например, в баллах за достижение какого-либо уровня компетенции на порядковой шкале, как это делается в движении за компетентность. Тогда студент будет знать, например, что если он так и не научился проводить экономический анализ в соответствии со стандартом, то его уровень аналитической компетенции будет оцениваться 0 баллов. Однако для того, чтобы студент достиг более высокого уровня на шкале компетенции, надо, чтобы в учебном процессе было больше аналитических работ, а не механического переписывания. В поиске форм учебного процесса, развивающих аналитические компетенции, можно обратиться в опыту Лондонской школы экономики и политических наук (LSE). Студенты LSE выполняют большое количество письменных работ, включая творческие сочинения (эссе). Это позволяет

преподавателям индивидуализировать работу со студентами, помогая им развивать их способности [3, с. 213]. Но все эти вопросы должны быть предметом обсуждения и согласования позиций разных преподавателей.

Ссылки

1. Спенсер Л., Спенсер С. Компетенции на работе: Модели максимальной эффективности работы / пер. с англ. А.Яковенко. – М.: Изд-во ГИППО, 2010. – 384 с.
2. Портнягина М. Глазами заграничной профессуры // Огонек. – 2019. – № 27. – С. 26–28.
3. Бухвалов А. Экономическое образование и уроки зарубежного опыта // Экономическая школа. – 1992. – Вып.1. – С. 213–218.

УДК 65.012

Д. Ю. Брюханов, Е. Б. Воробьев

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
bruch@uniyar.ac.ru
zhenvo@yandex.ru

Современные технологии проектного менеджмента: методические аспекты

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы содержания деятельности современных организаций, отражающихся изменения предпочтений потребителей, внешней среды, организационной культуры. Также рассмотрены методические аспекты подготовки студентов в области управления проектами и необходимость совершенствами этих технологий.

Ключевые слова: организация, внешняя среда, качество, проект, управление проектами, проектные технологии.

D. Yu. Bryukhanov, E. B. Vorobev

P. G. Demidov Yaroslavl State University

The modern technologies of project management: methodological aspects

Abstract: the article deals with the content of the activities of modern organizations that reflect changes in consumer preferences, the external environment, and organizational culture. Methodological aspects of training students in the field of project management and the need to improve these technologies are also considered.

© Брюханов Д. Ю., Воробьев Е. Б., 2019

Keywords: organization, external environment, quality, project, project management, project technologies.

Современные методические проблемы управления качеством в организациях рассматривают их модель не только и не столько как инструмент оценки совершенства, но и как способ формирования и поддержки системы менеджмента, нацеленной на достижение выдающихся результатов. При этом актуальность состоит в ее адекватности современным глобальным трендам и вызовам конкурентной среды, последним достижениям науки и лучшим практикам. Однако, ключевые принципы современного менеджмента качества нашли в ней отражение, несмотря на значительные изменения в структуре и содержании модели.

В этой связи ключевыми вопросами являются следующие. Во-первых, это приоритет интересов потребителей, как существующих, так и потенциальных, обеспечивается разными способами, в том числе и через трансформацию требований и ожиданий потребителей в новые ценности, постоянный диалог и мониторинг их удовлетворенности, внедрение инноваций и непосредственное вовлечение потребителей в процесс создания ценности. Во-вторых, это Концепция заинтересованных сторон, ставшая ключевой начиная с 2010 г. и сохранившая свою роль и в новой модели, причем здесь речь идет о выстраивании долгосрочных отношений. Это отражено, в частности, в новой модели при формировании экосистемы организации. В-третьих, подход к пониманию причинно-следственных связей между целями и задачами организации, ее подходами к их достижению и результатами действий был приоритетным при формировании концепции построения новой модели. Она обеспечивает целостный взгляд на организацию, является объединяющей структурой для используемых подходов, методов и инструментов, создавая эффективную среду для развития человеческого капитала. И, в-четвертых, поддержка целей ООН в области устойчивого развития тоже используется при формировании ключевых целей и стратегий организации, которые рассматриваются как основополагающие для любой организации. В новой модели учтены изменения в современном менеджменте, которые произошли в бизнесе и обществе за последние десять лет:

– изменение роли экологических и социальных факторов при создании ценностей;

– трансформация стиля лидерства и управления в лучших организациях;

– сочетание стратегического подхода к управлению изменениями с операционной деятельностью;

– появление акцентов на поддержку инноваций и прорывного мышления;

– наличие своевременных реакций на внешние вызовы и угрозы и адаптивность к ним процессов;

– формирование культуры сотрудничества и креативности не только внутри организации, но и в рамках экосистемы. Поэтому и выдающиеся организации создают устойчивые ценности для своих заинтересованных сторон и обеспечивают достижение выдающихся результатов.

В настоящее время выражение деятельности современных организаций отражают следующие проблемы:

– организационная культура вместе с лидерством образует важнейший критерий целеполагания, выделяя необычайно важную его роль для создания совершенства и ценностей. Она обеспечивает стабильность и преемственность компетенций, инновационную направленность. Она экстраполируется на поведении сотрудников и влияет на то, как они используют свои знания, навыки, способности, компетенции. Управление организационной культурой является одним из самых сложных вопросов в практике менеджмента. Сам факт включения организационной культуры в структуру критериев свидетельствует о том, что она становится одним из определяющих факторов устойчивого развития лучших современных компаний;

– управление изменениями и трансформацией можно рассматривать как процесс, при котором осуществляется переход организации из текущего состояния в определенное желаемое состояние в будущем. Его цель – это помочь заинтересованным сторонам, вовлеченным в процесс изменений, понять, принять и участвовать в них. В настоящее время большое влияние на состояние организаций оказывают тренды внешней среды, и любая организация должна принимать их во внимание, чтобы сохранить свою жизнеспособность. Эта тема касается всех критериев, начиная от формирования условий для изменений и заканчивая трансформацией и созданием организации будущего. Большое внимание уделяется созданию и внедрению системы управления результативностью и рисками. Этому посвящены два критерия (один в группе критериев целеполагания, а другой – действий).

Особое значение это имеет сегодня при развитии технологий проектного управления. Эффективность его технологий зависит от вида проекта, его функциональной и отраслевой направленности. При этом существует множество классификаций проектов в зависимости от использования того или иного критерия (основная цель проекта, его масштаб, длительность, сфера деятельности, сложность проекта и прочие).

В Ярославском государственном университете им. П. Г. Демидова в течение восьми лет реализуется профиль подготовки «Управление проектами». За этот период были внедрены следующие инициативы, повышающие качество и методики освоения дисциплин по данному профилю:

– создан Региональный центр компетенций в области управления проектами, основной целью деятельности которого является накопление, систематизация и распространение лучшего опыта использования технологий проектного управления;

– ЯрГУ стал шестым вузом в РФ, получившим Свидетельство, подтверждающее добровольную аккредитацию учебной дисциплины «Основы управления проектами» на соответствие требованиям Национальной Ассоциации управления проектами «СОВНЕТ» и методологией Международной ассоциацией управления проектами (IPMA);

– университет стал аккредитованным Региональным центром сертификации системы добровольной сертификации ПМ СТАНДАРТ, получив Свидетельство от АНО «Центр оценки и развития проектного управления»;

– в рамках реализации деятельности центра компетенций для подготовки студентов в области управления проектами стала программа «Социальный лифт» (совместно с Правительством Ярославской области);

– заключено Соглашение о сотрудничестве с Российской академией народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС);

– создана Базовая кафедра управления проектами в Сбербанке;

– студенты участвовали и победили на Олимпиаде по управлению проектами «КВАЗАР»;

– выход в финал Национального чемпионата России по управлению проектами – отборочного этапа студенческого чемпионата Международной Ассоциации проектного менеджмента IPMA Young Crew Project Management Championship 2019;

– четвертое место на Международном чемпионате по проектному менеджменту – International Final of Project Management Championship 2019 (Нюрнберг, Германия);

– заключение о стратегическом партнерстве с «1С».

Таким образом, учет современных тенденций проектного менеджмента и их активное применение как в учебном процессе так и в практической деятельности, выступает неотъемлемым фактором повышения качества подготовки проектных менеджеров и совершенствования их технологий.

УДК 336.7

Д. С. Вахрушев
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
vds204@mail.ru

Дискуссионные вопросы денежно-кредитной политики Банка России: методические аспекты

Аннотация: в статье рассматриваются ряд дискуссионных вопросов денежно-кредитной политики Банка России в контексте их обсуждения со студен-

© Вахрушев Д. С., 2019

тами на лекционных и семинарских занятиях. Рассмотрение данных вопросов позволяет не только разобраться в содержании современного монетарного регулирования, но и более глубоко понять механизм функционирования важнейших сегментов национальной экономической системы. В частности, особое внимание уделено проблематике установления уровня процентных ставок Банком России по кредитам, обеспеченным нерыночными активами.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, ключевая ставка, операции на открытом рынке, инфляционное таргетирование, резервные требования, трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики.

D. S. Vakhrushev
P. G. Demidov Yaroslavl State University

Debatable issues of the Bank of Russia's monetary policy: methodological aspects

Abstract: the article deals with a number of debatable issues of monetary policy of the Bank of Russia in the context of their discussion with students at lectures and seminars. Consideration of these issues allows not only to understand the content of modern monetary regulation, but also to understand more deeply the mechanism of functioning of the most important segments of the national economic system. In particular, special attention is paid to the problem of setting the level of interest rates by the Bank of Russia on loans secured by non-market assets.

Keywords: monetary policy, key rate, open market operations, inflation targeting, reserve requirements, monetary policy transmission mechanism.

Денежно-кредитная политика (ДКП) является одним из важнейших инструментов государственного регулирования экономики. При этом изучение проблематики денежно-кредитного регулирования позволяет глубже разобраться в таких значимых областях экономических знаний, как банковское дело, кредит, денежное обращение, поведение фирм и домашних хозяйств и т. д. В этой связи представляется вполне логичным, что вопросы монетарного воздействия на национальную экономику в том или ином контекстах изучаются студентами экономического факультета ЯрГУ на дисциплинах «Макроэкономика», «Государственное регулирование экономики», «Финансовые и денежно-кредитные методы регулирования экономики», «Стратегии и современная модель управления в сфере денежно-кредитных отношений», «Теория финансовых кризисов» и др. При этом с учетом объемности и сложности преподаваемого материала весьма актуальным является выбор адекватных форм и методов преподнесения материала.

Очевидно, что более глубокому пониманию содержания денежно-кредитного регулирования обучаемыми является обсуждение на лекциях

и семинарах наиболее актуальных в современных отечественных условиях дискуссионных вопросов. Оговоримся при этом, что спектр таких вопросов сегодня достаточно широк, о чем свидетельствует количество и разнообразие публикаций в ведущих российских научных журналах. К основным вопросам можно отнести следующие:

1. Влияние на ситуацию на валютном рынке действующего в последние годы «бюджетного правила» Министерства финансов РФ, в соответствии с которым часть бюджетных финансовых ресурсов направляется на формирование резервов.

2. Своевременность и адекватность перехода Банка России к режиму инфляционного таргетирования, в том числе отличие режима инфляционного таргетирования от антиинфляционной политики, проводимой Банком России до 2014 года.

3. Взаимосвязь инфляционного таргетирования с режимом плавающего валютного курса.

4. Факторы, влияющие на динамику процентных ставок в российской экономике.

5. Содержание и специфика каналов трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики в России.

6. Взаимодействие между денежно-кредитной политикой Банка России и финансовой политикой Правительства РФ.

7. Особенности проведения операций на открытом на рынке Банком России, их отличие от зарубежной практики.

8. Роль и специфика резервных требований как инструмента денежно-кредитной политики.

В рамках данной статьи представляется целесообразным остановиться на проблемных аспектах установления величины процентной ставки Банка России по кредитам, обеспеченным нерыночными активами.

Сложившаяся на сегодняшний день система рефинансирования банков предусматривает возможность предоставления Банком России кредитным организациям кредитов под залог как рыночных (ценные бумаги, входящие в ломбардный список Банка России), так и нерыночных активов (права требования по кредитным договорам и поручительства). Первая группа кредитов носит сверхкраткосрочный характер (внутридневные кредиты, кредиты овернайт, ломбардные кредиты на 1 день) и фактически предназначена для обеспечения бесперебойного функционирования платежной системы. Кредиты, обеспеченные нерыночными активами, помимо уже упомянутых краткосрочных кредитов могут также предоставляться на срок от 2 до 549 дней. Тем самым предоставление данных кредитов оказывает стимулирующее воздействие на экономическое развитие за счет расширения кредитных возможностей банков. Однако процентная ставка по таким кредитам

существенно выше ставок краткосрочных кредитов (таблица 1). Возникает очевидный вопрос – с чем это связано?

Таблица 1

Условия предоставления Банком России кредитов постоянного действия (кроме кредитов овернайт) в декабре 2019 г. [1]

Вид кредитов	***Срок кредитования***	***Ставка (% годовых)***
Кредиты, обеспеченные ценными бумагами	1 календарный день	7,5
Кредиты, обеспеченные правами требования по кредитным договорам	1 календарный день	7,5
	от 2 до 549 календарных дней включительно	8,25

Для ответа на данный вопрос целесообразно обратиться к перечню функций Банка России, закрепленных законом о Банке России, где функция под номером «три» звучит так: «является кредитором последней инстанции для кредитных организаций, организует систему их рефинансирования» [2]. Какой смысл вкладывается в словосочетание «последней инстанции»? Почему именно «последней»?

Разобраться с этим позволяет рассмотрение функции финансового посредничества, выполняемой коммерческими банками. Выступая посредниками между поставщиками и потребителями финансовых ресурсов, банки обеспечивают трансформацию общественных сбережений в инвестиции и стимулируют совокупный спрос в экономике. Именно поэтому система предоставления кредитов со стороны Банка России должна носить вторичный, вспомогательный характер. Для понимания важности этого аспекта полезно использовать методический приём «доказательства от противного». Представим, что ставки по кредитам центрального банка ниже, чем ставки по вкладам – в такой ситуации коммерческим банкам не будет никакого смысла привлекать ресурсы от населения и организаций. Гораздо выгоднее привлечь кредит от центрального банка – и ставка ниже, и нет необходимости финансировать издержки, связанные с привлечением депозитов. Именно по этой причине Банк России является кредитором последней инстанции – коммерческие банки сначала организуют мероприятия по привлечению средств из альтернативных источников (так как они дешевле), и только по мере их исчерпания возникает экономический смысл в рефинансировании со стороны Центрального банка.

Весьма продуктивным при рассмотрении дискуссионных вопросов монетарного регулирования является обращение к документу «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики

на предстоящий год», в котором в соответствии с законодательством содержатся концептуальные принципы, лежащие в основе проводимой Банком России денежно-кредитной политики, дается краткая характеристика состояния экономики Российской Федерации, проводится количественный анализ причин отклонения от целей денежно-кредитной политики, заявленных Банком России на текущий год, формулируются сценарный прогноз развития экономики Российской Федерации на предстоящий год и прогноз основных показателей платежного баланса Российской Федерации на предстоящий год, обосновываются целевые ориентиры, характеризующие основные цели денежно-кредитной политики, заявляемые Банком России на предстоящий год, представляются основные показатели денежной программы на предстоящий год и варианты применения инструментов и методов денежно-кредитной политики, обеспечивающих достижение целевых ориентиров при различных сценариях экономической конъюнктуры.

Подробный анализ «основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на предстоящий год» в ходе лекционных и семинарских занятий позволяют разобрать со студентами наиболее актуальные и сложные вопросы функционирования денежно-кредитного рынка и современного денежно-кредитного регулирования, такие как роль денежно-кредитной политики в создании условий для экономического роста и благополучия, специфика трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики в России, особенности влияния процентной политики на динамику потребления, сбережений и инвестиций, влияние инфляционных ожиданий на динамику ценовых изменений в экономике, специфика использования инструментов денежно-кредитной политики в отечественной практике и др. Нельзя не заметить, что одной из особенностей «основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на предстоящий год» в последние годы является реализованное стремление разработчиков документа к качественному разъяснению сложных аспектов современного монетарного регулирования и специфики денежно-кредитной политики Банка России с учетом особенностей отечественной экономической системы. Применяемый при этом стиль изложения методически корректно позволяет донести информацию до различных групп пользователей, что способствует повышению прозрачности и формированию доверия к проводимой денежно-кредитной политики.

В теоретико-методологическом плане представляется оправданным усиление акцента на снижения темпов инфляции и необходимость борьбы с повышенными инфляционными ожиданиями населения и предприятий. Умеренно жесткая денежно-кредитная политика Банка России, проявляющаяся прежде всего в высоком уровне ключевой ставки, нередко подвергается критике как со стороны научного сообщества, так и представителей бизнеса. В большинстве случаев такая критика вытекает из искаженно-

го понимания взаимосвязи между уровнем ключевой ставки и рыночными ставками банков при предоставлении кредитов домашним хозяйствам и организациям. В этой связи заметим, что Банк России в современных условиях значительное внимание обоснованно уделяет разъяснению специфики каналов трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики. Относительная «жесткость» монетарного регулирования объясняется необходимостью долгосрочного и устойчивого снижения уровня инфляции и инфляционных ожиданий, которые, в свою очередь, выступают основным фактором, влияющим на уровень процентных ставок по депозитам. Именно снижение стоимости привлекаемых банками ресурсов в конечном счете может обеспечить сокращение процентных ставок по кредитам и тем самым способствовать стимулированию совокупного спроса и инвестиций. Хотя на краткосрочном горизонте, действительно, повышая ключевую ставку, центральный банк снижает привлекательность кредита, создает стимулы к сбережениям, таким образом ограничивая чрезмерную динамику спроса.

Также следует позитивно оценить усиленное внимание Банка России к рассмотрению проблематики взаимодействия денежно-кредитной политики и иных видов государственной экономической политики. Усиление сложности функционирования современной экономики наглядно демонстрирует необходимость координации денежно-кредитной политики с бюджетно-налоговым, антимонопольным и другими направлениями государственного регулирования экономики. Иллюстрацией данного тезиса служит в значительной степени немонетарный характер инфляции в отечественной экономике, что также позволяет объяснить относительную жесткость денежно-кредитной политики Банка России, вынужденного учитывать высокий уровень монополизации экономики России, экспортную зависимость, наличие административных и институциональных барьеров для развития нового бизнеса, проблему высокой дифференциации доходов и богатства в обществе.

Ссылки

1. Условия предоставления кредитов постоянного действия [Электронный ресурс]. Центральный банк Российской Федерации. Режим доступа: https://cbr.ru/DKP/creditco (дата обращения 03.12.2019 г.)

2. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ. Ст. 4.

УДК 303.09

А. С. Векшин, О. И. Векшина
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
yarolg@yandex.ru
yarolg@yandex.ru

Методические аспекты подготовки по программе повышения квалификации «менеджмент: антикризисный менеджмент организации»: компетенции, фонд оценочных средств

Аннотация: в статье актуализированы вопросы подготовки антикризисных специалистов для организаций, имеющих признаки банкротства. Описан и сформирован набор компетенций, которые должен получить слушатель в процессе обучения, рассмотрены формы контроля для оценки уровня профессиональных компетенций.

Ключевые слова: антикризисный специалист, арбитражный управляющий, должник, общекультурные компетенции, профессиональные компетенции.

A. S. Vekshin, O. I. Vekshina
P. G. DemidovYaroslavl State University

Methodological aspects of training in the program of professional development «management: anti-crisis management of the organization»: competence, fund of evaluation funds

Abstract: the article raises the issues of training of crisis management professionals for organizations that have signs of bankruptcy. Described and formed a set of competencies that should receive the listener in the learning process, considered forms of control to assess the level of professional competencies.

Keywords: anti-crisis specialist, arbitration Manager, debtor, General cultural competence, professional competence.

От эффективности реализации антикризисных мер в организации, имеющей признаки банкротства, во многом зависит возможность восстановления платежеспособности в случае введения Арбитражным судом в отношении данной организации одной из процедур банкротства.

Ключевой фигурой при реализации оздоровительных мер является антикризисный управляющий, а в случае возбуждения процедуры банкротства арбитражный управляющий [1].

© Векшин А. С., Векшина О. И., 2019

Для успешной реализации своих полномочий такие специалисты должны обладать высоким уровнем общекультурных и профессиональных компетенций поскольку от его деятельности зависит соблюдение законных прав и интересов акционеров и кредиторов. Программа повышения квалификации «Менеджмент: антикризисный менеджмент организации» (далее Программа) позволяет получить слушателям необходимые знания в области антикризисного и арбитражного управления.

Программа подготовки включает в себя следующие блоки:

– В первом блоке рассмотрены основные разделы Гражданского кодекса, кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях, Арбитражного процессуального кодекса, Земельного кодекса; законы «О защите конкуренции», «Об акционерных обществах», «О рынке ценных бумаг» и ряд специальных нормативно-правовых актов, регулирующих отдельные вопросы антикризисного управления и процедур банкротства.

– Во втором разделе Программы рассматривается порядок реализации антикризисных мер по предупреждению банкротства, антикризисные меры по восстановлению платежеспособности в процедурах банкротства, а также порядок ликвидации организации в случае невозможности восстановления платежеспособности. Основным нормативно-правовым актом, регулирующим отношения субъектов является Федеральный закон № 127-ФЗ от 26 октября 2002 года «О несостоятельности (банкротстве)».

Обучающийся получает информацию о всех основных инструментах, используемых в антикризисном управлении в рамах досудебных процедур таких как финансовое оздоровление, назначение временной администрации и процедур банкротства – наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство и мировое соглашение.

В третьем блоке рассматриваются вопросы экономической деятельности, обучающиеся знакомятся с основами бухгалтерского учета, финансового анализа, аудита, менеджмента и маркетинга.

Четвертый блок позволяет слушателям овладеть основами оценочной деятельности в РФ.

Пятый блок Программы посвящен практическим аспектам деятельности антикризисного и арбитражного управляющего [2].

Процесс обучения по Программе направлен на формирование элементов следующих компетенций:

а) общекультурных компетенций (ОК):

– владения культурой мышления, способности к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей её достижения (ОК-1);

– умения использовать нормативные правовые документы (ОК-5);

– способности логически верно, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь (ОК-6);

– способности находить организационно-управленческие решения и готовности нести за них ответственность (ОК-8);

– способности к саморазвитию, повышению своей квалификации (ОК-9);

– осознания социальной значимости своей будущей деятельности, обладание высокой мотивацией к выполнению обязанностей арбитражного управляющего (ОК-11);

б) профессиональных компетенций (ПК)

– способности собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность организаций, находящихся в процедурах банкротства (ПК-1);

– способности на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов, (ПК-2);

– способности выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами (ПК-3);

– способности осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения поставленных экономических задач (ПК-4);

– способности выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы (ПК-5);

– способности на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты (ПК-6);

– способности анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений (ПК-7);

– способности критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений, разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий (ПК-13).

В результате освоения Программы, обучающиеся должны:

а) овладеть следующими знаниями:

– основами гражданского законодательства (основные разделы Гражданского кодекса, кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях, Арбитражного процессуального кодекса, Земельного кодекса; законы «О защите конкуренции», «Об акционерных обществах», «О рынке ценных бумаг» и ряд специальных нормативно-правовых актов, регулирующих отдельные вопросы реализации процедур банкротства).

– основными инструментами финансового анализа и его место в рамках антикризисного управления и отдельных процедур банкротства;

– основными подходами и методами оценки финансового состояния организации в ходе антикризисного управления или реализации процедуры наблюдения, внешнего управления и конкурсного производства;

– приемами выявления и оценки возможности восстановления платежеспособности;

– направлениями использования результатов экономического анализа для принятия оптимальных управленческих решений;

б) уметь:

– оценивать производственный потенциал организации находящейся в процедуре банкротства и его дальнейшее использование;

– оценивать возможность восстановления платежеспособности организации;

– выявлять и обосновать условия и факторы мобилизации резервов в целях восстановления платежеспособности организации;

– прогнозировать экономические результаты деятельности организации.

в) владеть навыками:

– самостоятельного и обоснованного применения инструментария количественного и качественного экономического анализа;

– оценки полученных результатов анализа и построения логически выдержанных заключений по результатам анализа для принятия оптимальных управленческих решений.

Совершенствование механизмов подготовки слушателей играет решающую роль в эффективности реализации антикризисных мер при досудебном урегулировании обязательств, а также в самих процедурах банкротства.

Необходимо выделить наиболее важные задачи которые поставлены перед образовательным учреждением при реализации Программы:

– ориентация учебного процесса на результаты (четкое определение того, что именно будет знать и уметь слушатель, и при осуществлении полномочий арбитражного управляющего в процедурах банкротства принимаемые им решения были эффективны и соответствовали требованиям законодательства Российской Федерации);

– изменение формы представления результатов обучения (вместо традиционного их описания в формулировках знаний, умений и навыков (ЗУНов) – выявление приобретаемых слушателем компетенций, выработка у слушателя интегративных поведенческих моделей профессиональной и социальной активности);

– непрерывный и многоаспектный поблоковый контроль над процессом освоения Программы – создание методологии и методик оценки качества подготовки.

Решение данных задач обеспечивает нормативно-правовая база российского образования и новое методическое обеспечение учебного процесса. В последнем главную роль игра¬ют Федеральные государственные образовательные стандарты третьего поколения (ФГОС-3), ориентированные на формулирование рамочных требований к результатам освоения Программы и организации учебного процесса, на компетентностный подход и модульный принцип построения Программы.

Для оценки уровня профессиональных компетенций используются как традиционные формы контроля (устные опросы, собеседования, контрольные работы), так и инновационные (стандартизированный тест, ситуационный тест, ролевая игра), которые являются логическим продолжением методики обучения.

В ситуационном тесте, применена методика последовательных ситуаций (относится к имитационным методам учебной деятельности).

Решение данной задачи позволяет слушателю самостоятельно провести оценку имущества и бизнеса организации находящейся в процедуре банкротства (ОК-1, ОК-3, ОК-8, ОК-9, ОК-13, ПК-1 – ПК-5, ПК-7, ПК-10, ПК-13).

Ролевая игра моделирует профессиональную деятельность команды антикризисного (арбитражного управляющего). Слушатели приобретают навыки выбора путей решения предложенных задач, проводят собрания кредиторов (ОК-1, ОК-6), выступают в роли арбитражного управляющего, руководителя организации, кредиторов, представителей уполномоченных органов (ОК-5, ОК-6, ОК-8, ПК-1, ПК-3, ПК-6, ПК-13). Формирование двух-трех команд, позволяет использовать принцип соревновательности в решение поставленной задачи (ОК-6, ОК-9). Участие в ролевой игре позволяет отработать практические навыки умения работы с информацией, умения затребовать дополнительную информацию, необходимую для уточнения ситуации (ОК-1, ОК-5, ОК-6, ОК-13, ПК-1 – ПК-7); моделирование решений, представление стратегических и тактических планов действий; приобретение навыков принятия наиболее эффективного решения на основе коллективного анализа ситуации (ОК-1, ОК-5, ОК-6, ОК-8, ОК-9, ОК-11, ПК-6, ПК-7, ПК-9, ПК-10, ПК-11); приобретение навыков четкого и точного изложения собственной позиции в устной и письменной форме, защиты собственной точки зрения; приобретение навыков критического оценивания различных точек зрения, самоанализа, самоконтроля и самооценки (ОК-1, ОК-6, ОК-8, ОК-9, ПК- 6, ПК-13) [3].

Учитывая динамичность развития института банкротства в России (законодательство о несостоятельности (банкротстве) за последние 20 лет изменялось 3 раза) применение в ФОС таких форм контроля, как стандартизированный тест, ситуационный тест и ролевая игра требуют от слушателя и преподавателя использования только актуальной информации, позволяют слушателю более четко осознать его достижения и недостатки в навыках

анализа и оценки, управлять собственной активностью, а преподавателю корректировать деятельность обучающегося.

Использование оценочных средств сопровождается применением материалов в Microsoft PowerPoint (стандартизированные тесты, ситуационный тест), инструкциями для администратора, участников (ролевая игра).

Для минимизации субъективной составляющей в оценке, тестовые задания и отчетные формы максимально унифицированы.

Интерпретация результатов тестовых заданий по содержанию диагностируемых компетенций, отражают все аспекты изучаемой дисциплины (валидность).

Ссылки

1. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Собрание законодательства Российской Федерации от 28 октября 2002 г. № 43 ст. 4190.

2. Единая программа подготовки арбитражных управляющих, утвержденной приказом Министерства экономического развития Российской Федерации от 10.12.2009 № 517 (зарегистрирован Минюстом России 29.01.2010, регистрационный № 16135).

3. Векшин А. С., Векшина О. И. Методические аспекты подготовки специалистов по работе с проблемными активами // Современные технологии в образовательном процессе высшей школы: материалы всероссийской научно-методической конференции. – Ярославль: ЯрГУ, 2016. – С. 6–12.

УДК 303.7

А. С. Векшин, О. И. Векшина

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
yarolg@yandex.ru
yarolg@yandex.ru

Применение аналитических методов в подготовке студентов по направлению «Государственное муниципальное управление»

Аннотация: в статье приводится обоснование необходимости обучения студентов направления «Государственное муниципальное управление» аналитическим методам. Определяется содержание курса «Аналитические методы в государственном и муниципальном управлении», методика его преподавания.

Ключевые слова: государственное и муниципальное управление, аналитические методы, общекультурные компетенции, профессиональные компетенции.

© Векшин А. С., Векшина О. И., 2019

A. S. Vekshin, O. I. Vekshina
P. G. Demidov Yaroslavl State University

Application of analytical methods in the preparation of students in the direction of «state municipal administration»

Abstract: the article substantiates the necessity of teaching students of the direction «state municipal management» analytical methods. The content of the course «Analytical methods in state and municipal management», the methodology of its teaching is determined.

Keywords: state and municipal management, analytical methods, General cultural competences, professional competences.

Квалифицированные специалисты в области государственного и муниципального управления должны иметь основательную аналитическую подготовку. Данный вывод основывается на том, что анализ представляет собой универсальное методологическое средство решения задач управления, и эффективно применяется в управленческой практике. Многие работодатели сегодня отмечают необходимость комплексного подхода к развитию аналитических способностей и навыков у студентов любых специальностей, с целью повышения эффективности будущих молодых специалистов на рабочих местах.

Аналитические исследования, проводимые в аспекте эффективного принятия управленческих решений органами государственной власти, можно подразделить на:

– мониторинговые, предназначенные для длительного аналитического наблюдения за развитием определенной ситуации с целью обеспечения возможности априорного синтеза управленческих решений, имеющих, в частности, профилактический или упреждающий характер;

– инициируемые, проводимые различными аналитическими службами по ранее не запланированным поручениям руководства или в результате выявления при проведении мониторинговых исследований новых проблемных ситуаций;

– кумулятивные, характеризующиеся высокими требованиями к оперативности их проведения, применением специализированных методов обработки экспертной информации.

Необходимо отметить, что для всех видов исследований предполагается проведение многостороннего анализа изучаемой ситуации с учетом динамики ее развития, результатов исследований похожих ситуаций, а также использованием широкого спектра научных теоретических подходов.

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования (ФГОС ВПО) позволяет выделить целый

ряд требований к подготовке специалистов по направлению 38.03.04 Государственное и муниципальное управление профиль «Государственные и муниципальные финансы», которые можно назвать требованиями к их аналитической подготовке.

Прежде всего, это ряд компетенций, которые должны быть выработаны у студентов. Среди них как общекультурные компетенции: способность использовать основы философских знаний для формирования мировоззренческой позиции (ОК-1); способность анализировать основные этапы и закономерности исторического развития общества для формирования гражданской позиции (ОК-2); способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-3); способность использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности (ОК-4); способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (ОК-6); способность к самоорганизации и самообразованию (ОК-7). Так, и общепрофессиональные – владение навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности (ОПК-1); способность находить организационно-управленческие решения, оценивать результаты и последствия принятого управленческого решения и готовность нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений (ОПК-2); способность проектировать организационные структуры, участвовать в разработке стратегий управления человеческими ресурсами организаций, планировать и осуществлять мероприятия, распределять и делегировать полномочия с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия (ОПК-3); способность осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации (ОПК-4); владение навыками составления бюджетной и финансовой отчетности, распределения ресурсов с учетом последствий влияния различных методов и способов на результаты деятельности организации (ОПК-5).

Таким образом, аналитическая составляющая компетенций рассматривается в комплексе с важнейшей управленческой составляющей – участием будущих специалистов в принятии и реализации оптимальных управленческих решений.

Но, более детально аналитика отражена в профессиональных компетенциях (ПК): умение определять приоритеты профессиональной деятельности, разрабатывать и эффективно исполнять управленческие решения, в том числе в условиях неопределенности и рисков, применять адекватные инструменты и технологии регулирующего воздействия при реализации управленческого решения (ПК-1); владение навыками использования основных теорий мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации групповой работы на основе

знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды, умений проводить аудит человеческих ресурсов и осуществлять диагностику организационной культуры (ПК-2); умение применять основные экономические методы для управления государственным и муниципальным имуществом, принятия управленческих решений по бюджетированию и структуре государственных (муниципальных) активов (ПК-3); способность проводить оценку инвестиционных проектов при различных условиях инвестирования и финансирования (ПК-4); способность использовать современные методы управления проектом, направленные на своевременное получение качественных результатов, определение рисков, эффективное управление ресурсами, готовностью к его реализации с использованием современных инновационных технологий (ПК-13); способность проектировать организационную структуру, осуществлять распределение полномочий и ответственности на основе их делегирования (ПК-14) [1].

О важности задач аналитической подготовки специалистов в области государственного и муниципального управления, необходимости владения аналитическими методами и приемами свидетельствует не только представленный перечень компетенций, но и виды профессиональной деятельности, к которым готовятся выпускники:

– организационно-управленческая;

– проектная.

Анализ профессиональных задач, которые предстоит решать выпускникам направления Государственное и муниципальное управление профиля «Государственные и муниципальные финансы», показывает, что аналитическая составляющая представлена в них равномерно и дает возможность сочетать общеметодологическую аналитическую подготовку с углубленной специализацией различных категорий будущих специалистов. Данное положение учитывается в программе курса «Аналитические методы в государственном и муниципальном управлении», в том числе выделением в его структуре общеметодологического раздела, освещающего анализ как методологическое средство исследования и управления социальными процессами и категориальный аппарат анализа, и прикладной, ориентированный на практическое использование методик анализа в региональном управлении.

Ссылки

1. Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова. URL: https://www.uniyar.ac.ru (дата обращения 01.12.2019).

УДК 378.146

Г. И. Вовненко
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
vovna@mail.ru

Заочная форма высшего экономического образования: основные проблемы и возможные пути их решения

Аннотация: проанализированы преимущества заочной формы образования и проблемы, с которыми сталкиваются современные вузы при ее реализации. Предложены некоторые пути оптимизации заочного экономического обучения в высшей школе.

Ключевые слова: заочное обучение, электронный университет, Moodle, смешанное бучение.

G. I. Vovnenko
P. G. Demidov Yaroslavl State University

Extramural form of higher economic education: the main problems and possble silutions

Abstract: author gives an analysis of the advantages of the extramural education and problems faced by modern universities in its implementation. Some ways of optimizing extramural economics education in high schools are shown.

Keywords: part-time education; E-learning; Moodle; Blended Learning.

Возникновение заочной формы обучения, как считает ряд исследователей, можно отнести к 1856 г., когда Густав Лангеншейдт и Шарль Туссен разработали и апробировали метод заочного обучения иностранному (французскому) языку, направленный на решении практических задачах на основе печатных дидактических материалов и овладения словарем. Эта идея стала новаторской и приобрела популярность во многих странах. Постепенно заочное образование, основу которого всегда составляла самостоятельная работа обучающихся, стало развиваться и в других областях знаний и реализовываться в разнообразных формах. И. Н. Кралевич, например, в своей статье выделил пять временных этапов развития заочного образования, рассмотрев особенности функционирования заочной подготовки на каждом из них. При этом он отметил, что в области создания системы заочного образования Россия имеет признанный в мире исторический приоритет [1].

© Вовненко Г. И., 2019

Заочное образование решало не только проблему подготовки кадров, но и многие социально-политические проблемы, одна из которых – предоставление равных прав и возможностей в получении образования. Впервые система заочного обучения на всех ступенях была создана в России в 1919 году, в 1926–1930 гг. были открыты отделения заочного образования при нескольких университетах и заочные вузы. В результате к концу 1930 г. по заочной форме обучалось более 350 тыс. чел. [2]. Все годы существования СССР востребованность заочной формы образования сохранялась. В 90-годы в РФ так же был отмечен стремительный рост численности студентов-заочников, которая за 15 лет выросла в 4,7 раза – с 809,1 тыс. в 1994 г. до 3 815,1 тыс. человек в 2009 г., когда был зафиксирован ее максимум. Однако, с 2010 г. численность студентов-заочников неуклонно снижается. За семь лет она сократилась вдвое и составила в 2016 г. 1872,3 тыс. человек. Доля заочной формы обучения сократилась почти на 10 п. п. и на начало 2016/17 учебного года составила 42,6 %. [3]. Эта тенденция вызвана разными причинами, одна из которых – массовое закрытие в эти годы филиалов частных вузов, поскольку именно в них обучалось и продолжает обучаться основная доля студентов-заочников (каждый четвертый студент-заочник учится в частных вузах).

Несмотря на это, заочная форма получения высшего образования по-прежнему пользуется спросом по ряду причин. Это отмечают многие авторы, занимающиеся исследованием проблем заочной формы обучения [4; 5; 6; 7; 8]. Обобщающий, достаточно внушительный список основных факторов, оказывающих влияние на выбор заочной формы обучения, приведен ниже:

1. Возможность сочетать учёбу с работой, т. е. наличие благоприятных условий, как для материальной обеспеченности, так и для оттачивания профессиональных навыков.

2. Возможность уделять время семье (имеет особое значение для женщин, воспитывающих малолетних детей).

3. Сессионный график обучения, позволяющий студентам сконцентрироваться на учебной деятельности.

4. Распределение времени на обучение (студент может заниматься, когда ему удобно, он не связан вузовским расписанием).

5. Отсутствие правовых возрастных ограничений.

6. Более низкая плата за обучение, по сравнению с дневной формой.

7. Удобство в получении образования приживающими в отдалённых районах страны, за рубежом, а также лицами с ограниченными физическими возможностями и ослабленным здоровьем.

8. Дипломы о высшем образовании идентичны дипломам очного образования.

9. Возможность получать высшее образование одновременно по нескольким специальностям – сочетать очное высшее образование с заочным.

10. Наличие опыта работы у выпускника, что очень ценится работодателями.

11. Временно безработные, а также беременные женщины, лица, находящиеся в декретном отпуске прибегают к заочной форме обучения в целях рационального использования высвободившегося времени.

12. Желание обрести независимость от родителей.

13. Облегчение усвоения теоретического материала на основе практической (трудовой) деятельности.

14. Более поздний, по сравнению с очным отделением, приём документов на поступление в вуз.

15. Меньшая зависимость от квалификации преподавателя и его настроения, больше от собственных усилий и настойчивости;

16. Особенно хороша данная форма для тех, кто стремится иметь второе и последующие высшие образования.

Обилие приведенных причин, по которым студенты выбирают заочное образование, полностью доказывает право на его сохранение и развитие. Однако современное заочное обучение часто подвергается критике, как не удовлетворяющее требованиям качества подготовки специалистов. Поэтому его судьба во многом будет зависеть от возможности решения накопившихся в этой форме высшего образования проблем (см. табл. 1).

Таблица 1

Систематизация проблем заочной формы получения высшего образования

Перечень проблем	***Страдающая сторона***	***Уровень решения проблемы***
Отсутствие навыков пользования электронными материалами по учебной дисциплине	Студенты	ВУЗ
Возможное отсутствие учебно-методического материала из-за удаленности университетских фондов и зачастую неумение студентов пользоваться технической литературой	Студенты	ВУЗ
Увеличенный на один год срок обучения	Студенты	Государство
Отсутствие отсрочки от службы в армии	Студенты	Государство
Сложности в организации совмещенного процесса обучения и работы	Студенты, ППС	Студент, ВУЗ
Работодатель не хочет идти навстречу студенту и отпускать на сессии.	Студенты, ППС	Государство, Работодатель
Проблема организации различных видов практик для студентов, работающих не по профилю своей специальности	Студенты, ППС	ВУЗ, Работодатель

Перечень проблем	*Страдающая сторона*	*Уровень решения проблемы*
Трудности в организации занятий, требующих лабораторий или лицензионного программного обеспечения	ППС	ВУЗ
Ограниченная возможность получения оперативной информации от вуза для решения учебных задач	Студенты	ВУЗ
Требуются определенные навыки и больше времени для самостоятельной подготовки	Студенты	Студенты, ВУЗ
В период между сессиями ограничена возможность получения оперативной информации от вуза для решения учебных задач	Студенты	ВУЗ
Отсутствует необходимая практическая составляющая в обучении у тех, кто не работает по профилю избранной специальности	Студенты, ППС	ВУЗ
Отсутствие специальной учебной литературы, адаптированной к процессу обучения студентов заочников и способной заменить преподавателя	Студенты, ППС	ВУЗ
Меньшая степень контроля процесса обучения	ППС	ВУЗ
Ограниченная двумя сессиями в год возможность непосредственного общения с преподавателями;	Студенты, ППС	ВУЗ
Недостаточная для внедрения современных методов дистанционного обучения степень компьютеризации населения, особенно в удаленных от областных центров районах	Студенты, ППС	ВУЗ
Противоречие между объемом учебного материала и временными рамками, отведенными на его изучение (количество аудиторных часов по отношению к дневной форме составляет порядка 20–25 %)	Студенты, ППС	ВУЗ
Несамостоятельное выполнение контрольных заданий (переписывают у других студентов, делают знакомые)	ППС, будущие работодатели	ВУЗ
Копирование из Интернета или покупают за плату готовые курсовые работы и ВКР.	ППС, будущие работодатели	ВУЗ
Планирование штатной численности ППС и финансирования затрат из бюджета с учетом коэффициента 0,1 по сравнению с очной формой образования	ППС	Государство
Трудоемкость процесса создания электронных учебно-методических комплексов	ППС	ВУЗ

Окончание табл. 1

Перечень проблем	***Страдающая сторона***	***Уровень решения проблемы***
Недостаточный уровень профессионализма для подготовки материалов и работе в электронной образовательной среде	ППС	ППС, ВУЗ

Наличие такого объема накопившихся проблем вызывает настоятельную потребность в развитии традиционных и поиска новых форм и методов организации учебного процесса и методики преподавания для повышения эффективности заочной формы образования.

Широкие возможности для решения ряда из перечисленных проблем имеет, на наш взгляд, развитие форм смешанного обучения («Blended Learning»). Учебный процесс при смешанном обучении представляет собой последовательность фаз традиционного и электронного обучения, которые чередуются во времени. Традиционные формы аудиторного обучения переплетаются с элементами электронного обучения, в котором используются специальные информационные технологии, такие как компьютерная графика, аудио и видео, интерактивные элементы и т. п. Для экономических специальностей, в учебных программах которых лабораторные работы занимают незначительный объем, такая форма образовательного процесса является приемлемой и перспективной. В связи с этим в последние годы во многих российских вузах, в том числе и в Ярославском государственном университете, стала использоваться образовательная электронная платформа Moodle. Эта платформа обладает разнообразными возможностями. Это предоставление студентам теоретического материала (в форме лекций, файлов, книг, видеоматериалов); возможность самоконтроля и контроля знаний (в форме тестов с автоматизированной проверкой, различных заданий); обсуждение результатов и консультирование (через форум, чат, обратную связь). На экономическом факультете ЯрГУ в электронном университете Moodle для студентов бакалавриата созданы курсы по 8 дисциплинам, а для обучающихся в магистратуре – пока всего по трем [9]. Можно выделить следующие преимущества организации обучения в LMS Moodle для преподавателя – это экономия времени; обратная связь; систематизация материалов, возможность их дополнения и видоизменения; использование видеоматериалов; перенос занятий в виртуальную среду; хранение работ и оценок; мониторинг успеваемости; предупреждение задолженностей. Для студентов эта электронная образовательная среда также имеет существенные преимущества. Это ресурс, доступный каждый день в течение 24 часов; возможность сразу увидеть результат тестирования; возможность восполнить «пробелы» в знаниях, осуществляя повторение и самопроверку; онлайн-консультации, самоконтроль успеваемости, развитие навыков работы с интернет-ресурсами.

Учебные курсы при смешанном обучении должны иметь четкую структуру, которую можно представить в виде трех циклов обучения: подготовительный, аудиторный и контролирующий. В рамках первого цикла студенты должны самостоятельно, используя ресурсы электронного университета изучить основной материал по заданной тематике, чтобы иметь возможность обсудить и проработать изученное, а также задать все необходимые вопросы уже в рамках второго, контактного цикла. Третий цикл должен быть посвящен закреплению изученного материала – выполнение домашнего задания, самоконтроль, оценочное тестирование. Студенты-заочники, как правило, имеют очень разный уровень первоначальной подготовки. При таком циклическом процессе сильные студенты смогут не терять времени на прослушивание известной им информации, а менее подготовленные, наоборот, уделить больше времени для ее изучения. К тому же если студенты приходят на аудиторию уже подготовленными, то сами занятия становятся более интересными, т. к. появляется больше времени для практики, дискуссий, рассмотрения кейсов. Однако к такой смене процесса обучения должны быть готовы и заинтересованы как студенты, так и преподаватели.

Одной из главных причин, сдерживающих надлежащее развитие электронного обучения, является нехватка времени у преподавателей для такого трудоемкого процесса как создание электронных учебно-методических комплексов по своим курсам из-за высокой учебной нагрузки. Успехов в этой сфере добились вузы, которые так или иначе сумели найти решение этой проблеме. Например, в Томском государственном университете вся учебно-методическая работа нормируется и включается в нагрузку преподавателя. Например, на разработку электронного учебного курса выделяется при подготовке новой учебной дисциплины на 1 зачетную единицу 60 часов и 40 часов для читаемой дисциплины [10]. В результате было разработано более 1500 электронных учебных курсов, 68 % преподавателей и 85 % студентов участвуют в электронном обучении [11].

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что на заочную форму обучения существует устойчивый спрос, а эффективность подготовки специалистов во многом зависит от проблем, решение которых находится в компетенции вуза, и это позволит поднять заочное обучение на новый качественный уровень, соответствующий современным требованиям к образованию.

Ссылки

1. Кралевич И. Н. Заочная форма обучения:этапы становления и развития, особенности функционирования // Веснік Мдпу Імя І. П. Шамякіна. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/zaochnaya-forma-obucheniya-etapy-stanovleniya-i-razvitiya-osobennosti-funktsionirovaniya

2. Горностаев П. В. Развитие теории общего образования взрослых в СССР (1917–1931) : учеб. пособие / П. В. Горностаев. – М., 1974. – 141 с.

3. Варшавская Е. Я. Заочное высшее образование в России: экономико-статистический анализ // Вопросы статистики. – 2018. – 25(7). – С. 31–39.

4. Жаравина И. А. Заочная форма обучения в вузе как способ реализации теории непрерывного образования // Международный журнал экспериментального образования. – 2010. – № 5. – С. 99–101.

5. Прохорчик С. А. Проблемы заочного обучения в учреждении высшего технического образования // Высшее техническое образование. – 2017. – Т. 1. – № 1. – С. 104–108.

6. Саскевич П. А., Трапянок Н. Г. Заочное Образование В Аграрных Вузах: Ожидания, Реалии, Перспективы (По Результатам Социологических Опросов) // Вестник Белорусской Государственной Сельскохозяйственной Академии. – 2016. – № 2. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/zaochnoe-obrazovanie-v-agrarnyh-vuzah-ozhidaniya-realii-perspektivy-po-rezultatam-sotsiologicheskih-oprosov

7. Авдеюк О. А., Асеева Е. Н. К проблеме совершенствования заочной формы образования на современном этапе // Известия волгоградского государственного технического университета. Серия: новые образовательные системы и технологии обучения в вузе . – 2011. – Т. 8. – № 10 (83). – С. 9–10.

8. Староверова Н. А. Проблемы заочного обучения в сфере профессионального образования. URL: https://research-journal.org/pedagogy/problemy-zaochnogo-obucheniya-v-sfere-pr

9. Электронный университет Moodle ЯрГУ. URL: https://moodle.uniyar.ac.ru/course/index.php?categoryid=26

10. Нормы времени для расчета объемов учебной, учебно-методической, научно-исследовательской и других видов работ, выполняемых профессорско-преподавательским составом в ТГУ // Томский Государственный Университет. Приказ 10.10.2017 № 773/ОД «Об утверждении Норм времени на 2017–2018 учебный год»

11. Институт дистанционного образования. Национальный исследовательский Томский государственный университет. URL: https://ido.tsu.ru/elearning_tsu

УДК 378.16

И. А. Долматович, О. А. Головизнина

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
dolmigor@yandex.ru
olga-goloviznina@yandex.ru

Методический подход к преподаванию раздела «инициация проекта» дисциплины «управление проектами» (на примере маркетингового проекта)

Аннотация: в статье раскрыт методический подход к освещению первой стадии процесса управления проектом – инициации. Раскрыто содержание про-

© Долматович И. А., Головизнина О. А., 2019

цессов данной стадии и последовательность изучения ее особенностей в контексте последних нормативных документов, регламентирующих управление проектом. Приведены рекомендации, реализация которых позволит студентам повысить свои компетенции в области управления проектами.

Ключевые слова: проектное управление, стадии процесса управления проектом, инициация, Устав проекта, заинтересованные стороны проекта, окружение проекта, сбор требований, стартовое совещание по проекту.

I. A. Dolmatovich, O. A. Goloviznina

P. G. Demidov Yaroslavl State University

Methodical approach to teaching the section «project initiation» of the discipline «project management» (on the example of a marketing project)

Abstract: the article reveals the methodological approach to the coverage of the first stage of the project management process-initiation. The content of the processes of this stage and the sequence of studying its features in the context of the latest regulations governing project management are disclosed. Recommendations are given, the implementation of which will allow students to improve their competence in the field of project management.

Keywords: project management, stages of the project management process, initiation, project Charter, project stakeholders, project environment, requirements collection, project launch meeting.

Реальное использование в современной России концепции проектного управления (Управления Проектами, Project Management) началось относительно недавно – в середине 90-х годов прошлого века в условиях радикального реформирования отечественной экономики. Анализ свидетельствует, что практика использования системы управления проектами все больше внедряется в деятельность российских бизнес-компаний различного масштаба и профиля работы. Это создало реальную потребность в значительном числе специалистов – проект-менеджеров (руководителей проектов) высокой квалификации. Соответственно, имеется необходимость освещения теоретических положений проектного менеджмента, базирующихся на зарубежном и отечественном опыте и нормативно-правовом регулировании, и методики преподавания специфических вопросов дисциплины «Управление проектами».

Первое, чего необходимо добиться в понимании студентами при введении в изучаемый курс, почему начинают проекты. Проекты начинают для достижения определенных целей. Эти цели могут быть очень разными. Неверно было бы заявить, что проекты запускаются только лишь

для получения прибыли. Действительно, одной из распространенных причин инициации и запуска проектов является их инвестиционная привлекательность. Тем не менее, это не единственная причина – научно-технический прогресс требует замены оборудования и внедрения новых технологий, рынок, оказывая давление на компании, подстегивает запуск маркетинговых проектов, связанных с продвижением на рынке продуктов проекта. Государство начинает проекты, ощущая ответственность за граждан и их социальную защищенность. Порой элементарный здравый смысл является причиной анализа возможности реализовать некоторые проекты.

Следующим шагом является уяснение студентами стадий процесса управления проектом: инициация – планирование – организация и контроль выполнения – анализ и регулирование – закрытие. Следует обратить внимание, что процессы инициации закладывают фундамент успеха всего проекта, поскольку именно в ходе инициации должны быть определены основные цели проекта, проанализированы стратегические риски, выделены ключевые участники проекта, определены общие принципы организации управления проектом.

Отдельно следует остановиться на целях и результатах процессов инициации. Это однозначное понимание всеми участниками целей и границ проекта; четкая документальная фиксация факта, что проект начат; назначение ответственных за проект – менеджера проекта, заказчика и куратора; укрупненное понимание основных плановых характеристик проекта (сроков, стоимости и др.) и основных заинтересованных сторон; понимание состава и содержания последующих шагов по более детальной разработке проекта.

Исходя из целей и результатов процессов инициации, совместно со студентами можно сформулировать задачи этапа инициации проекта. К ним относится: признание необходимости реализации проекта; определение общей цели проекта; определение границ проекта (конечных результатов); определение ожиданий заказчика, инвестора и других заинтересованных участников, их интересов, влияния и ответственности; анализ ключевых рисков, внешних и внутренних ограничений, особенностей, допущений и предположений проекта; определение основных членов команды управления, организационной структуры, принципов взаимодействия; назначение руководителя проекта, согласование его полномочий и границ ответственности за проект; авторизация проекта. Реализация всех перечисленных задач в итоге дает важный результат – четкое определение начинающегося проекта и его авторизацию.

Более подробно, с практическим закреплением – отработкой соответствующих проектных документов, следует изучить процессы инициации проекта. Набор процессов, реализуемых менеджером при инициации маркетингового проекта, может содержать:

– выявление основных заинтересованных сторон проекта, их интересов и ожиданий от проекта и его результатов;

– сбор требований от заказчика и иных заинтересованных сторон;

– формальный авторизованный старт проекта путем выпуска документа «Устав проекта» и проведения стартового совещания по проекту [1, с. 86].

Рассмотрим их более детально.

Цель и содержание процесса разработки Устава проекта. Целью разработки Устава проекта является авторизация и формализация проекта путем четкого очерчивания границ проекта, документирования его целей и результатов, определения менеджера проекта, зоны его ответственности и полномочий. Различные стандарты в области проектного менеджмента приводят свои суждения по поводу содержания понятия Устав проекта, однако они не имеют принципиальных отличий, а лишь дополняют друг друга. Например, национальный стандарт РФ «Основы профессиональных знаний и Национальные требования к компетентности (НТК) специалистов по управлению проектами» (СОВНЕТ) трактует Устав проекта как документ, выпущенный вышестоящей администрацией, который предоставляет менеджеру проекта полномочия привлекать ресурсы организации для выполнения работ проекта [2]. Стандарт PMBOK «Руководство к своду знаний по управлению проектами (PMI) под Уставом проекта понимает документ, формально авторизующий проект или его фазу, содержащий исходные требования, которые удовлетворят нужды и ожидания заинтересованных сторон проекта [3]. Устав содержит бизнес-потребности, обоснование проекта, текущее понимание потребностей заказчика, а также описание продукта, услуги или результата, который должен быть достигнут в ходе проекта.

Практика управления проектами свидетельствует, что во многих компаниях началом проекта считается дата утверждения Устава проекта. Однако сама разработка, уточнение и согласование Устава проекта часто занимают значительное время. Устав разрабатывается в несколько итераций и может уточняться по ходу выполнения проекта. Поэтому иногда на практике перед началом разработки Устава проекта издается Приказ о запуске проекта.

Высшая инстанция (заказчик проекта, инвестор, руководитель организации, внутри которой реализуется проект), утверждая Устав, авторизует проект именно в таком виде, объеме, структуре и санкционирует его выполнение. Менеджер проекта, согласовывая Устав, четко фиксирует зону собственной ответственности за проект. Устав определяет, как будет измеряться успех или неудача проекта, и объем полномочий, делегируемых менеджеру.

Результатами процесса разработки Устава проекта являются однозначное понимание содержания проекта всеми его участниками и авторизация начала проекта лицами, принимающими решение. Выходным документом процесса является Устав проекта.

Цель и содержание процесса анализа заинтересованных сторон. Целью анализа заинтересованных сторон является понимание возможных зон

воздействия на проект со стороны его участников и внешних заинтересованных сторон путем выявления основных лиц, групп и организаций, имеющих прямые или косвенные интересы в проекте.

Действия заинтересованных сторон иногда способствуют успеху проекта, а иногда – нет. Заинтересованные стороны будут влиять на окружение проекта (см. рисунок), создавая для менеджера проекта либо позитивные условия, либо серьезные препятствия для успеха проекта.



Рис. 1. Окружение проекта

В ходе анализа заинтересованных сторон в проекте рекомендуется выделить основные группы заинтересованных сторон и понять их интересы. Это требуется для: назначения явных заинтересованных сторон (участников проекта) на роли, соответствующие их интересам; согласования с ключевыми внутренними (а иногда и внешними) заинтересованными сторонами целей и результатов проекта; выявления угроз и зон риска со стороны заинтересованных сторон, негативно настроенных по отношению к проекту; определения потенциальных возможностей (в том числе дополнительных), возникающих в случае активного привлечения соответствующих заинтересованных сторон; установления информационных потребностей заинтересованных сторон и дальнейшего включения их в коммуникационное поле проекта.

Результатами процесса анализа заинтересованных сторон являются готовность менеджера и команды проекта к влиянию, оказываемому на проект различными заинтересованными сторонами, и минимизации негативных эффектов этого влияния.

Заинтересованные стороны и их интересы могут быть отражены в Реестре заинтересованных сторон. В связи с этим студентам предлагается практические отработать реестр заинтересованных сторон для разрабатываемого проекта. Для каждой заинтересованной стороны в этом документе полезно зафиксировать: имя человека или название группы, представляющих заинтересованную сторону; отношение заинтересованной стороны к проекту (положительное, отрицательное, нейтральное); силу возможного влияния на проект; степень информированности о проекте, его целях и текущем состоянии; дополнительные условия, при которых отношение к проекту может измениться.

По итогам анализа заинтересованных сторон проекта могут быть внесены изменения в существующие проектные документы: Устав проекта, План проекта и др.

Цель и содержание процесса сбора требований. Целью процесса сбора требований является достижение более полного, четкого и однозначного понимания целей и результатов проекта, а также ожиданий заказчика и иных заинтересованных сторон в части, касающейся функциональных, технических, пользовательских и иных характеристик продукта проекта.

Необходимо получить, понять, проанализировать и документально зафиксировать требования основных заинтересованных сторон, которые могут повлиять на содержание проекта и организацию его выполнения. Важно понимать, что требования могут относиться к любым аспектам проекта: целям и результатам; продукту проекта и его характеристикам; жизненному циклу проекта, этапам или составным элементам проекта; условиям реализации проекта и правилам выполнения отдельных работ; схемам финансирования или привлечения средств; условиям взаимодействия между участниками; правилам приемки продукта или сдачи результатов промежуточных этапов и др.

Процесс сбора требований может сильно повлиять на содержание Устава проекта. Результатом процесса сбора требований должна стать минимизация дополнительных требований и пожеланий заказчика по отношению к продукту проекта и проекту в целом, возникающих в ходе его реализации. В идеальной ситуации их не должно быть совсем. Иногда по итогам процесса сбора требований создается документ Требования к продукту или Технические требования к проекту. В зависимости от содержания проекта название документа может изменяться.

Цель и содержание стартового совещания по проекту. Целью стартового совещания по проекту является информирование всех заинтересованных сторон проекта об основных решениях, принятых в ходе инициации проекта, и согласование с ними утверждаемых проектных документов. Эффективно проведенное стартовое совещание может дать мощный импульс всему проекту и задать верное направление работе команды проекта.

В повестку дня стартового совещания по проекту рекомендуется включить следующие пункты: представление менеджера проекта, куратора и заказчика; знакомство участников; идея и замысел проекта, предпосылки и обоснование его запуска; основные положения Устава проекта; распределение ролей в команде проекта и степени загрузки участников в проекте; принципы организации и взаимодействия в проекте. Результатом стартового совещания по проекту должно стать четкое, общее и одинаковое понимание участниками проекта его целей и задач, текущего статуса, системы организации проекта и своего места в команде начинающегося проекта.

Таким образом, можно заключить, что начало проекта закладывает фундамент всех его успехов. Ошибки, допущенные в ходе инициации, обязательно напомнят о себе в дальнейшем. К числу самых распространенных ошибок, случающихся в начальной стадии проекта, относятся: нечеткое понимание целей и границ проекта; неформализованный подход к запуску проекта; необоснованный запуск проекта.

Ссылки

1. Полковников А. В. Управление проектами. Полный курс MBA / А. В. Полковников, М. Ф. Дубовик. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2015. – 552 с.

2. Требования к компетентности специалистов в области управления проектами, программами и портфелями проектов. 4-я версия. Том 1. – Ассоциация «СОВНЕТ», 2019.

3. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK®), 6-е издание. –2017.

УДК 311 (075)

Ф. Н. Завьялов

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
Fedzav@yandex. ru

О повышении уровня статистических знаний магистров

Аннотация: рассматриваются вопросы грамотного использования статистических методов в выпускных работах магистров правильного использования средних и показателей вариации, выявление сезонных колебаний в рядах динамики, возможности нахождения резервов при использовании корреляционно-регрессионного анализа.

Ключевые слова: средние величины, показатели вариации, адапционное прогнозирование, ряд Фурье, расчет резервов, корреляционный анализ, регрессионное прогнозирование.

F. N. Zavialov

P. G. Demidov Yaroslavl State University

About increasing the level of statistical knowledge for master's degree

Abstract: are considered the questions of literate using of statistical methods in working prosecc of fulfilling master's degree final works correct using of middle

© Завьялов Ф. Н., 2019

figures indices of variation revelation of seasonal oscillation in dynamical series possibility to find reserves with help of correlation and regression analyses.

Keywords: middle figures indices of variation adaptive forecasting Furye series calculate reserves correlation and regression forecasting.

Переход на двухуровневую систему подготовку специалистов поставил новые задачи использования статистических методов при научной работе магистров. Степень магистра означает, что перед нами специалист, знающий не только основы своей специальности, но и понимающий ее основные проблемы и направления развития, владеющий знаниями и опытом ее организации в зарубежных развитых странах. Магистрант должен всесторонне обосновать и дать количественные характеристики той или иной проблемы экономики, показать возможные альтернативные варианты и пути ее решения в России и других странах. В этом большую роль играет знание и умение использовать статистические методы, как основу количественного подхода. К сожалению, на факультет сложилось положение, когда поступившие в магистратуру бакалавры приходят со знаниями статистики на уровне бакалавра. По новым стандартам объем часов по статистике по сравнению с подготовкой специалистов значительно сократился. Когда-то автор вел три вида статистики: теорию статистики (40/30), социально-экономическую (40/30), отраслевую – промышленности, финансов). Сейчас по новым стандартам у бакалавров объем часов катастрофически уменьшился. Например, по направлению «Муниципальное и государственное управление» курс теории статистики у бакалавров составляет 18 часов, за которые можно дать лишь основные понятия о методах, их формулы с расчетами на учебных примерах. То же и по другим направлениям. Знания бакалавров вследствие этого крайне малы и их уровень не может удовлетворить подходы и требования к магистерским научным исследованиям, для которых нужны не только знание формул по статистике для расчета того или иного показателя, но и владение ими. У магистров растет разрыв между высокой теоретической подготовкой и низким, бакалавриатским уровнем обработки информации.

Рассмотрим простейший пример. Средние величины. Кроме знания формул необходимо четко определить, где использовать средние: арифметическню, гармоническню, геометрическую, моду, медиану, среднюю квадратическую, кубическую. Важно уметь найти резервы роста производства, используя среднюю прогрессивную. Й Стиглиц (лауреат нобелевской премии по экономике) показал, что при большой дифференциации совокупности при расчете среднего уровня дохода, оплаты труда лучший результат дает расчет моды, а не средней арифметической, которая, как правило, используется у нас очень широко. Использование моды и среднего квадратического отклонения должны быть положения в основу расчета интервалов группировки. Именно они да-

дут нормальное распределение наиболее близкое к формуле Лапласа-Гаусса, которое лежит в основе всего вариационного анализа. Не нашло своего применения средняя многомерная, предложенная 30 назад П. М. Рабиновичем.

В показателях вариации, которые определяют уровень разнородности совокупности, главным аналитическим инструментом является правило сложения дисперсий, по которому можно количественно определить влияние признака, положенного в основу группировки, что позволяет его широко использовать для выделения влияния атрибутивного признака на результаты исследования. Но его практически никто не использует.

В рядах динамики магистру необходимо знать критерии и требования к сравнимости: 1) Показатели должны быть рассчитаны за одинаковые промежутки времени. Например, при расчете выпуска продукции за январь и февраль необходимо учесть разное количество рабочих дней. В январе их может быть 16–17, а в феврале – 19–20. Рост в феврале произошел не за счет лучшей работы, а за счет большего количества рабочих дней. В этом случае лучше перейти к сравнению однодневных выпусков. 2) Показатели должны быть рассчитаны на одинаковом территориальном пространстве. Например, в 1997 г. мы увидели, что в Ярославской области резко выросло количество сельского населения, хотя до этого наблюдался его интенсивный отток. Оказалось, что сократилось количество поселков промышленного типа вследствие разорения предприятий, население ушло работать в сельское хозяйство и промышленные поселки превратились сельскохозяйственные, т. е. изменились границы, где жило сельское население. 3) Все показатели должны быть рассчитаны по одинаковой методологии и количественному составу. 4) Стоимостные показатели должны быть рассчитаны в денежных единицах одинаковой покупательной способности. За 24 года строительства рыночных отношений часто менялась покупательная способность рубля, в 1997 г. была проведена его деноминация, т. е. сокращение в 1000 раз. Поэтому, если проводится анализ динамики какого-либо явления за длительный период, эти все требования необходимо учитывать, иначе анализ динамическое развитие явления будет некорректен [1, с. 61–73].

При комплексном анализе нельзя ограничиваться только простейшими показателями: темпами роста и прироста, необходимо уметь выделить тенденции развития с помощью простейших методов: укрупнения интервалов: скользящей средней, которые сейчас широко применяются в техническом анализе информации фондовых бирж. При проведении аналитического выравнивания и экстраполяции тенденция необходимо помнить некоторые правила: 1) Горизонт прогноза не может быть больше одной трети периода, за который собран материал. 2) Кроме экстраполяции по прямой необходимо широко использовать и другие функции, так как в реальной действительности большинство экономических явлений меняются по иным функциям:

гипеболическим, параболическим, степенным и другим. 3) Необходимо помнить, что экстраполяция тенденций основана на явлениях, сложившихся в прошлом, которые мы проектируем на будущее, но за длительный периоде они могут измениться особенно, если экономика имеет неустойчивый характер. При экстраполяции тенденций наибольшее влияние имеют ближайшие периоды. Поэтому большие возможности для улучшения качества прогнозов имеет использования адаптивного моделирования. Суть метода заключается в том, что по имеющимся данным, особенно если ряд динамики достаточно большой, делается прогноз на уже известные параметры. Например, если имеются данные за последние 25 лет, то можно сделать прогноз, исходя из 20 показателей и экстраполировать его на 5 лет, сравнив их с уже имеющимися данными. Из такого сравнения необходимо подсчитать специальный коэффициент корректировки и использовать его в дальнейших расчетах для прогнозирования. Такой прием значительно повышает точность прогнозов, так как учитывает изменения, произошедшие в ближайшем периоде.

При выявлении сезонных колебаний наиболее точную картину дает использование рядов Фурье с несколькими гармониками. Сейчас студенты наиболее часто используют метод расчета сезонной волны и индекса сезонности, недостатком которых является то, что они учитывают колебания за последние три года. Ряд Фурье дает более устойчивые сезонные колебания и поэтому более пригоден для прогнозирования на длительный период.

Особенно много ошибок допускается при использовании корреляционного и регрессионного анализа, хотя он достаточно полно описан в учебниках по теории статистики, а владение компьютерной грамотностью позволяет намного расширить горизонты его использования [2, с. 190–250] Полезнее всего начинать с расчетов описательных параметров корреляции, которые отвечают на три важных вопроса:

1) есть или нет связи между анализируемым явлениями;

2) прямая или обратная связь;

3) каковы ее качественные характеристики, т. е. какова теснота между явлениями.

Эти вопросы решаются с помощью коэффициентов Фехнера (корреляция знаков) и Спирмена (корреляция рангов). Однако обоим этим коэффициентам присущи значительные недостатки, так как их расчет не основан на разложении совокупности, поэтому они используются для начальной прикидки. Какие основные недочеты чаще всего встречаются у магистрантов. Во-первых, в своих исследованиях они ограничиваются линейной регрессией и линейным коэффициентом корреляции, не проверяя, действительно ли распределение подчиняется линейной зависимости. Предлагаем простой метод такой проверки – построение огивы изменения результативного признака. Напомним, что огива – это линия распределения ранжированного ряда,

когда на горизонтальной оси откладываются ранги, а на вертикальной – значения результативного признака. Огива визуально достаточно точно укажет вид сложившегося распределения, по крайней мере у вас будет точный ответ на вопрос: подчиняется ли оно уравнению прямой или нет. При множественной корреляции можно построить графики зависимости результатирующего признака с каждым отдельным факторным признаком. Здесь вы всегда можете выделить те признаки, которые не подчиняются уравнению прямой. Их лучше не вставлять в уравнение множественной регрессии или постараться привести их к линейности. Например, при гиперболической зависимости можно перейти к обратным значениям, при показательной зависимости можно использовать первую производную или перейти от абсолютных показателей к логарифмам, которые приведут к линейности.

При множественной регрессии мы не рекомендуем брать большое количество факторных признаков, так как есть опасность впасть в мультиколиниарность, то есть взять факторные признаки, которые достаточно тесно связаны между собой. Для этого необходимо построить треугольную матрицу, где будут представлены все коэффициенты связи факторных признаков между собой и с результатирующим признаком. Эта матрица дает возможность исключить те факторные признаки, которые имеют коэффициент или индекс корреляции между собой свыше 0.8, так как это явные мультиколиниарные признаки. Наличие мультиколиниарности искажает влияние факторных признаков на реультатируюший, так как часть колебаний одного факторного признака отражается не только на результатирующий, но и на другой факторный признак. Лучше всего взять 3–4 фактора, которые наиболее сильно влияют на итоговый признак.

При множественной регрессии очень часто исследователи впадают в ошибку, связанную с использование ложной корреляции. Дадим наиболее распространенные случаи этого вида:

1) Корреляция между частью и целым. Например, между количеством браков и разводов Естественно, что чем больше браков, тем больше и разводов, так как те, кто разводятся состоят в официальном браке. Разводящие – это часть населения, состоящая в официальном браке. Если они состоят в гражданском браке и расходятся, то развод нигде не фиксируется. Другой пример: корреляция между себестоимостью и выручкой продукции и так далее.

2) Коррелируемые показатели имеют одинаковые числители. Например, связь между фондовооруженностью и производительностью труда. В обоих показателях в числителе находится средняя численность работников, и она одинаково и одновременно меняется. Зависимость между средней заработной платой и средней выручкой и еще многие взаимосвязанные величины.

3) Качественная неоднородность анализируемой совокупности, когда части которой находятся под значительным влияние различных признаков.

Например, стаж работы по специальности и производительность труда. Стаж работы является самым значительным признаком в первые 8–10 лет работы по специальности, но после 10 лет его влияние значительно снижается, работник, как правило, достигает вершины роста мастерства и на производительность труда начинают влиять уже другие признаки (совершенствование оборудования, организация труда и отдыха, система оплаты труда и т. д.).

Использование множественной регрессии позволяет провести значимый анализ резервов роста производства, прибыли, выручки и всех других показателей, определяющих цель исследования. Методика такого анализа состоит в следующем. Первый шаг: в уравнение множественной регрессии вводятся средние значения всех факторных признаков и рассчитывается значение результатирующего признака. Второй шаг: у одного из факторных признаков бреется значение средней прогрессивной, а у других остаются средние значения. Разница в результатирующем признаке второго шага и первого показывает реальный резерв роста производства за счет прогрессивного значения взятого признака. То же самое делается со вторым, третьим и *n*-признаком. Третий шаг: такая же процедура повторяется с самыми высокими значениями факторного признака – этим мы рассчитываем потенциальные резервы, т. е. те, которые можно получить при максимальном использовании факторов. Такой анализ позволяет определить силу влияния каждого факторного признака на результатирующий. Он дает инструмент воздействия и управления ими.

Отдельно рассмотрим ситуацию, когда вы рассчитываете корреляцию альтернативных признаков. В статистике предложено ее использовать, когда определяется связь между двумя альтернативными признаками с использованием коэффициентов коллигации, контингенции, ассоциации. Они очень просты в расчетах, но дают разные результаты. По одному коэффициенту связь можно охарактеризовать как слабую, а по другому – как средней величины, поэтому мы не рекомендуем ими пользоваться. Если же у вас больше двух атрибутивных признака, то надежную оценку связи дает расчет коэффициента Чупрова-Пирсона. Это, пожалуй, один из наиболее надежных подходов, когда вы хотите найти связи двух атрибутивных признаков и влияние их друг на друга. Расчеты его можно найти в любом учебнике теории статистики [2, с. 233–243].

Особо хотелось бы остановиться на использовании статистики в выпускных работах по направлению подготовки «Муниципальное и государственное управление». Дело в том, что при чтении экономической и социальной статистики используются данные на уровне всей экономики или социальной сферы страны. Специалисты же управления муниципального уровня имеют сокращенную систему показателей, с помощью которой нельзя получить полную картину социально-экономического развития района или города муниципального подчинения. Дело заключается в том, что областные органы статистики работают для федерального центра, на бюджете которого они существуют.

На уровне района многие важнейшие показатели отсутствуют: уровень инфляции, доля населения, живущего ниже прожиточного уровня, структура населения по доходам, прожиточный минимум, так как областные органы статистики рассчитывают их лишь по наиболее представительным объектам. Например, в Ярославской области уровень инфляции рассчитывается по данным о движении цен в Ярославле, Рыбинске, и трем сельским районам. Бюджетные обследования ведутся по бюджетам 560 семей Ярославля, Рыбинска, Ярославского, Ростовского и Даниловского районов, хотя самыми бедными районами в области являются северные муниципальные образования: Некоузский, Первомайский, Брейтовский, Пошехонский, Любимский районы. В них рост цен значительно отличается от их в движения в Ярославле и Рыбинске не только по интенсивности, но и по составу продуктовой корзины. У них совершенно другой бюджет семей, так как значительную долю (до 70 %) занимают продукты собственного производства и очень незначительную долю покупные товары. Уровень жизни населения этих округов ниже среднего по области примерно в два раза. Мы об этом пишем потому, что к этим районам нельзя применять те показатели, которые рассчитываются в среднем по области.

Ссылки

1. Завьялов Ф. Н. Использование статистических методов в анализе предприятий и организаций : учебное пособие. – Ярославль : ЯрГУ, 1983. – 120 с.

2. Завьялов Ф. Н. Пособие по грамотному использованию статистических методов в докладах, выпускных работах, научных и практических исследованиях. – Ярославль : Филигрань, 2019. – 109 с.

3. Елисеева И. И., Юзбашев М. М. Общая теория статистики. 3 изд. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 368 с.

УДК 378.14

О. В. Зеткина
Ярославский государственный университет им П. Г. Демидова,
ovzetkina@yandex.ru

А. И. Зеткина
УНИ Ярославского государственного университета им П. Г. Демидова,
a.zetkina1@uniyar.ac.ru

Инновационные методы преподавания дисциплины «Экономика» для студентов неэкономических профилей

Аннотация: в статье рассматриваются основные современные инновационные методы преподавания с учетом особенностей изучаемой дисциплины.

© Зеткина О. В., Зеткина А. И., 2019

Приводится классификация инноваций в образовании. Анализируются активные методы обучения.

Ключевые слова: инновационные методы, активные методы обучения, деловые игры.

O. V. Zetkina
P. G. Demidov Yaroslavl State University

A. I. Zetkina
Research and Innovation Department, P. G. Demidov Yaroslavl State University

Innovative methods of teaching the «Economy» discipline for students of noneconomic profiles

Abstract: the article discusses the main modern innovative teaching methods, taking into account the characteristics of the studied discipline. The classification of innovations in education is given. Active learning methods are analyzed.

Keywords: innovative methods, active teaching methods, business games.

Дисциплина «Экономика» в подготовке студентов ряда факультетов университетов занимает одну из ведущих ролей в связи с популярностью экономического образования и внедрения новых образовательных стандартов. Поэтому целью данной статьи является формирование представления о том, как инновационные методы преподавания дисциплины обеспечивают формирование компетенций, заложенных образовательными стандартами.

Дисциплина «Экономика» для студентов неэкономического профиля, в частности, для студентов математического факультета, должна обеспечивать формирование общекультурной компетенции ОК-2, суть которой проявляется в способности использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности. Реализовать данную компетенцию в рамках выделенных часов в течение второго семестра на первом курсе практически невозможно без использования инновационных методов. Как дисциплина для неэкономических профилей «Экономика» должна давать представление о теоретических основах, которые иллюстрируются примерами из российской и мировой практики, и при этом находиться во взаимосвязи с другими дисциплинами учебного плана.

Инновационные методы и инновационные технологии преподавания формируют инновационный подход. Под методами понимают упорядоченные способы организации деятельности субъектов образовательного процесса, к которым относятся преподаватели и студенты. Инновационные методы способствуют не только усвоению содержания преподаваемой дисциплины, но и развитию способностей студента как будущего работника. Технологии включают способ реализации содержания дисциплин, пред-

усмотренных образовательными стандартами, систему форм и средств, обеспечивающих оптимальное формирование знаний, умений и навыков.

Инновационные методы в научной и методической литературе рассматриваются с различных точек зрения, но все многообразие взглядов можно свести к двум направлениям: философско-теоретическому и практико-ориентированному – через рационализацию учебного процесса через внедрение определенных факторов, таких как интерактивные методы или технические средства обучения. Умелое сочетание данных направлений не только в теории, но и в практике преподавания дисциплины «Экономика» позволяет, на наш взгляд, получить прикладное образование, которое развивает у выпускников университета способность не получать знания, а добывать их и даже генерировать. Все вышесказанное позволяет в полной мере реализовать компетенцию ОК-2.

Классификация инноваций в образовании представлена тремя группами [1, с. 7]:

– организационные инновации, связанные с оптимизацией условий образовательной деятельности;

– методические инновации, направленные на обновление содержания образования и повышение его качества;

– управленческие инновации.

В статье уделяется внимание методическим инновациям. Для их внедрения на практике используют инновационные технологии, которые включают: технологию проектного обучения, интерактивные технологии обучения, компьютерные технологии. Различают инновационные технологии и методы с применением технических средств и без них. Использование техники, такой как проекторы, компьютеры и т. д, имеет отношение, скорее, к информационной составляющей процесса обучения, чем к методической.

Отметим причины, которые затормаживают процесс внедрения инновационных методов обучения:

Неразработанность критериев оценки эффективности. Нет возможности, например, в одной группе вести занятия на основе инновационных методов, а в другой – по традиционной схеме. В качестве эксперимента на математическом факультете одна группа студентов первого курса изучала дисциплину «Математический анализ» на русском языке, а параллельная группа ту же дисциплину на английском. Если в качестве критерия выбрать «более высокие оценки на экзамене» по дисциплине «Математический анализ» и русскоязычная группа сдала бы лучше, тогда встает вопрос о полезности внедрения данного инновационного метода. Если де в качестве критерия эффективности выбрать то, что студенты одновременно улучшают мотивацию в изучении иностранного языка, тогда, несомненно, этот инновационный метод эффективен.

Некомпетентность преподавателя в содержательном наполнении других дисциплин учебного плана. Считаем целесообразным для повышения мотивации студентов в изучении экономики разработать задачи, содержательно касающиеся профессиональной области студентов соответствующего профиля. В свою очередь, в рамках спецкурсов по программированию, компьютерной безопасности и т. д также разрабатывать задания с акцентом на экономические вопросы. Например, касающиеся обсуждения конкурентоспособности создаваемого студентом программного обеспечения, формирования затрат на его производство, понимания расчета рентабельности и т. п. Тогда уже на 1-ом курсе преподаватель экономики сможет акцентировать внимание студентов на том, что знания по данной дисциплине им потребуются уже в ближайшее время в рамках конкретных курсов.

Нецелесообразность, по мнению преподавателя, тратить дополнительное время на разработку и внедрение в учебный процесс инновационных методов, что связано с недостаточностью часов на изучение дисциплины. Заметим, что результативность обучения дисциплине «Экономика» тесно зависит от сотрудничества преподавателя и студентов. Поэтому, можно подключить студентов к отработке полученных теоретических знаний в рамках научно-исследовательской и проектной деятельности. В апреле 2018 г. мы со студентами второго курса профиля «Мировая экономика и международный бизнес» были на форуме в г. Рыбинске. Там были представлены разработанные инновационные продукты, для производства которых разработчики искали инвесторов. В числе разработчиков были, в том числе, и студенты старших курсов бакалавриата математического факультета. Возможность для студентов реализовать на практике полученные знания по экономике значительнее их мотивирует на изучение дисциплины и является примером практической реализации компетенции ОК-2.

Отсутствие материального стимулирования для внедрения инновационных методов преподавания в учебный процесс. Несмотря на разработку положений эффективных контрактов в ряде учебных заведений варианты стимулирования преподавателей, внедряющих инновационные методы, не являются систематическими. Поэтому в современных условиях актуальная задача – развитие заинтересованности преподавателей в применении инновационных методов обучения на практике.

Оптимально повысить эффективность преподавания дисциплины «Экономика», на наш взгляд, позволяет внедрение практико-ориентированных интерактивных форм обучения на основе внедрения интерактивных моделей поведения субъектов экономической деятельности, кейсов, бизнес-игр и практикумов. При этом методикой преподавания обеспечивается эффективность образовательного процесса, а уровень подготовки и результативность обучения дисциплине прямо пропорционально зависит от степени

сотрудничества преподавателя и студентов. Несмотря на то, что использование этих методов при обучении экономическим дисциплинам значительно сложнее, чем при обучении гуманитарным, считаем эти методы крайне интересными и полезными. Их использование позволяет овладевать практическими навыками анализа конкретной ситуации и выполнять сценарный анализ решений в условиях многозадачности.

Формирование у студента способности применять полученные знания при самостоятельном принятии решений происходит при непосредственном направляющем и корректирующем воздействии преподавателя, что обеспечивается современными технологиями через кейсы и бизнес-игры, т. е. активные методы обучения. Сегодня активные методы обучения при инновационном подходе стимулируют активность и самостоятельность студентов в учебном процессе, активизируют познавательную деятельность студентов; базируясь на свободном обмене мнениями в рамках дискуссий. Кейсы и бизнес-игры предлагают разбираться в новых и нестандартных ситуациях, находить оптимальные подходы к разрешению проблем, устанавливать и налаживать деловые связи, аргументировать и формулировать свои мысли и выводы.

Инновационные методы преподавания предполагают активное участие студентов в процессе, роль преподавателя заключается при необходимости в помощи студентам. Однако это не означает, что преподаватель в состоянии в любой момент вмешаться, он должен представлять алгоритм действий и, по необходимости, корректировать действия студентов для повышения эффективности освоения выбранной темы. Внедрение «методик малых групп» дает возможность развития у студентов навыков разрешения конфликтных и нетрадиционных ситуаций, возможность и желание взаимообучения, практику формирования навыков работы в командах.

Бизнес-игры, являясь существенной частью процесса повышения качества преподавания экономических дисциплин, развивают самостоятельность студентов, стимулируя творческую деятельность и, в определенных случаях, позволяют включить в процесс студентов, пассивных при традиционных методах и активизировать процесс обучения. Бизнес-игры, разработанные в рамках преподавания «Экономики» позволяют «прожить» определенную ситуацию, проанализировать ее как участник события, помогая связать студента с будущей профессиональной деятельностью. Исследователи установили, что при лекционной подаче материала усваивается 20 % информационного материала, в то время как в бизнес-игре 90 %. Введение и широкое применение деловых игр в вузах позволяет уменьшить время, отводимое на изучение некоторых дисциплин на 30–50 % при большем эффекте усвоения материала. Этот фактор является очень существенным для более частого применения бизнес-игр в условиях обучения при постоянном временном дефиците [2, с. 10].

Обобщая все вышеизложенное, отметим, что и преподаватель и студент заинтересованы в создании условий для разработки инновационных методов преподавания и внедрении их в практику. В связи с преобразованием традиционной модели обучения развивается инновационный подход в преподавании дисциплины «Экономика» для студентов неэкономических профилей.

Ссылки

1. Волынкина М. В. Инновационная составляющая в образовательном процессе : сборник материалов международной научно-практической конференции «Инновационные методы в образовании». – М.: РИПО ИГУМО, 2008. – С. 6–9.

2. Зельдович Б. З. Роль активных методов в интенсификации учебного процесса : сборник материалов международной научно-практической конференции «Инновационные методы в образовании». – М.: РИПО ИГУМО, 2008. – С. 32–40.

УДК 378.14:378

О. В. Каплина
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
kaplinaov@mail.ru

Совершенствование некоторых форм учебной работы с бакалаврами профиля «мировая экономика и международный бизнес»

Аннотация: в статье ставится и решается задача приведения учебной работы с бакалаврами профиля «Мировая экономика и международный бизнес» ЯрГУ им. П. Г. Демидова в соответствие с особенностями студентов поколения Z с помощью метода фокус-группы.

Ключевые слова: учебная работа, бакалавры профиля «Мировая экономика и международный бизнес», поколение Z, фокус-группа, предложения по совершенствованию некоторых форм учебной работы.

O. V. Kaplina
P. G. Demidov Yaroslavl State University

Improvement of training work some forms with bachelors profile «World economy and international business»

Abstract: the article tasks to bring training work with bachelors of P.G. Demidov Yaroslavl State University profile «World economy and international business» into

© Каплина О. В., 2019

line with the features of generation Z-students and solves it using the «focus group method».

Keywords: training work, bachelors of profile «World economy and international business», generation Z, improvement of training work some forms.

В последние несколько лет экономический факультет Ярославского государственного университета им. П. Г. Демидова столкнулся с серьёзными внешними вызовами. К ним можно отнести продолжающуюся стагнацию российской экономики, отрицательные последствия международных санкций по отношению к России и отечественных контрсанкций, уменьшение государственного заказа на обучение по экономическим специальностям, что выразилось в резком сокращении количества бюджетных мест. Отдельно следует отметить не вполне равные условия конкуренции на региональном рынке между вузами, находящимися в ведении Министерства науки и высшего образования РФ, и вузами, подчиняющимися другим Министерствам, на которые не распространяются ограничения Минобрнауки России. Все это заставляют экономический факультет в целом и кафедру мировой экономики и статистики в частности адаптироваться к внешним вызовам по всем аспектам своей деятельности. Базовой среди них является учебная работа со студентами, так как именно она формирует компетенции будущих выпускников.

В соответствии с карточкой учебных поручений преподавателя экономического факультета ЯрГУ им. П. Г. Демидова, к формам планируемой учебной работы с бакалаврами относятся: лекции, практические занятия, текущие и предэкзаменационные консультации по дисциплине, прием зачетов и экзаменов, руководство практикой, курсовыми и выпускными квалификационными работами. Карточкой учебных поручений также предусмотрена графа «другие виды работ», но она обычно при планировании остаётся невостребованной. Наряду с этим, у преподавателей нет четкого понимания того, какими видами учебной деятельности она может быть наполнена.

Всё перечисленное выше является формами контактной учебной работы. Кроме неё УМК выделяет самостоятельную работу студентов по дисциплинам, которая подразделяется на аудиторную и внеаудиторную. Значение самостоятельной учебной деятельности обучающихся сложно переоценить, так как она способствует более успешному освоению профессиональных компетенций, развитию креативности, ответственности, самостоятельности. Задачи преподавателя здесь заключаются в организации такой работы и осуществлению контроля над ней.

Проходя повышение квалификации, читая соответствующую литературу, просматривая тематические видеоролики в глобальной сети Интернет на образовательных электронных ресурсах, преподаватели имеют возможность находиться в мейстриме форм и методик современного образования.

Наряду с этим существует и другой источник совершенствования учебной работы – мнение самих обучающихся, их эмоционально-психологические и когнитивные особенности, восприятие и видение учебного процесса с позиций нового поколения, поскольку студенты являются неотъемлемым субъектом обучения и непосредственными потребителями образовательных услуг.

Ныне обучающиеся относятся к поколению Z или так называемым центениалам, по терминологии Теории поколений, сформулированной американскими исследователями Уильямом Штраусом (William Strauss) и Нейлом Хоувом (Neil Howe) в книгах «Поколения», «Четвертый поворот». Согласно этой теории, смена поколений происходит раз в 20–25 лет. Центениалы — это люди, родившиеся после 1996 или после 2000 года (относительно верхней границы поколения Z единого мнения нет), следовательно, самым старшим из них сейчас 23 года. Это первое поколение, которое родилось в эпоху Internet, поэтому его называет Digital Natives («цифровые аборигены» – термин, предложенный американцем Марком Пренски, или его русский аналог «цифровое поколение»).

К настоящему моменту уже сформирован определенный пласт исследований особенностей данного поколения. Отметим, что изучение преимущественно проводилось в развитых странах, в частности в США и ЕС, но есть также некоторые обобщения по России, которые позволяют выявить сходство характерных черт центениалов независимо от их национальной принадлежности и страны проживания. Согласно этим исследованиям, особенностями поколения Z являются: примат самовыражения, самореализации, счастливой жизни, высокая ценность отношений, страх перед одиночеством, стремление к социальным связям, к подтверждению своей значимости через них [1].

Большинство социальных сетей в конкурентном соревновании стремятся копировать инновации друг друга, что приводит к унификации собственных функций, несмотря на это каждый из центениалов в среднем использует 4 платформы [2]. В России самой популярной среди поколения Z считается «ВКонтакте», наряду с ней Instagram, WhatsUp и Telegram. Справедливости ради заметим, что у центениалов на первом месте среди электронных ресурсов находятся поисковые системы Яндекс и Google, далее идёт видеохостинг Youtube и только затем социальные сети [3]. При этом центениалы одинаково реалистично воспринимают реальный и виртуальный мир, могут легко переходить из офлайн- в онлайн-реальность или совмещать их. Для привлечения внимания они создают стримы и собственный контент (последнее преимущественно в Instagram и TikTok) в надежде, что виртуальные «ответы» (лайки, репосты, подписка на канал) можно конвертировать в материальные ценности [2].

Представители поколения Z параллельно работают с разными потоками информации, постоянно переключают внимание, быстро принимают решения, но сложнее фокусируются. Геймифицированное мышление рас-

пространено ими на многие сферы реальной жизни, в том числе учёбу. В коммуникации центениалы активно используют «гипер-язык»: мемы, стикеры, gif-изображения и эмоджи вместо текста. У поколения Z существует синдром дефицита внимания и гиперактивность, поэтому они предпочитает смотреть, а не читать. Им нужно уловить максимум информации за короткий срок [1].

Центениалы практикуют не только свободный серфинг в Сети или просмотр развлекательного контента, но активно в ней учатся. У них сформировался иной подход к обучению: вся необходимая информация, уже готовый набор функций и решений есть в Интернет. При условии четкого понимания того, что требуется, и обладая достаточными навыками поиска, эти сведения можно получить оперативно, доступ к ним есть в любое время. Если возникает какой-то учебный вопрос, то с большей долей вероятности ответ на него поколение Z будет искать в Сети, нежели придёт на консультацию в вуз. Они предпочитают посмотреть неформальный учебный или научный контент, созданный человеком достаточно молодого возраста, чем выложенную в Сеть классическую аудиторную лекцию маститого седовласого профессора. Можно сказать, что классический подход к аудиторному образованию менее привлекателен для центениалов, чем виртуальный.

У центениалов есть и другие особенности, однако из разных характеристик поколения Z нами выбраны те черты, сведения о которых могут послужить для разработки предложений по совершенствованию учебной работы со студентами.

В какой степени указанные выше особенности поколения Z проявляются в бакалаврах профиля «Мировая экономика и международный бизнес»? По наблюдениям автора статьи, в полной мере. Наряду с этим время от времени проявляются следующие их индивидуально-психологические особенности: заметная дифференциация студентов с активной и пассивной жизненной позицией, выраженная индивидуалистичность, высокая личностная тревожность и впечатлительность, низкая стрессоустойчивость, высокая ценность личного эмоционального комфорта и нетерпимость к его нарушению, выраженность собственного мнения, примат так называемых практических знаний над теоретическими (при этом сами студенты не могут чётко определить первые и отграничить их от вторых), малореалистичность планирования затрат времени на решение учебных задач, некритичность к своим действиям, высокие требования к организации и содержанию учебного процесса, прагматичность, которая в том числе проявляется в неготовности много работать ради достижения непонятных им целей, высокая ценность неформального общения, стремление решать учебные задачи оперативно (если это сразу не получается, то немногие готовы тратить время на дальнейший поиск решения), высокая ценность возможности выбора (курсов по выбору, преподавателей-руководителей курсовой работы или ВКР и т. д.).

Отдельно следует остановиться на особенностях работы бакалавров, обучающихся в настоящее время на профиле «Мировая экономика и международный бизнес», с информацией, которая требуется для учебного процесса. Безусловно, они имеют большой опыт интернет-серфинга, обладают навыками параллельного восприятия информации из нескольких источников как онлайн, так и оффлайн (по словам самих обучающихся, то, что студент «сидит в смартфоне», не означает, что он не слышит преподавателя), знают и умеют использовать технические возможности соцсетей и поисковых систем и могут их приспособить для решения разных задач. Вместе с тем, студенты с трудом справляются с поиском заданной профессиональной информации, плохо работают с научными и статистическими источниками, привыкнув, что информация сама их находит. Они с трудом воспринимают сухой научный и учебный контент, представленный без визуализации, не готовы читать большие тексты, предпочитают свёрнутую информацию с графическими символами, не имеют желания делать письменные записи, например, записывать текст лекции за преподавателем.

Автором статьи была проведена фокус-группа с бакалаврами 4 курса профиля «Мировая экономика и международный бизнес» для того, чтобы выяснить, какие бы изменения они хотели внести в учебный процесс. Рассмотренные ранее особенности поколения Z нашли достаточное выражение в предложениях студентов к выпускающей кафедре, которые в обобщенном виде представлены ниже:

1. По структуре дисциплин учебного плана:

– увеличить количество предметов, связанных с международным бизнесом;

– предоставить реальную возможность выбора «курсов по выбору»;

– увеличить количество часов на изучение иностранных языков, особенно делового английского;

– больше времени уделять изучению современного программного обеспечения экономической деятельности предприятий в целом, и ВЭД в частности.

2. По содержанию и методам преподавания дисциплин учебного плана:

– усилить практическую подготовку обучающихся;

– предлагать студентам больше кейсов и задач на основе реальных данных предприятий;

– создать виртуальное методическое обеспечение дисциплин с тезисным изложением материала и его хорошей визуализацией;

– практиковать нестандартные формы занятий, в т. ч. деловые игры и ситуации;

– представлять тезисный текст лекции заранее;

– на лекционном занятии сочетать фронтальный формат с другими;

– не требовать обязательного записывания текста лекций;

– контроль над усвоением материала не должен фокусироваться на его воспроизведении, нужно предоставлять студенту возможность самостоятельно решать проблемные задачи, используя для этого любые учебные и справочные материалы;

– преподавателям освоить новые методики и техники обучения и пройти специальную педагогическую и психологическую подготовку.

3. По разного рода коммуникациям:

– налаживать связи с ключевыми региональными субъектами ВЭД как государственными, так и частными, устраивать их посещение студентами в рамках экскурсий, конференций, круглых столов, программ по обучению и т. д.;

– организовать межгрупповой формат взаимодействия студентов разных курсов профиля «Мировая экономика и международный бизнес»;

– устанавливать связи с предприятиями для обеспечения всех обучающихся местами для прохождения производственной и преддипломной практики;

– формировать программы практики и её содержание совместно с работодателями;

– организовывать встречи обучающихся с выпускниками и работодателями;

– активно использовать социальные сети для размещения учебной (оцифрованная учебная литература, ссылки на библиотечные ресурсы), методической (полный объем всех методических изданий кафедры), научной (ссылки на агрегаторы научной информации, сайты ведущих научных журналов), аналитической (сайты статистических организаций и аналитических агентств), новостной (ссылки на новостные ресурсы, специализирующиеся на экономической информации) и прочей (расписание, сведения о стипендиях, олимпиадах, стажировках, открытых вакансиях, полезные даты для студентов) информации;

– организовать онлайн консультирование в социальных сетях или на базе специальной платформы.

Некоторые из сделанных предложений не являются новыми для экономического факультета ЯрГУ (например, представлять тексты лекций заранее, проводить деловые игры, разбирать кейсы, привлекать к учебному процессу работодателей и т. д.), однако обратная связь со студентами показывает, что такие формы используются недостаточно, поэтому следует активизировать их применение. Реализация некоторых других рекомендаций не представляется целесообразной (например, не давать материал под запись, не спрашивать определения и т. д.). И, наконец, ряд предложений, связанных с более активным использованием социальных сетей и мессенжеров, вполне могут послужить для совершенствования форм учебной работы кафедры мировой экономики и статистики.

Ссылки

1. Шульман Е. Чем отличается российское поколение Z от западного? // The Question: сообщество экспертов. URL: https:// thequestion.ru/account/38372/ekaterina-shulman (дата обращения 15.11.2019).

2. Как ведут себя и чего хотят взрослые дети – поколение Z // AdIndex.ru: информационное отраслевое онлайн-издание о рынке рекламы и маркетинга в России. 27.09.2019. URL: https://adindex.ru/publication/opinion/marketing/2019/09/27/275867.phtml (дата обращения 17.11.2019).

3. Аудитория социальных сетей в России 2019 // Сервис аналитики постов и страниц конкурентов в социальных сетях Popsters. 18.06.2019. URL: https://popsters.ru/blog/post/auditoriya-socsetey-v-rossii (дата обращения 16.11.2019).

УДК 303.8:339.564:332.1

О. В. Каплина, Г. Г. Коновалова

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
kaplinaov@mail.ru
konovalovagg@yandex.ru

Опыт организации практики бакалавров второго курса профиля «Мировая экономика и международный бизнес»

Аннотация: в статье описан новый опыт организации и формирования содержания «Практики по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе навыков научно-исследовательской деятельности» у бакалавров 2 курса профиля «Мировая экономика и международный бизнес», выявлены его достоинства и ограничения.

Ключевые слова: практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе навыков научно-исследовательской деятельности; экспортная деятельность региона, «кабинетное исследование», «полевое исследование».

O. V. Kaplina, G. G. Konovalova

P. G. Demidov Yaroslavl State University

Organizing experience of the practice for the sophomore year bachelors of the educational profile «World Economy and International Business»

Abstract: the article describes the new experience of the organization and content formation of «The practice of obtaining basic professional skills including scientific

© Каплина О. В., Коновалова Г. Г., 2019

activities skills» for the sophomore year bachelors of educational profile «World Economy and International Business», its advantages and limitations were *identified.*

Keywords: the practice of obtaining basic professional skills including scientific activities skills, export activity of the region, desk study, field study.

Практическая подготовка, бесспорно, играет исключительно важную роль в обучении бакалавров профиля «Мировая экономика и международный бизнес». Вместе с тем, именно к этому компоненту профессиональной подготовки существует наибольшее количество не только вопросов со стороны обучающихся, но и обоснованных претензий потенциальных и реальных работодателей.

Начало практической подготовки посредством формирования соответствующих профессиональных компетенций призвана положить «Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе навыков научно-исследовательской деятельности», которая проходит в 4 учебном семестре. Она предназначена для того, чтобы с одной стороны, закрепить полученные студентами ранее теоретические знания и, с другой стороны, начать формировать опыт работы с информационными источниками, базами статистических и аналитических данных. Центральным элементом практики, таким образом, является поиск и интерпретация информации с целью ее использования в процессе принятия экономических решений.

Рассматриваемый вид практики проводится в непрерывной форме – путем выделения в календарном учебном графике непрерывного периода учебного времени для её прохождения. Способ проведения практики – стационарный, предполагающий её осуществление в структурных подразделениях ЯрГУ, в данном случае на кафедре мировой экономики и статистики.

В соответствии с утвержденными рабочими программами в ходе практики обучающиеся должны освоить три профессиональные компетенции:

– способность собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-1);

– способность выполнять необходимые для сопоставления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами (ПК-3);

– способность, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные, проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет (ПК-7).

Исходя из содержания заявленных компетенций, по нашему мнению, можно сформулировать основные задачи, которые должна решить практика по получению первичных профессиональных умений и навыков:

– во-первых, изучить существующие методы сбора исходных данных (как первичных, ток и вторичных), необходимых в профессиональной деятельности, и выработать первичные навыки их применения;

– во-вторых, изучить методы расчета экономических и социально-экономических показателей, методы анализа собранных данных; выполнить с их помощью необходимые расчеты и проанализировать их результаты;

– в-третьих, представить результаты работы в виде обзора или аналитического отчета, оформленного в соответствии с действующими стандартами.

Обращает на себя внимание тот факт, что эти задачи точно соответствуют классическим этапам статистического исследования. Наряду с этим содержание практики должно строиться в соответствие с последними тенденциями внешнеэкономической деятельности и политики на разных уровнях.

В последние несколько лет внешнеторговая политика РФ имеет четкую экспортную ориентацию. В настоящее время идет активное формирование институциональной и стратегической базы развития экспорта на федеральном, региональном и отраслевом уровнях. В частности, приняты государственные программы и проекты развития национального экспорта в целом, а также по отраслям и их комплексам; разработаны экспортные стратегии по ряду отраслей; продолжается формирование региональной структуры Российского экспортного центра (РЭЦ). Так, Постановлением Правительства Ярославской области 14 февраля 2017 года создана АНО «Центр экспорта Ярославской области» (АНО «ЦЭ ЯО») как составная часть инфраструктуры поддержки ориентированных на экспорт предприятий [1]. Данная организация является партнером кафедры мировой экономики и статистики.

Национальный проект «Международная кооперация и экспорт» предполагает внедрение Регионального экспортного стандарт 2.0., который разработан в целях совершенствования институциональной экспортной среды в субъектах Российской Федерации. Региональный экспортный стандарт содержит унифицированные подходы по созданию благоприятных условий для экспорта с учетом региональной специфики, что, в свою очередь, позволит комплексно развивать систему поддержки экспорта в субъекте Российской Федерации. Стандарт включает в себя 20 инструментов, разделенных на пять блоков, охватывающих все аспекты экспортного развития региона. В настоящее время ряд регионов внедряет Региональный экспортный стандарт в «пилотном» режиме. По итогам апробации стандарт будет скорректирован и принят к повсеместному внедрению в срок до 2021 года [2]. Таким образом, для Ярославской области, не присоединившейся к пилотному проекту, внедрение экспортного стандарта является лишь вопросом времени.

Для освоения указанных выше профессиональных компетенций, для ознакомления с региональной и федеральной инфраструктурой поддержки экспорта в лице АНО «ЦЭ ЯО» и РЭЦ, а также для изучения конъ-

юнктурных и структурных особенностей ярославского экспорта было скорректировано содержание заданий, предложенных в 2019 г. студентам для прохождения практики. Предметом самостоятельного выбора обучающихся стали два варианта задания:

– «кабинетное исследование»;

– «полевое исследование».

«Кабинетное исследование» выбрали 65 % студентов, «полевое», соответственно, 35 %.

«Кабинетное исследование» предполагало работу со вторичными данными. Задание в его рамках было сориентировано на изучении экспортного потока товаров, имеющих наибольшую долю в экспорте Ярославской области: машины, оборудование и транспортные средства (47,8 %); продукция химической промышленности, каучук (37,6 %).

Для выполнения практических заданий в рамках «кабинетного исследования» студентам было предложено распределиться на группы по 3–5 человек. Каждая из них отдала предпочтение одной группе экспортных товаров из перечня, сформированного в соответствии с двухзначными позициями ТН ВЭД ЕАЭС для последующего исследования. Каждый студент выбрал из рекомендованного списка конкретную тему и сделал свой (отдельный) отчет по практике. В ходе работы участники группы согласовывали свои действия, но не дублировали их.

В 2019 году для практики бакалавров 2 курса профиля «Мировая экономика и международный бизнес» были предложены следующие темы:

1) анализ динамики российского экспорта конкретной группы экспортных товаров;

2) анализ товарной структуры российского экспорта конкретной группы экспортных товаров;

3) анализ географической структуры российского экспорта конкретной группы экспортных товаров;

4) прогноз и перспективы расширения российского экспорта конкретной группы экспортных товаров;

5) место Ярославской области в российском экспорте конкретной группы экспортных товаров.

Основной информационной базой «кабинетного исследования» стали следующие источники:

1) товарная номенклатура ВЭД Евразийского Экономического Союза (ТН ВЭД ЕАЭС) для изучения принципов построения кодов [3];

2) сайт Российского Экспортного центра [2].

В качестве дополнительной информации рекомендовалось данные:

1) официального Сервера статистического отдела ООН United Nations, Statistics Division (UNSD) URL: http://unstats.un.org/unsd/default.htm;

2) сайта ВТО: http://WWW.WTO/org/home>resources>statistics>databases или официального сайта Федеральной службы государственной статистики: WWW.gks.ru раздел «Базы данных международных организаций» (вкладка «ВТО»);

3) официальной страницы Евростата – http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/;

4) сайта Всемирного Банка http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.MKTP.PP.CD.

Целью «Полевого исследования» являлось определение проблем и перспектив развития экспорта в Ярославской области. Оно предполагало проведение опроса предприятий малого и среднего бизнеса, являющих резидентами АНО «ЦЭ ЯО». Поскольку имелся довольно высокий риск неполучения ответов на вопросы анкеты, в качестве респондентов были выбраны 16 победителей Премии «Экспортер года» за период 2017-2018 гг. как наиболее активные субъекты бизнеса Ярославской области. Из них согласилось сотрудничать 12 компаний. Студентами вместе с преподавателем-руководителем практики был разработан опросный лист. Далее заведующим кафедрой была проведена большая организационная работа по согласованию способа и срока анкетирования предприятий. Руководство большинства из них согласилось лично ответить на вопросы анкеты и дать интервью. Небольшой части предприятий за пределами Ярославля оказалось удобнее прислать ответы на анкету по электронной почте. Затем студенты распределились на группы по 2 человека для посещения организаций-респондентов, что проходило строго в соответствии с составленным планом-графиком.

После сбора информации были сформированы 2 массива данных: хорошо структурируемый – ответы на вопросы анкеты, и слабо структурируемый – информация из интервью. Для обработки хорошо структурируемых данных была создана общая Google-форма, удобная для совместной работы. Каждый студент заносил в неё собранные сведения. В итоге была сформирована общая информационная база, обработка которой также была распределена между обучающимися соответствующей группы. Слабо структурируемая информация интервью тезисно излагалась студентами, её получившими.

По результатам собранной вторичной и первичной информации обучающиеся писали отчет по практике, который оформлялся строго в соответствии с требованиями стандарта. Он включал теоретическую, методическую и аналитическую части. В аналитической части в обязательном порядке вся информация обобщалась в виде таблиц и других графических объектов, по результатам расчетов делались выводы.

Необходимой частью отчета по практике является приложение. В нем были приведены:

• в случае «кабинетного исследования» «скриншоты» тех страниц сайта РЭЦ, откуда взята информация;

• в случае «полевого исследования» бланк листа опроса экспортеров, «скриншоты» обработанных частей общей информационной базы.

Защита отчетов традиционно проводилась по группам. Каждый участник группы представлял свое направление (свою часть) работы.

Таким образом, новым в содержании и организации «Практики по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе навыков научно-исследовательской деятельности» у бакалавров профиля «Мировая экономика и международный бизнес» в 2019 году стало следующее:

• содержание традиционного формата «кабинетного исследования» было полностью посвящено исследованию экспортной деятельности предприятий Ярославской области;

• наряду с традиционным «кабинетным исследованием» студентам был предложен формат «полевого исследования».

Рефлексия опыта проведения практики с альтернативой «кабинетное исследование» – «полевое исследование» позволила выделить его достоинства:

• возможность выбора формата практики по сбору и анализу первичной или вторичной информации исходя из личных качеств конкретного студента и тех навыков, которые было бы желательно ему сформировать;

• возможность познакомиться с условиями реального международного бизнеса, его особенностями и проблемами;

• исследовать специфику экспортной деятельности Ярославской области с точки зрения ее отраслевой и субъектной структуры.

В качестве ограничений по реализации такого опыта практики отметим следующее:

• большая работа со стороны кафедры по организации «полевого исследования»;

• разные затраты времени студентов по прохождению практики в формате «кабинетного исследования» и «полевого исследования»;

• возможное отсутствие активных студентов, готовых пройти практику в формате «полевого исследования».

В целом, следует признать опыт проведения «Практики по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе навыков научно-исследовательской деятельности» в 2019 году у бакалавров профиля «Мировая экономика и международный бизнес» удачным, о чем свидетельствуют положительные отзывы студентов, её прошедших. Вероятность его повторения в дальнейшем будет зависеть от возможностей кафедры по организации «полевого исследования», желания предприятий-экспортеров и студентов принять участие в практике такого формата.

Ссылки

1. Центр экспорта Ярославской области. URL: https://exportcenter76.ru (дата обращения 05.11.2019)

2. Российский экспортный центр. URL: https://www.exportcenter.ru (дата обращения 05.11.2019)

3. Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза. СПС «Консультант Плюс».

УДК 378.147

С. В. Кекелева

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
kekeleva@list.ru

Электронные ресурсы в современном образовательном пространстве

Аннотация: статья посвящена практическим аспектам применения доступных в электронной образовательной среде вуза электронных ресурсов с целью методического сопровождения и информационного обеспечения самостоятельной работы обучающихся.

Ключевые слова: информационное общество, педагогические технологии, электронные ресурсы, электронная образовательная среда, образовательное пространство, вебинар, самостоятельная работа, интернет-чемпионат.

S. V. Kekeleva

P. G. Demidov Yaroslavl State University

Electronic resources in the modern educational space

Abstract: the article is devoted to practical aspects of the use of electronic resources available in the electronic educational environment of a university with the aim of methodological and information support for students' independent work.

Keywords: information society, educational technology, electronic resources, e-learning environment, educational environment, webinar, self-study, online championship.

Распространение и использование в учебном процессе электронных ресурсов продиктовано развитием информационного общества. Взаимодействие обучающегося и преподавателя через электронную образовательную среду вуза – отличительный современный подход к организации учебного

© Кекелева С. В., 2019

процесса с использованием передовых информационных инструментов для всестороннего развития личности, формирования требуемого спектра общекультурных, общепрофессиональных, профессиональных компетенций.

Учитывая особенности современного поколения Z, преподавателю необходимо следовать трендам в области использования широкого спектра электронных ресурсов. Всемирная сеть – это высокотехнологичное средство коммуникации, которое естественным образом обогащает исследовательский потенциал обучающегося. Традиционные бумажно-печатные варианты представления учебной и научной информации уступают электронным.

В этой связи использование собственных электронных ресурсов научной библиотеки вуза, доступных электронных библиотечных систем, интеграция в электронную образовательную среду представляется базисом для качественной реализации самостоятельной работы обучающихся.

Обзор некоторых педагогических технологий с применением электронных ресурсов можно сформировать следующим образом: 1) «список ссылок». Преподаватель предлагает студентам перечень сетевых источников (сайтов, обучающей электронной среды и т. д.) для подготовки отдельных тем и (или) научного исследования, и в качестве задания студентам предлагается расширить указанный перечень для детальной проработки темы (исследования); 2) «мультимедийная презентация». Использование слайдов (презентации) в лекционном материале, которые предоставляются студентам для изучения материала во внеаудиторном режиме, предполагает наличие в них ссылок по отдельным вопросам, отведенным на самостоятельное освоение части дисциплины (самостоятельная работа студента). Ссылки, предложенные преподавателем, являются отправной точкой для дальнейшего поиска информации (дополнительных ссылок) по указанной проблематике. В результате обучающихся должен сформировать свою презентацию по заданной теме; 3) «поиск сокровищ». Суть данного подхода заключается в том, что необходимо найти сайты, с релевантной информацией по теме. Затем преподаватель формулирует вопросы для студентов к каждому интернет-источнику, а в завершении ставится «большой объединенный вопрос» для всех найденных ресурсов; 4) «коллекция примеров». Студентам предлагается детально изучить ряд интернет-ресурсов по проблеме, ответить на ключевые вопросы, выразить собственное мнение, предложить свое видение решения; 5) «образовательный веб-квест». Данный подход может быть реализован в разных временных интервалах, преследующих разных цели. Краткосрочный квест ориентирован на углубление и закрепление знаний. Целевой ориентир долгосрочного квеста – расширение, обобщение знаний, анализ информации, создание нового продукта. В самом общем виде веб-квест представляет собой групповое задание с элементами ролевой игры, характеризуются более продолжительным и целенаправленным подбором информации в сети и её обменом с другими участниками.

Обучение с использованием возможностей глобальной сети Интернет сегодня признано во всем цивилизованном мире и имеет неоспоримые преимущества. Одной из форм сетевого обучения является вебинар.

Вебинар (от англ. **webinar,** сокр. от **Web**-based sem**inar**) – это «виртуальный» семинар, организованный посредством интернет-технологий в режиме реального времени и при удаленном доступе. Вебинару присущ главный признак семинара – интерактивность.

Участник вебинара, находясь за своим компьютером, делает доклад, совместно с другими участниками просматривает и обсуждает документы. Кроме того, имеется возможность задавать вопросы в режиме он-лайн, получать ответы на них, рассматривать различные точки зрения всех участников данного процесса; используя программные средства своего компьютера, участник вебинара может представлять свой доклад в виде схем, таблиц, рисунков, презентаций; слушатели могут наблюдать за докладчиком и за его действиями.

Преимущества и недостатки он-лайн-семинара (вебинара) приведем в таблице 1.

Таблица 1

Преимущества и недостатки он-лайн-семинара (вебинара)

Преимущества	***Недостатки***
1. Количество участников вебинара не ограничено. 2. Удаленность участников значения не имеет. 3. Оплата за участие в вебинаре может производиться через Интернет. 4. Возможность сохранения материалов вебинара на своем компьютере. 5. Экономия времени и средств на организацию вебинара.	1. Отсутствие реальной встречи участников вебинара. 2. Специфика виртуального общения (нет эмоционального контакта с аудиторией). 3. Разница во времени участников вебинара.

Кроме применения вебинаров в учебном процессе не менее важным и интересным представляется участие студентов экономических факультетов в онлайн-соревнованиях – интернет-чемпионатах по проверке финансовой грамотности, имплементации полученных теоретических знаний в финансово-кредитной сфере.

Организаторы интеллектуальных состязаний определяют интернет-чемпионат как метод командного соревновательного тестирования [2]. К участию в данном мероприятии привлекаются студенческие команды вузов стран ЕАЭС: России, Белоруссии, Армении, Казахстана, а также команды сотрудников банков; наблюдателями выступают территориальные учреждения Банка России, банковские ассоциации, Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов», учебный центр Национального банка Республики Беларусь.

В режиме реального времени команды участников интернет-чемпионата выполняют тестовые задания по финансово-кредитной тематике. Преимуществом такого рода мероприятий выступают: свободный выбор времени участия в онлайн-тестировании (любой интервал с 6-00 до 20-00 мск), возможность доступа из наиболее удобной интернет-точки, онлайн-статистика результатов участников, завершивших тестирование (количество правильных ответов, время выполнения задания), обширная география участников (вузы стран-участниц ЕАЭС), компетентные наблюдатели – арбитры интернет-чемпионата. Кроме того, помимо состязательного Интереса, проверки ключевых компетенций будущих финансистов, по итогам интернет-чемпионата команды вузов, занявшие призовые места получают именные дипломы, кубки победителей интеллектуальных соревнований. Важно отметить, что участие в интернет-чемпионатах осуществляется во внеаудиторное время, как факультативное занятие на добровольной основе.

Международный интернет-чемпионат – совершенно новый, необычный вид интеллектуальных соревнований, детерминантами которого **являются практикоориентированный подход при подготовке специалистов в финансовой сфере, формирование** стандарта квалификации современного финансиста.

Ссылки

1. Вайндорф-Сысоева М. Е. Методика дистанционного обучения: учеб. пособие для вузов / М. Е. Вайндорф-Сысоева, Т. С. Грязнова, В. А. Шитова; под общ. ред. М. Е. Вайндорф-Сысоевой [Электронный ресурс]. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 194. Режим доступа: https://biblio-online.ru/book/6D39EB23-1AD1-40D4-B8FC-46D1CC6F4600

2. Интернет-чемпионаты по банковскому законодательству. URL : http://vep.ru/ichamp/index.html (дата обращения 30.09.2016).

УДК 330

Е. В. Колдеева, И. Г. Переломова
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
Katerina.Koldeeva@gmail.com
perelomova@gmail.com

Особенности преподавания теоретических экономических дисциплин в бакалавриате и магистратуре

Аннотация: в статье рассматриваются особенности и сложности преподавания базовых экономических дисциплин на разных уровнях экономическо-

© Колдеева Е. В., Переломова И. Г., 2019

го образования и на разных профилях. Авторами предложены пути решения возникающих проблем и способы совершенствования методики преподавания, в основе которых лежит индивидуальный подход.

Ключевые слова: бакалавриат, магистратура, экономические дисциплины.

E. V. Koldeeva, I. G. Perelomova
P. G. Demidov Yaroslavl State University

Features of teaching theoretical economic discipline in bachelor and masters

Abstract: the article discusses the features and difficulties of teaching basic economic disciplines at different levels of economic education and on different profiles. The authors proposed ways to solve problems and ways to improve teaching methods, which are based on an individual approach.

Keywords: undergraduate, graduate, economic disciplines.

В настоящее время в системе уровневого образования и в процессе перехода на новые образовательные стандарты ФГОС++, по нашему мнению, можно выявить определенные особенности, сложности и подходы в преподавании базовых экономических дисциплин. Речь идет об «Экономической теории», «Микроэкономике» и «Макроэкономике», которые изучаются на всех экономических направлениях и профилях. В зависимости от учебного плана могут изменяться количество учебных часов и зачетных единиц, но принципы и тенденции подачи материала остаются неизменными.

К основным сложностям, с которыми сталкивается преподаватель в процессе ведения дисциплины этого блока, по нашему мнению, можно отнести следующие. Во-первых, разный уровень математической подготовки обучающихся. Для освоения базовых экономических дисциплин, в настоящее время необходимо знание математики, умение применять математические знания и пользоваться математическим аппаратом. Школьники, сдающие профильную математику при поступлении на экономический факультет, должны преодолеть пороговое значение для того, чтобы быть зачисленными на внебюджетное место. Как правило, такие баллы относительно невысоки. С другой стороны, есть обучающиеся, которые прошли на «бюджет» и имеют относительно высокий уровень подготовки. В результате один и тот же материал воспринимается по-разному. И преподаватель испытывает сложности как при ведении лекций, так и на семинарских занятиях. Во-вторых, разная мотивация обучающихся. Этот аспект хотелось бы особенно выделить. К сожалению, следует отметить, что уровень мотивации с каждым годом падает у основной массы студентов. Привлекательными становятся социальные

факторы, возможность общения приобретение нового статуса, а не сам образовательный процесс. У младшекурсников сохраняются школьные представления о взаимодействии «преподаватель-студент», которые трудно преодолеваются и затрудняют процесс интеграции в новую образовательную среду.

В-третьих, сложностью является непонимание большинством студентов своих функций в образовательном процессе, неумение учиться, и завышенные, или наоборот, заниженные ожидания относительно возможности реализации полученных компетенций. Этот аспект относительно недавно проявился и, по нашему мнению, связан с продолжительным использование ЕГЭ в аттестации школьников. По существу, некоторые обучающиеся освоили навыки подготовки к ЕГЭ, а не умения осваивать новые знания. Мы считаем, что эти аспекты существенно различаются. В-четвертых, небольшое количество студентов воспринимают образовательный процесс как возможность самореализации, самосовершенствования, освоения компетенцией и получения новых навыков.

В связи с перечисленными сложностями следует выделить также определенные особенности преподавания «Экономической теории», «Микроэкономики» и «Макроэкономики» в бакалавриате. Преподавателю при разработке лекционного и практического материала необходимо учитывать разный уровень математической подготовки, которой потом, некоторым образом сглаживается в процессе обучения в вузе. Поэтому на более старших курсах данная проблема ощущается не так остро. Задания могут содержать простейшие формулы, функциональные зависимости, а также и более сложный подход, при котором используется инструментарий линейной алгебры, математического анализа, теории вероятностей и т. д.

В настоящее время назрела необходимость перехода от унифицированного, некоторым образом обобщенного подхода в образовательной деятельности, к личностному развитию, то есть раскрытию индивидуальных способностей обучающихся. Именно в процессе личного взаимодействия можно сформировать универсальные компетенции, реализация которых в практической деятельности будущих выпускников во многом зависит от их индивидуальных особенностей.

Немаловажную роль играет вовлеченность обучающихся в образовательный процесс. Отчасти это зависит от преподавателя. Создание комфортных условий для освоения определенной дисциплины, налаживание связей между группами и курсами, реализация различных форм взаимопомощи и взаимодействия меду студентами и преподавателями.

Путями решения возникающих сложностей при преподавании «Экономической теории», «Микроэкономики» и «Макроэкономики» на бакалавриате могут стать следующие меры и факторы. Использование различных методов преподавания и методических разработок. Ими могут стать подго-

товка и разработка кейсов и кейсовых заданий, решение качественных задач, использование математического материала разной степени сложности. Активное привлечение обучающихся к образовательному процессу во всех видах и формах. Например, участие студентов в разработке контрольных мероприятий. Самостоятельная проверка тестовых заданий и задач, а также, подпорка актуального материала из средств массовой информации и фактов реальной экономической действительности для составления кейсов и заданий открытого характера. При этом необходимо использовать обратную связь для того, чтобы определить уровень восприятия материала, выявить наиболее сложные аспекты и применять на семинарских занятиях более современные методологические формы с целью освоения базовых категорий, закономерностей, выявления особенностей процессов и явлений.

Во внеаудиторной и внеучебной деятельности преподаватель может, по нашему мнению, решить целый комплекс задач и проблем, которые встают в процессе изучения базовых экономических дисциплин. Проведение совместных мероприятий со студентами, обучающимися по программе бакалавриата. К ним можно отнести деловые игры, викторины, тренинги, экскурсии, индивидуальные консультации. На подобных мероприятиях происходит распределение функций между участниками согласно их интересам и способностям, устанавливаются контакты, обсуждаются текущие проблемы, а главное, происходит освоение нового материала в доступной и интересной форме. Отдельно стоит отметить участие в олимпиадах, в открытых форумах, конференциях. Эти формы образовательной деятельности позволят в рамках нового подхода к освоению универсальных компетенций достичь лучшего результата при максимальной заинтересованности всех участников.

Таким образом, преодоление определенных сложностей в процессе преподавания «Экономической теории», «Микроэкономики» и «Макроэкономики» возможно при использовании широкого спектра методологических подходов, индивидуальных и коллективных форм взаимодействия, а также применения активных и интерактивных способов изучения материала, математических методов разной степени сложности.

В магистратуре, по нашему мнению, перед преподавателем ставятся другие задачи, а следовательно, и их решение осуществляется другими способами. Изменяется название экономических дисциплин: «Микроэкономика (продвинутый уровень)» и «Макроэкономика (продвинутый уровень)». Самое главное, что изменения касаются содержания курсов, наполненности аудиторных занятий и содержания самостоятельной работы магистрантов. Подразумевается, что образовательный процесс будет осуществлять на новом, более высоком уровне подачи и освоения материала. Однако зачастую это невозможно осуществить на практике по целому ряду причин. Во-первых, разный уровень, а самое главное, разный профиль образовательных программ, который

был освоен обучающимися в бакалавриате. Это основная сложность, которая возникает не только в рамках изучения базовых экономических дисциплин, но и других курсов, и существует на протяжении всего обучения в магистратуре.

Во-вторых, существенное сокращение аудиторных часов. Для углубленного изучения любой дисциплины требуется предварительно краткое повторение, обзор основных теорий и методов исследования. Большинство слушателей изучали «Экономической теорию», «Микроэкономику» и «Макроэкономику» на первом и втором курсе бакалавриата, для некоторых профилей часы были существенно сокращены. В результате часть магистрантов были поверхностно ознакомлены с определенной темой, часть эту тему совсем не затрагивали, а часть – полностью овладела этой и темой и повторение в данном случае не требуется.

В-третьих, в начале обучения магистр и его научный руководитель должны определить тему и направление научно-исследовательской деятельности, которая затем находит отражение в выпускной квалификационной работе. В первый год обучения в магистратуре идет разработка понятийного аппарата, подборка научных концепций, методологических подходов. Этот процесс совпадает по времени с освоением базовых экономических дисциплин. Магистрант, который активно вовлечен в образовательный процесс стремиться освоить и уделить особое внимание именно тем разработкам, которые непосредственно касаются его темы. Однако зачастую бывает так, что направленность научно-исследовательской деятельности изменяется, и это означает, необходимость освоения дополнительного материалы, которому возможно вначале обучения не уделялось должного внимания. Из-за ограниченности временных ресурсов, учебных часов и зачетных единиц эта проблема выходит на первый план тогда, когда кусы «Микроэкономика (продвинутый уровень)» и «Макроэкономика (продвинутый уровень)» уже были освоены, и изучение определенных теоретических вопросов представляет некоторую трудность.

Для решения проблемы разноуровневой подготовки преподавателю необходимо больше времени уделять разработке заданий для самостоятельной подготовки, подборке учебной, методической, нормативно-правовой и научной литературы, формированию тестовых материалов и задач. В рамках индивидуального плана каждого магистра можно подобрать ключевые аспекты, которые находят отражение в теории и практике, освещены в публикациях и обсуждаются на конференциях и форумах.

При сокращении часов аудиторной нагрузки и необходимости повторения материала, пройденного в бакалавриате, преподаватель может решить проблему восстановления (освоения) экономических знаний используя самостоятельную работу. Например, при помощи разработанных презентаций (лекций, тестовых заданий), а также подобранной литературы по теме, ма-

гистры самостоятельно могут ознакомиться с определенной темой, а на занятии обсуждаются только проблемные вопросы и подходы.

При необходимости возврата к теоретическим подходам обучающиеся и преподаватели должны иметь доступ к целому блоку методических разработок. В процессе преподавания в магистратуре формируется методический комплекс, который включает в себя: лекции, презентации, методические разработки, кейсы, задания, подборку литературы. В рамках индивидуальных консультаций преподаватель может помочь с решением определенной актуальной образовательной задачи.

Основную сложность, на наш взгляд, представляет необходимость учета всех аспектов и особенностей преподавания экономических дисциплин в магистратуре. И разноуровневая подготовка слушателей, и самостоятельная работа, и разработка методического комплекса представляет собой сложную задачу, которую можно решить только в процессе аудиторной и внеаудиторной работы.

Таким образом, в настоящее время в методике преподавания базовых экономических дисциплин произошли существенные изменения. Они связаны с объективными факторами, происходящими в сфере образования, и с субъективным восприятием образовательного процесса обучающимися. Основная часть проблем и задач может быль решена в результате реализации личностного подхода и создания новых форм взаимодействия.

Ссылки

1. Гальперин В. М., Игнатьев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика : в 3-х т. Т. 3. Сборник задач / П. А. Ватник, А. П. Заостровцев. – СПб.: Экономическая школа ГУВШЭ, 2008 – 176 с.

2. Ким И. А. Микроэкономика : учебник и практикум для академического бакалавриата / И. А. Ким. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 328 с.

3. Розанова Н. М. Макроэкономика : учебник для магистров / Н. М. Розанова. – Москва: Издательство Юрайт, 2013. – 813 с.

4. Сборник задач по микроэкономике. К «Курсу микроэкономики» Р. М. Нуреева / гл. ред. д. э. н., проф. Р. М. Нуреев. – М., НОРМА : ИНФРА-М, 2010, – 415 с.

5. Тарасевич Л. С. Макроэкономика : учебник для бакалавров / Л. С. Тарасевич, П. И. Гребенников, А. И. Леусский. 9-е изд., испр. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2012. – 686 с.

УДК 372.02, 372.8

Г. А. Королева, Г. А. Бойко

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
gotik@inbox.ru
boiko@econom.uniyar.ac.ru

Непрерывное профессиональное образование в контексте потребностей регионального рынка труда

Аннотация: быстрые изменения современного рынка труда определяют необходимость пересмотра подхода к подготовке кадров для общественного и коммерческого секторов экономики. В основу такого подхода должна быть заложена система непрерывного обучения.

Ключевые слова: потребности регионального рынка труда, профессиональное обучение, общественный заказ.

G. A. Koroleva, G. A. Boyko

P. G. Demidov Yaroslav State University

Continuing vocational education in the context of the needs of the regional labor market

Abstract: rapid changes in the modern labor market determine the need to review the approach to training for the public and commercial sectors of the economy. Such an approach should be based on a system of continuous learning.

Keywords: needs of the regional labor market, vocational training, public order.

В современных условиях управление экономическими и социальными процессами на уровне общества и отдельных экономических субъектов требует решения многообразных проблем на основе оценки внутренних и внешних факторов. К основным внешним факторам традиционно относят подвижность макроэкономической ситуации, зависимость состояния российского рынка от международных рынков, обострение конкуренции на большинстве отраслевых и региональных рынков. Система нормативно-правового регулирования хозяйственной деятельности достаточно часто подвергается изменениям, что так же вносит дополнительную нестабильность в хозяйственную деятельность в целом и управленческий процесс в частности.

Среди внутренних факторов, усиливающих неопределенность управленческих решений, является недостаточность информации для целей управ-

© Королева Г. А., Бойко Г. А., 2019

ления. Сегодня информационная поддержка деятельности строится на основе использования интегрированных информационных систем, в которые все чаще встраиваются инструменты, позволяющие реализовать функционал контроллинга, планирования и прогнозирования. Создание и эксплуатация подобных информационных систем – процесс длительный, дорогостоящий и достаточно сложный. Он требует от менеджеров и узких специалистов точного, глубокого понимания информационных потребностей управления, хорошего знания современных инструментов, повышающих эффективность управления хозяйствующим субъектом. Цифровизация коммуникативных процессов органов государственной власти, хозяйствующих субъектов и населения приводит к необходимости создания новых образовательных технологий, позволяющих подготовить на разных уровнях образования (бакалавриат, магистратура) высококвалифицированных специалистов, профессиональный уровень которых отвечает общественным запросам.

При этом не стоит забывать о том, что знания в социальной и экономической сферах быстро устаревают, теряют свою актуальность, что, в свою очередь, диктует необходимость развития форм дополнительного профессионального образования, обеспечивающих возможность карьерного продвижения, освоения новых компетенций, приобретения новых умений и навыков.

Начальным звеном такой системы, на наш взгляд, является профессиональная подготовка учащихся общеобразовательных учреждений. На уровне начальной школы формами обучения могут выступать тематические игры, викторины, квесты, которые позволяют участникам адаптироваться к современным условиям, используя знания, получаемые из СМИ, от родителей и из прочих источников. Эти формы могут использоваться в преподавании дисциплин «Окружающий мир» и «обществознание». Программы по указанным дисциплинам могут разрабатываться общеобразовательными учреждениями в сотрудничестве с вузами. Вузы могут усилить свое влияние на процесс профессиональной ориентации учащихся через организацию обучения в классах с углубленным уровнем преподавания отдельных дисциплин. Одновременно перспективным представляется направление деятельности, связанное с руководством или соруководством (курированием) научной деятельностью учащихся вузовскими кафедрами или отдельными преподавателями вузов. Результатом такого сотрудничества могут быть научные проекты, представляемые школьниками на научных мероприятиях различного уровня. Это позволяет школьникам получить знания, способные повлиять на дальнейшую профессиональную ориентацию и, одновременно, предоставляет возможность получения преимуществ при поступлении в высшие и средние профессиональные учебные заведения.

Довузовская подготовка имеет большое значение, поскольку позволяет школьникам (абитуриентам) успешно справиться с конкурсными испытаниями (ЕГЭ, олимпиады), а студенты первокурсники быстрей адаптируются в новых для себя условиях, осваивают теоретический материал, начинают научную деятельность, уже имея определенную подготовку и знания в выбранной сфере. Переход на письменную форму вступительных экзаменов и экзамен в форме ЕГЭ по такой дисциплине как «Обществознание» предполагает комплексную подготовку школьников не только выпускных, но и старших (9–10) классов. В связи с этим возникает необходимость подготовки учебно-методических материалов, позволяющих получить знания по разделам курса «Обществознание».

Подготовка должна быть организована таким образом, чтобы школьники (абитуриенты) могли изучить теоретический материал, овладеть методами познания, необходимыми при решении творческих заданий и тестов. Преподавателями курсов должны быть подготовлены справочные материалы в виде учебно-методических пособий и методических указаний, содержащие теоретические и практические разделы, учитывающие возможность подготовки для разных форм проведения экзамена.

Для обеспечения преемственности обучения вуз может использовать формы подготовительных курсов не только для школьников, но и для лиц, ранее прошедших обучение в других сферах. Это позволяет потенциальным абитуриентам легче адаптироваться к основным образовательным программам бакалавриата, которые могут реализовываться вузом в полные и сокращенные сроки (обучение по индивидуальному плану).

При формировании основных образовательных программ бакалавриата и магистратуры вузом должны быть приняты во внимание запросы бизнес-сообщества, государственных структур и других заинтересованных лиц. Вузами постоянно должен осуществляться мониторинг, позволяющий учитывать запросы и мнение участников экономических процессов (на региональном уровне) и ориентироваться на наиболее эффективный вариант. При этом вузам должна быть предоставлена определенная свобода в выборе общеэкономических дисциплин и дисциплин специализации (в рамках целесообразности) с учетом именно региональной составляющей. Сотрудничество учебных заведений и работодателей в полной мере реализуется и при организации производственных практик. Предоставляя базу практики, работодатель имеет возможность скорректировать участки деятельности, в рамках которых организуется работа практикантов и, одновременно, рассмотреть практикантов как возможных сотрудников в будущем. Для учащихся – это расширение возможностей трудоустройства в будущем.

Работодатели приветствуют наличие у специалистов в области менеджмента и финансов юридического образования. Высоким спросом пользу-

ются представители технических специальностей, имеющих знания и навыки принятия экономических решений на различных уровнях управления. На протяжении уже длительного периода времени прослеживается тенденция, что при получении второго и третьего образования соискатели чаще предпочитали специальности менеджера и финансиста.

Высшая школа может принять активное участие в различных международных программах сотрудничества. Такие программы достаточно давно действуют в ярославском регионе. Например, Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова принимает активное участие в программах обмена с образовательными учреждениями Германии, США, Бельгии, Франции и Финляндии. Одним из направлений данного сотрудничества является не только обмен студентами, но и организация стажировок для профессорско-преподавательского состава. Преподаватели имеют возможность познакомиться с организацией учебного процесса и структурой занятий, а также с преподаванием дисциплин, которые не читаются в региональных вузах или опыт их преподавания недостаточен. Большой интерес представляет и содержание дисциплин, преподаваемых в иностранных вузах по родственным направлениям подготовки. Это дает возможность наполнить учебные планы по соответствующим образовательным дисциплинам новыми курсами по выбору и дополнить уже преподаваемые дисциплины новыми разделами.

На региональном уровне большое внимание уделяется стратегии развития региона в целом и развития профессионального образования в связи с поставленными задачами. Об этом свидетельствует и постановление Губернатора Ярославской области «О повышении эффективности деятельности органов исполнительной власти Ярославской области» от 12.08.08 № 405-п. Данный документ предлагает привлечение специалистов высших учебных заведений региона к выработке стратегии развития региона. При этом одновременно, должны быть определены приоритеты в развитии высшего и среднего профессионального образования. Особое место в системе подготовки и переподготовке кадров отводится программам дополнительного образования. Высшим учебным заведениям региона предлагается разработать программы и курсы по следующим направлениям: система управления стратегией развития общества, институты и технологии менеджмента в государственном управлении, использование информационных технологий в государственном управлении, бюджетирование, системы управления знаниями, системы управления проектами и т. д. данные программы планируется использовать для переподготовки государственных и муниципальных служащих, специалистов коммерческих структур.

В последнее время пользуются спросом дополнительные образовательные программы, подготавливаемые по заказу государственных и коммерческих структур. Объем указанных дополнительных образовательных программ может быть различным.

Помимо образовательных программ востребованными в регионе являются и тематические образовательные курсы, ориентированные на специалистов разных уровней квалификации. Набор таких курсов должен быть, в первую очередь, продиктован потребностями региона в конкретных специалистах. Наиболее перспективными для Ярославля и Ярославской области представляются курсы и семинары по следующей тематике: государственные закупки, противодействие коррупции в органах государственной власти, электронное правительство, пенсионное обеспечение, современные подходы в управлении организацией. Услугами подобных учебных программ уже воспользовалось значительное количество слушателей. Использование указанных форм эффективно и для переподготовки работающих специалистов, а также – безработных.

Исходя из представленных аспектов, современная система образования будет эффективной лишь при взаимосвязи и гибкости всех ее звеньев, при ориентации на требования рынка труда.

УДК 378.147

И. П. Курочкина, Л. А. Маматова
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
ipkurochkina@yandex.ru
ludm.mamatova@yandex.ru

И. Кузьмина-Мерлино
Институт транспорта и связи, Рига, Латвия,
irinakmerlino@gmail.com

Е. Б. Шувалова
Российский государственный экономический университет им. Г. В. Плеханова,
shuvalova.eb@rea.ru

Нейросетевое моделирование как инструмент современной учебной среды в высшей школе

Аннотация: в статье затрагиваются актуальные в современных условиях требования к подготовке специалистов в области бухгалтерского учета, анализа и аудита. Особое внимание уделено нейросетевому моделированию и его роли в формировании аналитических компетенций бухгалтеров нового поколения.

Ключевые слова: интеграция знаний, учебная среда в вузе, цифровая экономика, нейронные сети.

© Курочкина И. П., Маматова Л. А., Кузьмина-Мерлино И., Шувалова Е. Б., 2019

I. P. Kurochkina, L. A. Mamatova
P. G. Demidov Yaroslavl State University
I. Kuzmina-Merlino
Transport and Telecommunication Institution, Riga, Latvia
E. B. Shuvalova
Plekhanov Russian University of Economics

Neur**o-**networkmodeling **as a tool of the modern educationalenvironment in the high school**

Abstract: in the article touches on the current requirements for training specialists in accounting, analysis and auditing. Particular attention is paid to neural network modeling and its role in the formation of analytical competences of accountants of the new generation.

Keywords: knowledge integration, university learning environment, digital economy, neural networks.

Для современного профессионала в области управленческого и финансового учета уже недостаточно просто вести бухгалтерский учет на предприятии. Он должен уметь анализировать и моделировать экономические процессы. Экономический анализ фактически является заключительным этапом бухгалтерского учета. Сегодня бухгалтер с высшим образованием – это бухгалтер-аналитик. Он не только формирует информационную базу анализа, но и принимает в его проведении активное участие. В свете этого традиционное понимание функционала бухгалтера не просто ограничивает возможности последнего, но и не предоставляет ему той роли, которую он может играть в современном гибком и эффективном управлении бизнесом. С очевидностью можно утверждать, что эта проблема важна и актуальна не только для управления экономикой в России, но и в зарубежных странах, в том числе в Латвии.

При подготовке специалистов нового поколения возникает настоятельная необходимость интеграции знаний в области экономики, математики, статистики, информатики и других наук. Стираются границы, разделяющие отдельные учебные дисциплины.

Содержание обучения является центральной проблемой высшей школы и должно сочетать глубокие фундаментальные знания и практическую направленность, обеспечивать опережающий характер подготовки специалистов, давать им знания, с помощью которых они смогут уверенно смотреть в будущее.

Учебные курсы, которые не содержат в себе проблемы и не планируют возникновение проблемных ситуаций, не могут обеспечить у студентов нужную для познания мотивацию [1].

Современный уровень развития техники, технологии, организации труда, производства и управления предъявляет выпускнику вуза особые требования, в силу которых он должен обладать определенными профессиональными, организаторскими и личностными компетенциями. Высшее образование не должно также отставать от стремительных изменений, связанных с переходом на цифровую экономику.

Развитие высшей школы должно предусматривать также значительную активизацию участия студентов в научных исследованиях, повышение продуктивности как непосредственного научно-практического труда студентов, так и всей системы их профессиональной подготовки.

Цифровая информационно-коммуникационная революция породила новые методы обработки данных, которые обязаны обрабатывать большие объемы информации (BD). BD имеют сложный характер, требующий мощных технологий и передовых алгоритмов.

Анализ больших данных становится трендовой практикой, которую принимают многие организации с целью создания ценной информации для принятия управленческих решений.

В контексте BD традиционные методы и платформы данных менее эффективны. Они демонстрируют медленную отзывчивость и отсутствие масштабируемости, производительности и точности. Для решения сложных проблем с большими данными разработаны новые современные методы обработки информации, наиболее популярными из которых в настоящее время являются нейронные сети. Полагаем, что именно искусственные нейронные сети занимают особое место среди множества инструментов учебной и научной среды в высшей школе.

Термин «нейронные сети» оформился в середине XX века и прочно вошел в современную теорию и практику. Главная особенность нейронных сетей состоит в том, что они способны самостоятельно адаптироваться и обучаться, действовать на основании предыдущего опыта, что приводит к неуклонному сокращению числа возможных ошибок. Сложно переоценить их возможности при решении интеллектуальных задач бизнес-аналитики для поддержки принятия управленческих воздействий. Овладение нейронным моделированием расширяет возможности проникновения специалистов в различные области экономических знаний.

Нейронная сеть – это громадный распределенный параллельный процессор, состоящий из элементарных единиц обработки информации, накапливающих экспериментальные знания и предоставляющих их для последующей обработки.

Нейронные сети, в отличие от традиционных методов обработки информации, обладают собственными полезными свойствами: нелинейность, адаптивность, очевидность ответа, отказоустойчивость, контекстная инфор-

мация, масштабируемость, единообразие анализа и проектирования. Самым важным свойством нейронных сетей является их способность обучаться на основе реальных данных, получаемых в условиях реального времени.

Методику анализа данных на основе нейронной сети можно использовать в коммерческих организациях как для внутреннего пользования (обучение персонала особенностям ведения бизнеса, аргументация взвешенных управленческих решений руководством компании, мониторинг ее общего финансово-экономического состояния), так и для внешнего пользования (принятие грамотных управленческих решений инвесторами; обучение студентов принятию правильных управленческих решений).

Использование нейронных сетей в учебном процессе предоставляет студентам новые возможности и новые знания: накапливать, хранить и использовать информацию прошлых периодов; отслеживать изменения результирующих показателей путем изменения входных данных в режиме онлайн; строить прогнозы будущих периодов; использовать преимущества автоматизированного процесса обучения. Студенты наглядно и реально могут тренироваться анализировать большие объемы информации с помощью методов и программ, которые используют ведущие компании мира. В частности, студенты магистерской программы «Бухгалтерский учет, анализ и аудит в коммерческих организациях» учатся связывать множество разных факторов и финансовый результат в виде вероятности получения удовлетворительного финансового результата при различных комбинациях прямых и косвенных факторов, используя авторскую модель и компьютерную программу ее реализации. Возможности предложенной модели позволяют использовать многовариантный подход к составлению соответствующей управленческой отчетности, необходимой для принятия своевременных и рациональных решений, исходя из стратегии развития экономических субъектов [2; 3].

Ссылки

1. Гетьман В. Г. Вузовская подготовка бухгалтеров и аудиторов в современных условиях и ее проблемы // Все для бухгалтера. – 2009. – № 12 (240). – С. 6–23.

2. Курочкина И. П., Калинин И. И., Маматова Л. А., Шувалова Е. Б. Метод нейронных сетей в моделировании финансовых показателей компании // Статистика и Экономика. – 2017. – Т. 14. – № 5.– С. 33–41.

3. Курочкина И. П., Калинин И. И., Маматова Л. А., Шувалова Е. Б. Нейронные модели в диагностике финансового результата предприятий жилищно-коммунального хозяйства // Статистика и Экономика. – 2019. – Т. 16. – № 3. – С. 52–60.

УДК 378.1

Е. И. Лифанова, А. А. Кострова
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
frolovaei@list.ru
a.kostrowa@yandex.ru

Необходимость интеграции проблематики КСО в образовательные программы

Аннотация: корпоративная социальная ответственность сегодня – это необходимая составляющая любой успешной компании, целью которой является достижение лидерских позиций на рынке и сохранение их. Авторы затрагивают актуальную тему воспитания социальной ответственности. В статье обоснована необходимость её воспитания в рамках вузовского образования.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, социально ответственное мышление, образовательные программы.

E. I. Lifanova, A. A. Kostrova
P. G. Demidov Yaroslavl State University

The necessity to integrate CSR into educational programs

Abstract: corporate social responsibility today is a necessary component of any successful company, the purpose of which is to achieve leadership positions in the market and preserve them. The authors touche upon the actual topic of social responsibility education. The article substantiates the necessity of its education in the framework of higher education.

Keywords: corporate social responsibility, socially responsible thinking, educational programs.

Современный мир живет в условиях острых социальных проблем. Поэтому особенно важное значение сегодня приобретает социальная ответственность бизнеса – компаний, связанных с разработкой, изготовлением и поставкой продукции и услуг, торговлей, финансами, поскольку они обладают основными финансовыми и материальными ресурсами, позволяющими решать мировые социальные проблемы.

Понимание лидерами бизнеса своей особой, ведущей, роли в такой работе привело к возникновению в конце XX века термина «корпоративная социальная ответственность» (КСО), ставшего важнейшей составляющей понятия об устойчивом развитии не только бизнеса, но и человечества в целом [1].

© Лифанова Е. И., Кострова А. А., 2019

В настоящее время практическая значимость социально-ответственного поведения возрастает и определяет облик современной успешной компании.

Повышение значимости КСО определяется пятью основными мировыми тенденциями.

Во-первых, стал общепризнанным факт, что природные ресурсы нашей планеты ограничены, а население растет.

Ухудшение качества почвы, воздуха и воды является результатом деятельности компаний. В сложившейся ситуации им необходимо правильно определить приоритетные направления своей социальной и экологической деятельности, поскольку эффективность бизнеса непосредственно зависит от здоровья сотрудников, репутация компании и ее успешность в долгосрочной перспективе – от здоровья местного населения и состояния окружающей среды, а выживание человечества – от здоровья планеты в целом. Следовательно, вторая тенденция – загрязнение окружающей среды и глобальное потепление, которые ставят под угрозу жизнь людей сегодня и существование бизнеса завтра.

Третья тенденция заключается в том, что многие государства принимают законы, регулирующие использование ресурсов и производство вредных выбросов. Крупнейшие транснациональные корпорации, такие как General Motors, Shell или British Petroleum, добровольно внедряют у себя социальную и экологическую отчетность.

Четвертая тенденция, повышающая значимость КСО, – глобализация информации. Недальновидность в социальной или экологической политике наносит урон финансовой стабильности и рыночной стоимости компаний.

Пятая тенденция, усиливающая внимание к вопросам корпоративной ответственности, – глобализация рынков капитала. Сегодня инвесторы и финансовые институты лучше информированы и отдают предпочтение более устойчивому бизнесу с точки зрения финансовых, социальных и экологических показателей. Предприятию с хорошей репутацией легче привлечь финансирование, оно меньше платит по кредитам. Иными словами, хорошая репутация увеличивает капитализацию компании и обеспечивает доступ к более дешевому капиталу.

Осознание объективной обусловленности процесса повышения социальной ответственности компаний и, как следствие, неизбежного пересмотра основополагающих принципов ведения бизнеса и менеджмента подчеркивает значимость доведения идей и принципов КСО до студентов высшей школы, прежде всего, экономического и управленческого направлений.

Формирование социально ответственного мышления у студентов, будущих экономистов и менеджеров – процесс длительный, требующий комплексного подхода, объединения усилий преподавателей общетеоретических, функциональных и отраслевых экономических дисциплин, смещения акцентов в преподавании от ориентации на получение краткосрочной

выгоды, расширение масштабов деятельности и достижение максимальной экономической эффективности в сторону обеспечения экологической, социальной и экономической устойчивости. Фактически речь идет об изменении дискурса и формировании иного мейнстриминга в преподавании экономических и управленческих дисциплин [2; 3].

Одной из отличительных особенностей социально ответственного мышления должно стать осознание того, что удовлетворение интересов разных групп – сотрудников, поставщиков, потребителей, кредиторов, сообществ – и максимизация стоимости компании друг другу не противоречат; наоборот, иначе эту задачу не решить [4].

В качестве одного из аргументов, которые подтверждают актуальность преподавания дисциплин, отражающих проблематику корпоративной социальной ответственности и реализации специализированных программ, направленных на подготовку специалистов в этой области, можно привести успешный опыт многих зарубежных университетов и бизнес-школ [5; 6]. Более того, включение вопросов КСО в учебные дисциплины и программы, проведение исследований в этой области рассматриваются в качестве одного из обязательных условий международной аккредитации образовательных программ управленческого направления. Знакомство с практикой зарубежных университетов свидетельствует о том, что изучение вопросов КСО предусмотрено не только в рамках бизнес-образования и программ MBA, но и в рамках всего спектра реализуемых образовательных программ. Обращает на себя внимание также и то, что специфика подходов к решению этой задачи в значительной степени определяется особенностями сложившейся национальной модели КСО.

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

Корпоративная социальная ответственность сегодня – это не просто новомодная концепция, лежащая в основе PR-мероприятий. Это необходимая составляющая любой успешной компании, целью которой является достижение лидерских позиций на рынке и сохранение их.

Формирование социально ответственного мышления необходимо начинать в период профессиональной подготовки, т. е. во время обучения в вузе.

Постепенная, целенаправленная политика учебных заведений в отношении воспитания социальной ответственности приведет к формированию социально ответственного образа мышления у будущих экономистов и менеджеров, что в свою очередь позволит решить острые социальные проблемы.

Ссылки

1. Старкова Н. А. Управленческие решения маркетинга / Н. А. Старкова, Е. И. Лифанова, Е. Г. Патрушева. – Ярославль: ЯрГУ – 2015 – с. 115.

2. Mainstreaming Corporate Responsibility / eds. N. C. Smith, G. Lenssen. – London, 2010. – P. 600.

3. Благов Ю. Е. Корпоративная социальная ответственность: вызовы управленческому образованию // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 8: Менеджмент. – 2010. – Вып. 2. – С. 143–161.

4. Бартон Д. Капитализм, нацеленный в будущее // Harvard Business Review – Россия. Июнь-июль 2011. – С. 79–86.

5. Lozano J. M, Arenas D., Sauquet A. Educational Programmes in Corporate Social Responsibility. Corporate Social Responsibility / ed. J. Allouche. Houndmills; Basingstoke; New York: Palgrave Macmillan, 2006. Vol. 2: Performances and Stakeholders. Pp. 275–290.

6. Cornuel E. Management Education and Corporate Global Responsibility // Global Responsibility. N 2. Te GRLI Partner Magazine. 2010. January. Pp. 13–16.

УДК 377.031

М. В. Мотолянец

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
am-am@inbox.ru

О необходимости совершенствования методов профориентационной работы высшего учебного заведения по экономическим направлениям и специальностям в современных условиях

Аннотация: в современных условиях профориентационной работе в высших учебных заведениях по экономическим специальностям отводится значительное место. Она необходима для обеспечения непрерывности ступеней образования, для привлечения абитуриентов в вуз и помощи в их самоопределении. Для вуза ее роль возрастает с позиции поиска новых возможностей по привлечению слушателей. В статье описана необходимость совершенствования методов профориентационной работы в результате изменившихся условий на образовательном рынке экономических направлений и специальностей, приведены варианты реализации отдельных видов работы.

Ключевые слова: профориентационная работа, профориентационная игра, активные методы, самоопределение, выбор профессии.

M. V. Motolyanets

P. G. Demidov Yaroslavl State University

On the need to improve the methods of career guidance of a higher educational institutions in economic areas and specialties in modern conditions

Abstract: in modern conditions, career guidance in higher educational institutions in economic specialties is given a significant place. It is necessary

© Мотолянец М. В., 2019

to ensure the continuity of education levels, to attract applicants to the university and help in their self-determination. For the university, its role is growing from the perspective of seeking new opportunities to attract students. The article describes the need to improve the methods of career guidance as a result of changed conditions in the educational market of economic areas and specialties, provides options for the implementation of certain types of work.

Keywords: career guidance work, career guidance game, active methods, self-determination, choice of profession.

В современных условиях очень остро стал подниматься вопрос, связанный с проблемами высшего профессионального образования в области экономических направлений. По сообщению Министерства науки и высшего образования, экономические специальности в российских вузах стали самыми востребованными среди выпускников школ в 2019 году. На этих специальностях был зафиксирован самый высокий средний конкурс – 14 человек на одно бюджетное место. По данным ведомства, в рамках приемной кампании 2019 года на первый курс в вузы было зачислено около 715 тысяч человек, из которых 465 тысяч человек поступили на бюджетной основе. Чтобы поступить на бюджетное отделение, абитуриенту необходимо было набрать в среднем 71 балл по одному предмету ЕГЭ.

Эксперты отмечают, что будущим экономистам и менеджерам будет очень непросто найти высокооплачиваемую работу. В связи с этим, на государственном уровне было принято решение значительно сократить число бюджетных мест на данных направлениях. В результате для высших учебных заведений по экономическим направлениям подготовки наступают нелегкие времена.

И здесь профориентационная работа выходит на первое место. Она в настоящее время приобретает особое значение и становится важнейшим этапом подготовки образовательного процесса. Как отмечается в работах С. В. Титовой, актуальность создания целостной педагогической системы профориентационной работы с обучающимися разных уровней обучения (общее образование, СПО, ВПО), слушателями курсов дополнительных образовательных программ в условиях учебных заведений непрерывного образования диктуется следующими причинами [1]:

• психолого-педагогической (возрастает потребность молодежи в раннем профессиональном самоопределении, в осознанном выборе профессии в соответствии с интересами, склонностям);

• образовательной (востребованность образования, направленного на развитие способностей человека, его творческого этнокультурного потенциала);

• демографической (уменьшается прием в 10 классы общеобразовательной школы и, как следствие, падение конкурса абитуриентов).

Одним из направлений профориентационной работы является «формирование целостного, многопланового представления учащихся о на-

родном хозяйстве страны, его отраслях, предприятиях, профессиях» [2]. В процессе проведения этой работы «необходимо учитывать направленность в развитии отраслей народного хозяйства данного региона, наличие высших и профессиональных учебных заведений. Профессиональное просвещение молодежи основывается на реальной потребности в конкретных профессиях» [2]. В связи с этим одним из критериев его эффективности в современных образовательных условиях является достаточность информации о профессиях и путях их получения. «Без ясного представления о содержании и условиях труда в избираемой профессии школьник не сможет сделать ее обоснованный выбор» [3].

Необходимым условием подготовки грамотных специалистов, способных успешно осуществлять трудовую деятельность, является адекватное профессиональное самоопределение учащихся. Поэтому в современных условиях в процессе профориентационной работы с молодежью необходимо учитывать индивидуальные особенности личности и ее потребности, с одной стороны, и рынок труда – с другой [3; 4].

Методы профориентационной работы высшего образовательного учреждения можно разделить на активные и пассивные. К пассивным методам относятся лекции, беседы о направлениях подготовки, проводимые преподавателями образовательного учреждения, распространение полиграфической продукции, оформление информационных стендов о направлениях и профилях вуза и т. д. Активные методы профориентации образовательного учреждения предполагают использование интерактивных форм работы и направлены на косвенное вовлечение предполагаемых абитуриентов в мир науки и студенчества [1]. К ним относится привлечение школьников, учащихся профессиональных учебных заведений к работе вузовских научных кружков, научно-практических конференций, организация олимпиад для школьников, проведение тренингов, дискуссий, ролевых и деловых игр и др. [1].

В настоящее время в ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова» применяются следующие активные формы профессиональной ориентации: проводятся дни экономиста и дни открытых дверей, организуются предметные олимпиады, выполняются совместные научные и социальные проекты, набираются специализированные экономические классы для углубленной подготовки.

Однако, при изучении практики профориентационной работы других высших учебных заведений, было выявлено, что еще одним методом, положительно влияющим на результат профориентационной работы, является тесное взаимодействие вуза и школы. Так, практика проведения профориентационной работы в филиале СибГАУ в г. Лесосибирске показала, что одним из эффективных активных методов профориентации является квест, который был проведен в вузе для старшеклассников и учащихся профессиональных

образовательных организаций при финансовой поддержке КГАУ «Красноярский фонд поддержки научной и научно-технической деятельности» [5].

Выбор квеста в качестве метода профориентации не случаен, ведь квест, первоначально создававшийся как компьютерный жанр, давно вышел за пределы технологичных гаджетов и сегодня является популярным семейным и молодежным развлечением. Профориентационный квест представляет собой обследование реального мира – мира профессий, включая решение головоломок и задач, требующих от игрока умственных усилий [5].

Именно поэтому ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова» автором статьи предложено искать новые пути сотрудничества со школой с новыми вариантами проведения активных методов проведения профориентационной работы. Одним из таких методов может быть игра «Мозговой штурм БУХУЧЕТОМ», который разработан кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита.

Профориентационная игра «Мозговой штурм БУХУЧЕТОМ» направлена на повышение уровня информированности школьников и учащихся профессиональных образовательных организаций о специфике и особенностях профессий, а также на развитие их собственных профессиональных предпочтений.

Цель игры состоит в оказании помощи в профессиональном самоопределении, создании позитивной мотивации учащихся к осознанному выбору будущей профессии разъяснении особенностей выбранной профессии, создании интереса к обучению, знакомстве с будущими преподавателями.

В соответствии с поставленной целью в задачи мероприятия входит:

• формирование у учащихся личностных и общественно значимых мотивов выбора профессии;

• повышение уровня информированности учащихся о бухгалтерском учете, анализе и аудите;

• создание условий для раскрытия способностей учащихся;

• повышение компетентности обучающихся в области планирования карьеры;

• формирование позитивного имиджа и повышение конкурентоспособности вуза.

Для работы над проектом профориентационной игры была создана команда, задачи которой состояли в разработке Положения и программы игры, определении основных мероприятий по его подготовке и проведению, решении организационных вопросов, утверждении состава жюри.

Суть игры заключается в делении всех участников на четыре команды. Во время инструктажа играющих знакомят с правилами и особенностями игры, команды получают общее задание, отражающее последовательность прохождения этапов. К каждой команде прикрепляют куратора из числа студентов. Общее задание для каждой команды – составление изображения, связанного

с одной из профессий. Изображение должно составляться из пазлов, получаемых командой за успешное прохождение этапа. Игра состоит из нескольких этапов. Каждый этап представляет собой задания в виде теста, вопросов или интерактивной картинки, ориентированные на знакомство с профессиональной деятельностью по основным курсам и предметам, реализуемым кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита экономического факультета ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова».

При помощи игры «Мозговой штурм БУХУЧЕТОМ», учащихся знакомят с различными областями профессиональной деятельности бухгалтеров, аналитиков и аудиторов, а также с особенностями их профессиональных компетенций. Данная игровая методика направлена также на повышение у участников уровня осознания такого понятия, как специализация в рамках профессии, и на расширение информированности о многообразии профессионального труда экономистов.

Таким образом, профориентационная игра «Мозговой штурм БУХУЧЕТОМ» – это комплекс психолого-педагогических и социальных действий и мероприятий, направленных на ознакомление с профессиями «бухгалтер», «аналитик», «аудитор», формирование самостоятельного профессионального определения деятельности человека с учетом его способностей, интересов и потребностей общества, а также в их дальнейшем личностном и профессиональном росте. Благодаря профориентационной игре «Мозговой штурм БУХУЧЕТОМ» у учащихся формируются к знания, которые в последствии будут способствовать правильному и осознанному выбору будущей профессии, а в последствии помогут адаптироваться им на рынке труда.

Ссылки

1. Титова С. В. Эффективный метод профориентационной деятельности вуза // Мир современной науки. – 2011. – № 6. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/effektivnyy-metod-proforientatsionnoy-deyatelnosti-vuza.

2. Организация профориентационной работы в условиях образовательной практики: учебно-методическое пособие / сост. Н. Э. Касаткина, Т. А. Жукова, Т. Б. Игонина, С. Л. Лесникова, Е. С. Мичурина, И. В. Тимонина, Г. Г. Тупикин // Кемеровский государственный университет. – Кемерово, 2012. – 146 с.

3. Дюкова Т. С. Современные формы и методы профориентационной работы в образовательном учреждении // ТОГОАУ ДПО «Институт повышения квалификации работников образования». URL: http://ipk.68edu.ru/consult/uros/1543-konsult-sovr-formy-2013.html (дата обращения 15.09.2016).

4. Егармин П. А. Студентоцентрированное обучение в информационно-образовательной среде вуза / П. А. Егармин, И. А. Петрова // Дистанционное и виртуальное обучение. – 2015. – № 2. – С. 18–26.

5. Дьяченко Т. В., Евсеева С. А. Практика применения активных форм профориентационной работы вуза // Современные проблемы науки и образования. – 2016. – № 5. URL: http://science-education.ru/ru/article/view?id=25397.

УДК 378.146

Л. Н. Назарова
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
laslnn@yandex.ru

О средствах оценки уровня сформированности компетенций при подготовке бакалавров и магистров финансового профиля

Аннотация: рассматриваются средства оценки уровня сформированности компетенций при подготовке бакалавров и магистров финансового профиля: курсовые работы, рефераты, информационные обзоры, задания, связанные с анализом и интерпретацией статистических данных, решение задач, тесты, самофотография недели, практические индивидуальные задания.

Ключевые слова: компетенции, средства оценки, бакалавры, магистры.

L. N. Nazarova
P. G. Demidov Yaroslavl State University

On means of evaluating the level of competency formation in the preparation of bachelors and masters of financial profile

Abstract: means of assessing the level of competency formation in the preparation of bachelors and masters in the financial field are considered: term papers, essays, informational reviews, tasks related to the analysis and interpretation of statistical data, problem solving, tests, self-photography of the week, practical individual tasks.

Keywords: competencies, assessment tools, bachelors, masters.

В настоящее время обучение в российских вузах основано на компетентностном подходе, предполагающем формирование у обучающихся соответствующих знаний, умений и навыков.

Под компетенцией понимается «совокупность взаимосвязанных базовых качеств личности, включающее в себя применение знаний, умений и навыков в качественно-продуктивной деятельности» [1].

В результате освоения программы бакалавриата у выпускника должны быть сформированы соответствующие общекультурные, общепрофессиональные и профессиональные компетенции. Важное значение имеет выбор соответствующих средств контроля и их адекватная оценка.

При подготовке бакалавров по направлению «экономика» профиля «финансы и кредит» по курсам «Денежно-кредитные и финансовые систе-

© Назарова Л. Н., 2019

мы» и «Деньги, кредит, банки» в 4 и 5 семестрах учебным планом предусмотрено освоение обучающимися двух одинаковых компетенций: ОПК-2 – «способность осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач» и ПК-5 – «способность анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т. д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений» [2].

По дисциплине «Денежно-кредитные и финансовые системы» обе эти компетенции реализуются обучающимися в процессе подготовки и защиты курсовой работы. Для этого они должны:

• знать информационные источники данных, необходимых для анализа материалов по теме курсовой работы, способы сбора, анализа и обработки информации;

• уметь определять перечень данных, необходимых для анализа соответствующих материалов, выбирать информационные источники данных;

• владеть навыками сбора, анализа и обработки данных по теме курсовой работы.

По курсу «Деньги, кредит, банки» эти компетенции осваивается обучающимися в процессе подготовки реферата, выполнения на семинарских занятиях ряда практических заданий, связанных с анализом и интерпретацией данных «Статистического бюллетеня Банка России» о денежной массе и денежной базе, о показателях, характеризующих развитие платежной системы РФ, о количестве и структуре кредитных организаций, их группировке по величине зарегистрированного уставного капитала, по доле участия нерезидентов в уставном капитале, по величине собственных средств (капитала), а также решения задач по денежным агрегатам, измерению уровня инфляции, безналичным расчетам, процентам по вкладам и кредитам.

По курсу «Банковское дело» предусмотрено овладение компетенцией ПК-22 – «способность применять нормы, регулирующие бюджетные, налоговые, валютные отношения в области страховой, банковской деятельности, учета и контроля» [2]. Формулировка этой компетенции подходит для данного курса и не требует каких-то дополнительных средств оценивания ее сформированности. Здесь, по нашему мнению, достаточно традиционных способов: устных опросов, решения задач, ответов на тестовые задания, обсуждения материалов соответствующей темы на семинарских занятиях. Для этого обучающиеся должны:

• знать основные законодательные акты и нормативные положения, регулирующие деятельность банков и порядок осуществления основных видов банковских операций;

• уметь применять при решении задач нормы, регулирующие банковскую деятельность;

• владеть навыками расчетов процентов по вкладам и кредитам, лизинговых платежей, лимита кассы.

По дисциплине «Экономика труда» обучающимся нужно освоить две компетенции: упомянутую выше ОПК-2 и ПК-7 «способность, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные, проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет» [2]. Первая реализуется путем решения задач с расчетами показателей использования трудовых ресурсов, определения размера заработной платы работников при разных формах и системах оплаты труда, норм и нормативов, а также проведения, обработки результатов и анализа данных самофотографий недели.

Компетенция ПК-7 осваивается обучающимися при подготовке ими информационного обзора. В процессе этой работы они должны, используя данные сайта Федеральной службы государственной статистики и его территориального органа по Ярославской области, дать обзор по выбранной теме: на основании объемных таблиц, помещенных в этих источниках, составить небольшие по объему таблицы и рисунки, проанализировать структуру и динамику соответствующих показателей, сделать выводы.

Одной из дисциплин, изучаемых обучающимися на магистерской программе «Финансовая экономика», является курс «Коммерческие банки в системе финансовых отношений России». По этому предмету необходимо освоить две профессиональные компетенции: ПК-18 «способность осуществлять разработку инструментов проведения исследований в области финансов и кредита, анализ их результатов, подготовку данных для составления финансовых обзоров, отчетов и научных публикаций» и ПК-25 «способность интерпретировать результаты финансово-экономических исследований с целью разработки финансовых аспектов перспективных направлений инновационного развития организаций, в том числе финансово-кредитных» [3].

Обучающимся предлагается выполнить практическое индивидуальное задание, посвященное одному из видов банковских операций на материалах конкретного банка. Оно должно содержать организационно-экономическую характеристику банка, таблицу, систематизирующую действующие законодательные акты и нормативные документы в области рассматриваемых банковских операций, таблицу с функциями различных подразделений банка, связанных с осуществлением рассматриваемых операций, и соответствующими документами, подробные оперограммы взаимодействия подразделений и работников при организации в банках рассматриваемых операций, конкретные расчеты по теме исследования, **сравнение** рассматриваемых операций в конкретном банке с другими банками (по данным их сайтов), в т. ч. зарубежными, анализ рассматриваемых операций, характеристику проблем и нерешенных вопросов в рассматриваемой области; возможные пути их решения, выводы

и предложения, направленные на совершенствование организации работы конкретного подразделения банка в рассматриваемой области.

По итогам выполненной работы магистранты очного отделения выступают с презентациями. Каждую работу оценивают два оппонента. Магистранты заочного отделения должны представить две рецензии.

Ссылки

1. Карта слов и выражений русского языка. URL : https://kartaslov.ru

2. Приказ Минобрнауки России от 12.11.2015 № 1327 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (уровень бакалавриата)» (Зарегистрировано в Минюсте России 30.11.2015 № 39906) // СПС «КонсультантПлюс».

3. Приказ Минобрнауки России от 30.03.2015 № 325 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.04.08 Финансы и кредит (уровень магистратуры)» (Зарегистрировано в Минюсте России 15.04.2015 № 36862) // СПС «КонсультантПлюс».

УДК 378.14

Т. Ю. Новикова

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
noviktata22@mail.ru

Вопросы внедрения федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования 3++

Аннотация: в статье рассмотрены вопросы внедрения актуализированной версии федеральных образовательных стандартов высшего образования. Раскрыты основные проблемные вопросы, связанные с их внедрением.

Ключевые слова: стандарты, компетенции, универсальные компетенции, профессиональные стандарты.

T. Yu. Novikova

P. G. Demidov Yaroslavl State University

Issues of implementation of Federal state educational standards of higher education 3++

Abstract: the article deals with the implementation of the updated version of the Federal educational standards of higher education. The main problematic issues related to their implementation are disclosed.

© Новикова Т. Ю., 2019

Keywords: standards, competences, universal competences, professional standards.

В настоящий момент основным нормативно-правовым документом, регламентирующим подготовку обучающихся, являются федеральные государственные образовательные стандарты. Разработчики ФГОС 3++ утверждают, что данные стандарты являются не новыми, а актуализированными. Однако, этот вопрос является дискуссионным, так как сопряжен с рядом проблем, вызвавших в научном и образовательном сообществе бурные дискуссии. Скорее всего мы говорим не об актуализации, а модернизации всей системы образования.

Изменения нормативного правового регулирования организации и осуществления образовательной деятельности, по мнению разработчиков, включают:

– сокращение нормативной правовой регламентации организации и осуществления образовательной деятельности, расширение полномочий организаций;

– повышение роли федеральных государственных образовательных стандартов (ФГОС);

– повышение роли примерных основных образовательных программ (ПООП) при разработке образовательной программы;

– учет профессиональных стандартов.

Выполнение требований ФГОС ВО 3++ требует разработки новых опережающих технологий оценивания, инструментарий которых должен не просто подводить итоги достигнутого, но и стать ступенью для нового развития таких личностных качеств, которые дают возможность человеку обучаться в течение всей жизни, делиться своим опытом и знаниями, применять их к различным сферам, о которых сегодня у многих лишь смутное представление. Оценивание трансформируется в средство обучения и механизм совершенствования педагогического процесса, актуализирует ответственность обучающихся за свое обучение [1].

Переход на ФГОС ВО 3++ трансформирует систему университетского образования, цель которого – оптимизация результатов освоения образовательных программ. Унификация образовательных результатов является необходимым условием управления процессами изменения профессиональной деятельности в условиях социокультурной динамики и требований ФГОС.

Согласно Приказа Министерства образования и науки РФ от 5 апреля 2017 г. № 301 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры», все образовательные программы, имеющие госу-

дарственную аккредитацию, необходимо разрабатывать в соответствии с ФГОС и с учетом соответствующих примерных основных образовательных программ ПООП (при наличии).

В приказах о введении стандартов Министерства образования и науки РФ первоначально предписывалось окончание приема на обучение по «старым» стандартам 31 декабря 2018 года, но перенесен на 2019 год. Реальная ситуация такова, что переход на новый стандарт весьма проблематичен, так как на настоящий момент для новых ФГОС еще не опубликовано ни одной ПООП. Отметим, что новых ФГОС 3++ по многим направлениям отсутствуют.

Ключевым моментом в новых ФГОС является разработка вузом своих образовательных программ (ОП) на основе примерных основных образовательных программ, утвержденных экспертами и опубликованных в «Реестре примерных основных образовательных программ высшего образования» на сайте reestr.fgosvo.ru.

При включении примерной образовательной программы в реестр организация разрабатывает образовательную программу для лиц, поступающих на обучение в год, следующий за годом включения ПООП в реестр. Обучение лиц по образовательной программе, разработанной до включения соответствующей ПООП в реестр, осуществляется по образовательной программе, разработанной на момент их поступления.

Согласно требованиям ФГОС нового поколения, при разработке учебного плана образовательная организация обязана руководствоваться примерными образовательными программами, разрабатываемыми Федеральными учебно-методическими объединениями. И если в ФГОС 3+ ПООП носили рекомендательный характер и указывалось «при наличии», то в стандарте нового поколения – обязательный. Учитывая, что ПООП до сих пор не разработаны ни по одному направлению, фраза «при наличии» становится ключевой в этом документе. Следовательно, вузы будут ждать ПООП, поскольку именно в ней прописаны и профессиональные компетенции. Кроме того, приводится примерный перечень профилей, являющийся открытым.

Стандарты нового поколения разработаны с учетом требований профессиональных стандартов (ФГОС ВО 3++) и впервые предоставляют возможность прямой интеграции результатов обучения и требований работодателей, что безусловно является положительным фактором. Однако, ориентации ФГОС 3++ на требования профессиональных стандартов вызывает и обоснованные опасения. Ряд исследователей высказывает аргументированную точку зрения о том, что полное подчинение образовательных стандартов требованиям профессионального сообщества работодателей, приводит к противоречию об основной идее многоуровневой структуры основных образовательных программ высшей школы, основой которых является универсальность, фундаментальность и научность приобретаемых студентами знаний, их универ-

ситетский характер. По данному вопросу существует также неоднозначная точка зрения. Профессиональные стандарты имеют практическую направленность, отражают требования бизнеса, в них отсутствуют требования к общенаучной и фундаментальной подготовке выпускников [2].

Как правило, профессиональные стандарты ориентированы на текущие потребности работодателей в квалификации кадров в сложившихся технологических условиях, которые быстро меняются. Таким образом, полученные в вузе компетенции быстро «устаревают» и выпускник должен будет «доучиваться» чтобы адаптироваться к меняющимся требованиям рынка. Проведенный анализ имеющегося опыта использования практико-ориентированного обучения на различных предприятиях выявил следующие негативные моменты в организации учебного процесса: отсутствие методической базы такого обучения; нежелание предприятий брать на себя ответственность за студентов; нехватка педагогических навыков у наставников предприятий и профессионального опыта у преподавателей вузов [3].

В ФГОС 3++ представлен и новый взгляд на компетенции. Вместо общекультурных компетенций появляются универсальные компетенции, одинаковые для всех направлений. По-прежнему остаются общепрофессиональные компетенции, перечень профессиональных компетенций, как было в предыдущих стандартах, отсутствует. Общепрофессиональные компетенции отражают степень сформированности общих умений в рамках одного направления.

Для актуализации перечня профессиональных компетенций предлагается проанализировать трудовые функции по каждой обобщенной трудовой функции и определить (сформулировать) компетенции, обеспечивающие возможность реализации трудовых функций, но возникает проблема их подбора. Проекты ФГОС 3++ предполагают рассматривать их с точки зрения взаимосвязи, а именно типа деятельности и направленности (профиля), т. е. в каждой области и сфере профессиональной деятельности применимы все перечисленные типы деятельности. Соответственно этому возможно очень большое множество образовательных программ. Стандартом предусмотрено, что профессиональные компетенции определяются организацией самостоятельно (могут не включаться в ОП при наличии обязательных ПК, а также в случае включения в ОП рекомендуемых ПК).

Таким образом, ФГОС ВО 3++ оставляют множество вопросов и сомнений по их реализации, это обусловлено, в первую очередь, отсутствием в них целей подготовки, трудностью реализации принципов целостности, системности и соответствия. ФГОС и ПООП – единый комплект нормативно-рекомендательного обеспечения разработки и реализации основной образовательной программы.

Ссылки

1. Иванова В. М. Бально-рейтинговая система в формате ФГОС 3++ // Современные проблемы науки и образования. – 2019. – № 2. URL: http://science-education.ru/ru/article/view?id=28694 (дата обращения 18.12.2019).

2. Сенашенко В. С. О соотношении профессиональных стандартов и ФГОС высшего образования // Высшее образование в России. – 2015. – С. 31–36.

3. Подулыбина О. И. Механизм реализации практикоориентированного обучения в условиях ФГОС ВО 3++ // Современная психология и педагогика: проблемы и решения: сб. ст. по матер. XVII междунар. науч.-практ. конф. № 12(16). – Новосибирск: СибАК, 2018. – С. 28–32.

УДК 378.1

Л. Б. Парфенова, Т. Э. Тюрина

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
decan@econom.uniyar.ac.ru
tated105@mail.ru

Переход к ФГОС 3++ в контексте профессиональных стандартов

Аннотация: начиная с 1 января 2019 года образовательные организации по ряду специальностей принимают студентов на первый курс только в соответствии с ФГОС ВО, актуализированными на основе профессиональных стандартов, которые в период с 2017 по 2018 годы были утверждены по ряду направлений подготовки и специальностей. В связи с этим целесообразно рассмотреть наиболее значимые аспекты разработки основных образовательных программ высшего экономического образования в условиях перехода к обучению по ФГОС ВО 3++. В статье анализируются некоторые проблемные вопросы взаимосвязей проектов образовательных стандартов нового поколения ФГОС ВО 3++ и профессиональных стандартов в финансово-экономической сфере.

Ключевые слова: федеральные государственные образовательные стандарты, ФГОС ВО 3++, профессиональные стандарты, обязательные и рекомендуемые профессиональные компетенции, основная трудовая функции (ОТФ), индикаторы достижения компетенций.

L. B. Parfenova, T. E. Tyurina

P. G. Demidov Yaroslavl State University

Transition to GEF 3++ in the context of professional standards

Abstract: starting from January 1, 2019, educational organizations in a number of specialties accept students for the first year only in accordance with the GEF HE,

© Парфенова Л. Б., Тюрина Т. Э., 2019

updated on the basis of professional standards, which in the period from 2017 to 2018 were approved in a number of areas of training and specialties. In this regard, it is advisable to consider the most significant aspects of the development of basic educational programs of higher economic education in the transition to training on the GEF in 3++. The article analyzes some problematic issues of interrelation between the projects of educational standards of the new generation of the GEF IN 3++ and professional standards in the financial and economic sphere.

Keywords: Federal state educational standards, FSES VO 3++, professional standards, mandatory and recommended professional competencies, basic labor functions (OTF), indicators of competence achievement.

В методической литературе крайне мало публикаций, в которых рассматривалась бы взаимосвязь между образовательными и профессиональными стандартами, а публикации, в которых давалась бы оценка проектам образовательных стандартов высшего образования нового поколения (ФГОС ВО 3++), практически нет. Определение профессионального стандарта как нормативного документа приводится в ст. 195.1 Трудового кодекса РФ [1]. Профессиональный стандарт представляет собой характеристику квалификации, необходимой работнику для осуществления определенного вида профессиональной деятельности, в том числе выполнения определенной трудовой функции. В соответствии с п. 25 Правил разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов они применяются [2]:

– работодателями при формировании кадровой политики и в управлении персоналом, при организации обучения и аттестации работников, разработке должностных инструкций, тарификации работ, присвоении тарифных разрядов работникам и установлении систем оплаты труда с учетом особенностей организации производства, труда и управления;

– образовательными организациями профессионального образования при разработке профессиональных образовательных программ;

– при разработке в установленном порядке федеральных государственных образовательных стандартов профессионального образования.

Взяв за основу профессиональный стандарт «Специалист по потребительскому кредитованию» [3], представим определенные концептуальные фрагменты образовательной программы бакалавриата в соответствие с требованиями проекта ФГОС ВО3++ по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика».

Выбрав профессиональный стандарт, необходимо, в первую очередь, установить профессиональные компетенции. Профессиональные компетенции могут обязательными и рекомендуемыми, и формируются они на следующей основе (п. 3.4 проекта) [4]:

– профессиональных стандартов;

– анализа требований к профессиональным компетенциям, предъявляемых к выпускникам на рынке труда;

– обобщения отечественного и зарубежного опыта;

– проведения консультаций с ведущими работодателями, объединениями работодателей отрасли, в которой востребованы выпускники;

– иных источников.

Для установления обязательных и рекомендуемых профессиональных компетенций в нашей образовательной программе мы будем использовать за основу только указанный выше профессиональный стандарт «Специалист по потребительскому кредитованию». Стандарт содержит три обобщенных трудовых функции (ОТФ с кодами A, B, C), являющиеся, по сути, наименованиями профессиональных компетенций:

– A: проведение комплекса мероприятий для определения целесообразности предоставления потенциальному заемщику потребительского кредита;

– B: контроль исполнения обязательств по договорам потребительского кредита и мониторинг качества потребительских кредитов;

– C: организация эффективной деятельности подразделения, осуществляющего потребительское кредитование.

Каждая ОТФ (A, B и C), в свою очередь, содержит по несколько трудовых функций. И здесь возникает первый вопрос, требующий нашего решения, так как в проектах ФГОС ВО 3++ ответ на него отсутствует. Для реализации обобщенных трудовых функций A и B высшего образования вообще не требуется, – в требованиях к образованию в стандарте значится: «Среднее профессиональное образование - программы подготовки специалистов среднего звена» (пункты 3.1. и 3.2. профстандарта), и только для реализации третьей ОТФ необходимо высшее образование – бакалавриат. Вопрос заключается в следующем: может ли образовательная организация устанавливать для образовательной программы профессиональные компетенции, если для их реализации высшее образование не требуется (в нашем случае это коды A и B)? При этом заметим, что ОТФ с кодами A и B содержат концептуальные трудовые функции для подготовки работников в области потребительского кредитования, а именно:

– трудовые функции для ОТФ A, – оказание информационно-консультационных услуг клиенту по вопросам предоставления потребительского кредита и выбора кредитной программы; анализ кредитоспособности клиента и подготовка решения о целесообразности выдачи потребительского кредита; заключение договора потребительского кредита;

– трудовые функции для ОТФ B, – взаимодействие с заемщиком по вопросам обслуживания потребительского кредита; проведение мероприятий по предупреждению и урегулированию просроченной задолженности заемщика по договору потребительского кредита; мониторинг качества потребительских кредитов и корректировка резерва на возможные потери.

Указанные трудовые функции детально описаны в знаниях, умениях и трудовых действиях (навыков) анализируемого профессионального стан-

дарта, которые, с одной стороны, постепенно осваиваются студентами бакалавриата при изучении профильных дисциплинах кафедры и при прохождении практик, а с другой стороны, совершенно очевидно, что без освоения этих базовых трудовых функций невозможно перейти к освоению третьей ОТФ «Организация эффективной деятельности подразделения, осуществляющего потребительское кредитование», для которой требуется высшее образование, – бакалавриат. Один из вариантов решения этой проблемы может быть следующий:

– наименования ОТФ с кодами А и Б установить для реализации образовательной программы в качестве рекомендуемых профессиональных компетенций (в проекте ФГОС ВО 3++ никаких ограничений для них не обозначено);

– наименование ОТФ с кодом С принять в качестве единственной обязательной профессиональной компетенции (проект ФГОС ВО 3++ дает такое право: устанавливать на основании одного профессионального стандарта одну обязательную профессиональную компетенцию, абз. 6 п. 3.5).

Тем самым мы в точности выполним требование (ограничение), содержащееся в абз. 6 п. 3.5 проекта ФГОС ВО 3++: «Организация выделяет … ОТФ, соответствующих профессиональной деятельности выпускников, на основе установленных профессиональным стандартом для ОТФ уровня квалификации и требований раздела «Требования к образованию и обучению». Установив же в качестве «обязательных» профессиональных компетенций те, для освоения которых высшее образование не требуется, указанный норматив становится, очевидно, не выполнимым.

Выше мы отмечали, что профессиональные компетенции могут формироваться на различной основе, – при обобщении отечественного и зарубежного опыта, консультаций с работодателями и т. д., однако из текста проекта ФГОС ВО 3++ не ясно, к какой группе их относить: обязательных и рекомендуемых? Учитывая важность этого аспекта и перманентность изменений в законодательстве, в любой момент можно ожидать следующих уточняющих требований к установлению таких компетенций, а именно:

– документального подтверждения проведенного «анализа требований к профессиональным компетенциям, предъявляемых к выпускникам на рынке труда»;

– аналитического отчета в части «обобщения отечественного и зарубежного опыта»;

– документального подтверждения «проведения консультаций с ведущими работодателями, объединениями работодателей отрасли, в которой востребованы выпускники».

Таким образом, для профессиональных компетенций (обязательных или рекомендуемых), принимаемых не на базе утвержденных профстандар-

тов, необходимо, по нашему мнению, документально оформленное обоснование их включения в образовательную программу.

Следующий аспект, требующий особого внимания при разработке образовательной программы, это установление относительно каждой компетенции так называемых дискрипторов, – знать, уметь, владеть, которые, в свою очередь, находят отражение в трудовых функциях профессиональных стандартов через понятия: «трудовые действия», «необходимые умения», «необходимые знания». В проектах ФГОС ВО 3++ никаких рекомендаций в части выбора дискрипторов для профессиональных компетенций (кстати, и не только профессиональных) не содержится. Очевидно, что обязательные компетенции должны содержать полный набор предлагаемых в профессиональной стандарте трудовых действий, необходимых умений и знаний. В нашем случае для единственной обязательной профессиональной компетенции «Организация эффективной деятельности подразделения, осуществляющего потребительское кредитование» (ОТФ с кодом С, которая содержит две трудовые функции), в состав дискрипторов войдут:

1. *Трудовая функция «Организация работы персонала, осуществляющего функции потребительского кредитования»*:

– знать: законодательство Российской Федерации о потребительском кредите; локальные нормативные акты и методические документы, касающиеся вопросов организации потребительского кредитования; политику кредитной организации по потребительскому кредитованию.

– уметь: работать в специализированных аппаратно-программных комплексах; организовывать и контролировать деятельность подчиненного персонала; планировать работу подразделения; определять эффективный порядок работы по рассмотрению претензий и жалоб заемщиков; осуществлять взаимодействие с подразделениями банка в целях своевременного и качественного обслуживания заемщика – физического лица.

– владеть: разработкой должностных инструкций специалистов, осуществляющих потребительское кредитование, разработкой текущих и перспективных планов работы подразделения; контролем соблюдения персоналом правил кредитования с учетом современной правовой базы и требований внутренних нормативных документов банка; организацией комплектования рабочих мест сотрудников кредитного подразделения необходимыми документами, техническими средствами и программными продуктами с учетом требований безопасности и охраны труда; разработкой текущих и перспективных планов работы подразделения и контролем их выполнения; выявлением потребности в обучении персонала, подачей соответствующих заявок руководству и оценкой эффективности обучения; осуществлением контроля полноты и своевременности формирования резервов на возможные потери по предоставленным потребительским кредитам; организацией работы

по решению спорных вопросов и конфликтных ситуаций, связанных с потребительским кредитованием; подготовкой информации по потребительскому кредитованию для включения в банковскую отчетность; взаимодействием с другими подразделениями и службами банка по вопросам заключения сопровождения договоров потребительского кредита.

2. *Трудовая функция «Организация мероприятий по повышению эффективности потребительского кредитования»:*

– знать: законодательство Российской Федерации о потребительском кредите; нормативные документы Банка России о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности; методологию мониторинга и анализа показателей качества задолженности по потребительским кредитам и эффективности истребования просроченной и проблемной задолженности; способы повышения эффективности деятельности персонала банка на различных этапах процесса потребительского кредитования; методы расчета эффективности финансовой деятельности подразделения, осуществляющего потребительское кредитование; методы анализа конкуренции на рынке потребительского кредитования; принципы клиентоориентированного подхода; локальные нормативные акты и методические документы, касающиеся вопросов реструктуризации задолженности физических лиц.

– уметь: работать в специализированных аппаратно-программных комплексах; рассчитывать эффективность деятельности подразделения потребительского кредитования; организовывать мониторинг ценовых и неценовых условий потребительского кредитования в банках-конкурентах и делать выводы.

– владеть: систематическим изучением конкурентной позиции кредитной организации на рынке потребительского кредитования для внесения предложений по совершенствованию условий потребительского кредитования; разработкой предложений по совершенствованию бизнес-процессов в сфере потребительского кредитования; мониторингом и контролем соблюдения персоналом в офисах банка стандартов поведения и взаимодействия с заемщиками; выявлением устойчивых высокорискованных и низкорискованных сегментов заемщиков для внесения соответствующих предложений в кредитную политику банка; обучением персонала лучшим практикам в области потребительского кредитования; организацией мероприятий по досудебному взысканию просроченной задолженности по потребительским кредитам.

Заметим, что отдельные позиции в дискрипторах повторяются, например, знать: «Законодательство Российской Федерации о потребительском кредите», или уметь: «Работать в специализированных аппаратно-программных комплексах».

Как видим, перечень «знать, уметь, владеть» достаточно обширный, и значительная часть его может быть освоена только при прохождении сту-

дентами производственной практики. Так же очевидно, что приведенный перечень «знать, уметь, владеть» полностью должен быть распределен по дисциплинам вариативной части образовательной программы в том случае, если обязательная профессиональная компетенция полностью, а не частично воспроизводит формулировку выбранной основной трудовой функции. В нашем случае текст ОТФ, – «Организация эффективной деятельности подразделения, осуществляющего потребительское кредитование», воспроизвести «частично» при установлении обязательной профессиональной компетенции достаточно сложно, хотя и возможно, например, убрав слово «эффективной».

В случае установления двух рекомендуемых профессиональных компетенций (соответствуют ОТФ с кодами А и В) перечень «знать, уметь, владеть», как мы полагаем, может быть существенно ограничен, так как проект ФГОС ВО 3++ это позволяет: в абз. 6 п. 3.5 указано, что «ОТФ может быть выделена полностью или частично». Перечень трудовых действий, необходимых умений и необходимых навыков, включенных в ОТФ с кодами А и В, настолько обширный, что мы его здесь не приводим.

Принятие совокупности дискрипторов должно в рамках освоения программы бакалавриата позволить выпускникам решать конкретные задачи профессиональной деятельности. В проекте ФГОС ВО 3++ в п.1.12 указаны следующие типы профессиональной деятельности, на которых можно остановить свой выбор при разработке образовательной программы: аналитический; научно-исследовательский; организационно-управленческий; педагогический; финансовый; расчетно-экономический. Выбрав в качестве базы подготовки профессиональный стандарт «Специалист по потребительскому кредитованию» и оценив его содержание, мы можем предложить набор вариантов (один или несколько) типов профессиональной деятельности: аналитический, финансовый и расчетно-экономический.

Следующий шаг после принятия типа или типов профессиональной деятельности и установления перечня дискрипторов ко всем видам компетенций (универсальным, общепрофессиональным и профессиональным), – это утверждение перечня дисциплин и практик в составе образовательной программы.

И последнее. Во всех утвержденных ФГОС ВО 3++ впервые введено такое понятие, как «индикаторы достижения компетенций». Эти индикаторы для универсальных, общепрофессиональных и обязательных профессиональных компетенций должны соответствовать индикаторам, установленным в примерных основных образовательных программах (ПООП). Для рекомендуемых профессиональных компетенций ВУЗ разрабатывает индикаторы самостоятельно [5]. В проекте ФГОС ВО 3++ в абз. 2 п. 1.4 дается ничем не подкрепленная ссылка на реестр примерных основных образовательных программ. В настоящее время в официальных источниках информации (в том числе, на сайте Минобрнауки России) примерных ос-

новных образовательных программ по направлению 38.00.00 «Экономика и управление» нет, хотя по некоторым другим направлениям бакалавриата они присутствуют (например, по архитектуре, химии и др.) [6]. Таким образом, для дальнейшей разработки нашего проекта основной образовательной программы бакалавриата на основе профессионального стандарта «Специалист по потребительскому кредитованию» требуется примерная образовательная программа, отвечающая профилю подготовки «Финансы и кредит».

Ссылки

1. Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 12.11.2019). СПС «КонсультантПлюс».

2. Постановление Правительства РФ от 22.01.2013 № 23 (ред. от 29.11.2018) «О Правилах разработки и утверждения профессиональных стандартов». СПС «КонсультантПлюс».

3. Приказ Минтруда России от 14.11.2016 № 646н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по потребительскому кредитованию». СПС «КонсультантПлюс».

4. Проект Приказа Минобрнауки России «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика» (по состоянию на 14.10.2019) (подготовлен Минобрнауки России, ID проекта 01/02/10-19/00095842). СПС «КонсультантПлюс».

5. Проект Приказа Минобрнауки России «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика» (по состоянию на 14.10.2019) (подготовлен Минобрнауки России, ID проекта 01/02/10-19/00095842). СПС «КонсультантПлюс».

6. URL : http://fgosvo.ru/fgosvo/146/145/19 (дата обращения 11.12.19)

УДК 378.1

М. В. Позднякова

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова, 1627000@mail.ru

Практикоориентированный подход в преподавании финансовых дисциплин

Аннотация: рассматриваются особенности использования практикоориентированного подхода для повышения эффективности освоения обучающимися дисциплин финансового профиля.

© Позднякова М. В., 2019

Ключевые слова: практикоориентированный подход, дисциплина, финансы, страхование, компетенция, техническое задание.

M. V. Pozdnyakova
P. G. Demidov Yaroslavl State University

A practically-oriented approach in teaching financial disciplines

Abstract: features of the use of a practice-oriented approach to increase the efficiency of students learning financial disciplines are considered.

Keywords: practice-oriented approach, discipline, finance, insurance, competence, terms of reference.

Среди новых и актуальных направлений в системе преподавания в высшей школе все большее значение приобретают практикоориентированные методы и подходы в освоении знаний.

Современные условия дальнейшей деятельности выпускников вузов все больше требуют реальных практических навыков, создание условий во время обучения для приобретении необходимых профессиональных компетенций.

Финансовые дисциплины всегда отличались известной степенью консерватизма и преподавались аудиторно. И только во время практики студенты могли ознакомиться с деятельностью банка, страховой компании, финансовой службы предприятия, организации. Зачастую, теоретические знания существенно оторваны от реального положения дел, и прохождение практики не дает желаемого результата.

ЧТО именно можно использовать непосредственно в учебном процессе для внедрения практикоориентированного подхода?

На примере курса «Страхование» направления «Экономика» профиля «Финансы и кредит», который преподается на 3 курсе бакалавриата экономического факультета университета:

– студенты получают техническое задание для посещения офиса страховой компании, после изучения теории по определенному виду страхования;

– в техническом задании четко прописаны вопросы по теме, которые необходимо задать сотруднику страховой компании;

– полученные ответы заносятся в форму отчета и в дальнейшем разбираются на практическом занятии в аудитории, где и происходит закрепление материала практикоориентированных методом;

– так как студенты посещают офисы различных страховых компаний, то при обмене результатами технического задания вся аудитория получает

развернутую, полную картину практического положения дел по определенному виду страхования;

– студенты получают опыт взаимодействия с финансовым институтом-страховой компанией, который точно будет востребован в их дальнейшей практической деятельности.

Этот подход можно использовать и в преподавании банковских дисциплин, везде где имеется фронт-офисное обслуживание клиентов, и есть специалисты консультирующие потенциальных клиентов.

Важно правильно и профессионально составить техническое задание, замотивировать студентов и дать им возможность применение в самостоятельного исследовательского подхода.

В Ярославском государственном университете им. П. Г. Демидова университете уже имеются такие наработки, и с 2013 года применяется описанный практикоориентированный метод.

УДК 378.1

А. В. Райхлина
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ярославский филиал,
raihlina@yandex.ru

Развитие научно-исследовательской и инновационной деятельности студентов: современные возможности инфраструктуры

Аннотация: инновационная инфраструктура – совокупность организаций, которые, взаимодополняя друг друга, призваны предоставлять субъектам, осуществляющим научную и инновационную деятельность, необходимые ресурсы (финансовые, информационные, материальные). Традиционно к инновационной инфраструктуре относят бизнес-инкубаторы и технопарки. Однако благодаря развитию информационных коммуникационных технологий и глобализации социальных процессов современные возможности инфраструктурной поддержки гораздо шире. В статье характеризуются различные форматы развития научно-исследовательской и инновационной деятельности молодежи на базе соответствующей инфраструктуры как в учебных заведениях, так и вне учебного процесса.

Ключевые слова: инфраструктура, научно-исследовательская деятельность, инновационная деятельность, студенты, университет.

© Райхлина А. В., 2019

A. V. Raikhlina
Financial university under the Government of the Russian Federation, the Yaroslavl Branch

Development of students' research and innovation activities: modern infrastructure opportunities

Abstract: innovation infrastructure is a set of interdependent organizations created to provide the necessary resources (financial, information, material) for innovation businesses. Traditionally, business incubators and technology parks are referred to the innovative infrastructure. However, thanks to information and communication technologies growth and the globalization of social processes, modern infrastructure support opportunities are much wider. The article describes various formats of young people research and innovation activities development based on infrastructure organizations both in educational institutions and outside the educational process.

Keywords: infrastructure, science, research and innovation activity, students, university.

В Указе Президента РФ от 07.05.2018 поставлена стратегическая цель вхождения Российской Федерации в ближайшие годы в число пяти крупнейших экономик мира [1]. Достижение обозначенной цели невозможно без активизации научно-исследовательской деятельности, в том числе молодежи, за которой будущее страны. Научно-исследовательскую деятельность зачастую сопровождает инновационная деятельность, т. е. деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую и коммерческую деятельность), направленная на реализацию инновационных проектов, согласно Федеральному закону «О науке и государственной научно-технической политике» № 127-ФЗ [2]. Инновационная деятельность базируется на научных и прикладных разработках. Выстраиванию необходимой кооперации между учреждениями высшего образования, фундаментальной наукой и сектором исследований и разработок через механизмы коммерциализации и трансфера технологий способствуют организации инновационной инфраструктуры [3].

Базовая модель инновационной инфраструктуры российских вузов на сегодняшний день включает следующие элементы: центр трансфера технологий (ЦТТ), технопарк или бизнес-инкубатор, студенческую научную организацию и научно-образовательные центры по инновационным направлениям [4].

ЦТТ – подразделения, обеспечивающие коммерциализацию интеллектуального продукта, полученного в результате инновационной деятельности. ЦТТ решают самые разнообразные задачи: осуществление совместных НИОКР; оценка экономического потенциала проектов; оказание помощи

при получении прав на интеллектуальную собственность и проведении сделок; ведение базы данных по разработкам и научным направлениям и др.

Целью создания технопарка в вузе является размещение малых инновационных предприятий (МИП), обеспечивающих освоение результатов НИОКР в реальном секторе экономики.

Бизнес-инкубаторы как центры развития предпринимательских компетенций молодежи создаются с целью генерации новой волны предпринимателей в области высоких технологий, устранения разрывов между фундаментальным образованием и реальным производством, стимулирования научно-технического творчества молодежи на базе МИП.

Студенческие научные организации, инновационные, научно-образовательные и коворкинг-центры занимаются решением научных и прикладных задач, подготовкой кадрового резерва в приоритетных направлениях деятельности вуза. Огромную роль в поддержании научно-исследовательской и инновационной деятельности студентов играет развитие электронной информационно-образовательной среды вуза [5].

С 2013 года в России начали открываться инновационные площадки для апробации и внедрения педагогических технологий, учебно-лабораторных комплексов в высшей школе, новых профилей подготовки, механизмов саморегулирования деятельности образовательных организаций, а также их сетевого взаимодействия. Порядок признания организации федеральной инновационной площадкой, а также сам перечень федеральных инновационных площадок устанавливаются Минобрнауки России, региональных – органами власти субъектов РФ [6].

В инновационную инфраструктуру некоторых вузов также входят центры коллективного пользования оборудованием, оснащенные высоко производительными техническими средствами для проведения работ по проектам сразу несколькими командами специалистов, как университетскими, так и сторонними в рамках сетевого взаимодействия или регионального технологического кластера [7]. Схожей моделью являются коллабораториумы.

Интенсивное бизнес-развитие инновационных проектов в кратчайшие строки обеспечивают акселераторы – специальные структуры, оказывающие поддержку молодым командам в предоставлении консалтинговых услуг и прямых инвестиций в обмен на долю в проекте. Резидентству в акселераторе предшествует жесткий отбор кандидатов, а важным условием поддержки является полная отдача проекту full-time его участников.

Технологическая платформа – это новый координационный орган, усилия которого направляются на создание благоприятных условий для разработки перспективных коммерческих технологий и продуктов. Основными выгодами участия в технологических платформах являются распределение среди участников рисков и затрат на реализацию крупных проектов; устра-

нение дублирования в проведении ключевых исследований и разработок; получение беспроцентных займов фондов на реализацию инновационных проектов и через Федеральные целевые программы [8].

Глобализация значительно расширяет возможности выбора партнеров в научно-технологическом сотрудничестве и межфирменной кооперации на международном уровне. С этой целью в ЕС используют так называемые рамочные программы (Framework Programme) по научным исследованиям и технологическому развитию.

Отдельно следует остановиться на финансовой поддержке. Для инновационных проектов это, прежде всего, венчурное финансирование и поддержка бизнес-ангелов. К наиболее крупным отечественным институтам развития, оказывающим содействие в софинансировании НИОКР, относятся «РВК», «Роснанотех», Внешэкономбанк. Научно-исследовательская деятельность студентов осуществляется в том числе на основе получения грантов, основную часть которых по статистике предоставляют Фонд Бортника и Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий «Сколково» [9].

В настоящее время в России зарегистрировано более 80 эндаумент-фондов, большинство из которых в сфере высшего образования. Эндаументы в большей части формируются на основе пожертвований выпускников, образующие фонд целевого капитала, доходность от которого направляется на цели стратегического развития вуза, в том числе на поддержку НИОКР.

Но для молодых авторов инновационных проектов наиболее близкой моделью финансовой поддержки все чаще становится краудфандинг – коллективное сотрудничество незнакомых людей, добровольно объединяющих свои ресурсы через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций. Самой известной в мире краудфандинговой платформой является Kickstarter.

Таким образом, современные формы инфраструктурной поддержки научно-исследовательской и инновационной деятельности молодежи многочисленны и разнообразны. Однако на наш взгляд, наиболее эффективной формой объединения всех вышеперечисленных форматов является создание инновационных экосистем [10]. Это сетевые сообщества, члены которых комбинируют свои ресурсы на взаимовыгодных условиях для достижения инновационного результата. Инновационная экосистема любого уровня (национального, регионального, кластерного и др.) по сути представляет собой живой социальный организм, подверженный непрерывной изменчивости под влиянием новых участников и внешних обстоятельств, что генерирует процессы самоорганизации и саморазвития ее элементов, так характерных для экосистем живой природы и главным образом обуславливающих их устойчивость. Совокупность экосистем формирует инновационный ландшафт государства, где на базе переплетения сетевых сред зарождаются и циркулируют мощные потоки новых знаний.

Ссылки

1. Указ Президента РФ от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». URL : http://www.kremlin.ru

2. Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» от 23 августа 1996 года № 127-ФЗ (в ред. Федерального закона от 21.07.2011 № 254-ФЗ). URL : http://www.consultant.ru/

3. Райхлина А. В. Инфраструктура как неотъемлемая часть региональной инновационной системы // Вестник экономики, права и социологии. – 2011. – № 2. – С. 52–55.

4. Соколова В. В. Развитие инновационной инфраструктуры университета // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. – 2014. – № 166. – С. 53–61.

5. Райхлина А. В. Особенности использования электронной образовательной среды вуза при изучении экономических дисциплин // Актуальные проблемы совершенствования высшего образования. Материалы XIII научно-методической конференции с международным участием. – Ярославль : ЯрГУ им. П. Г. Демидова. 2018. – С. 211–213.

6. Информационная система сопровождения деятельности Федеральных инновационных площадок. URL : https://fip.kpmo.ru/home

7. Карта кластеров России. URL : http://clusters.monocore.ru/

8. Кабачевская Е. А. Развитие институтов финансирования инновационных процессов / Е. А. Кабачевская, С. Г. Косенко, Е. Н. Новикова // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2017. – № 1 (58). – С. 40–43.

9. Рейтинг. Топ-10 самых активных акселераторов в России. URL : https://republic.ru/biz/1036374

10. Райхлина А. В. Создание экосистем инноваций как модели организации и стимулирования инновационной деятельности // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2017. – Т. 4. – № 7. – С. 54–60.

УДК 658

И. Л. Рудая

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
meinmail@mail.ru

Компьютерное имитационное моделирование управления предприятием в обучении экономике и менеджменту

Аннотация: рассмотрены возможности и цели использование компьютерного имитационного моделирования управления предприятием в обучении. Приведена краткая характеристика имитационной модели предприятия в усло-

© Рудая И. Л., 2019

виях рынка (деловая игра Дельта). Предложены примеры оценки сформированности компетенций в соответствии с ФГОС.

Ключевые слова: компетенции, имитационное моделирование, предприятие, конкуренция, стратегическое управление, антикризисное управление.

I. L. Rudaya
P. G. Demidov Yaroslavl State University

Computer simulation of enterprise management in training in economics and management

Abstract: the possibilities and goals of using computer simulation of enterprise management in training are considered. A brief description of the simulation model of the enterprise in the market (business game Delta). Examples of indicators of competency formation in accordance with the educational standard are offered.

Keywords: competencies, simulation modeling, competition, enterprise, strategic management, crisis management.

Инновационная образовательная среда призвана создавать возможности формирования и оценки компетенций обучающихся. Широко распространенные в образовательных организациях деловые игры позволяют достигать наилучшего усвоения материала, приобретать навыки выработки, принятия и реализации рациональных решений в конкретных производственно-экономических ситуациях [1]. Наибольшую актуальность использование метода деловых игр приобретает в тех случаях, когда компетенции обучающихся не могут быть оценены при помощи обычных контрольно-измерительных материалов – задач, тестов и пр. Так, будущие выпускники должны быть способными к принятию экономически обоснованных решений в сложной динамической среде. Изменение условий деловой игры способствует формированию навыков анализа текущей ситуации, развитию системного и стратегического мышления. Формирование для игры команд (малых групп) задействует процессы групповой динамики, развивает навыки командной работы, слабо выраженные у поколения Z.

Для современного студента важно сохранять баланс между сложностью ситуации и собственными умениями и навыками. Деловые игры как метод обучения обладают необходимой гибкостью в отношении условий и требований к участникам, и с этой точки зрения наиболее эффективны: вовлечение в круг сложных профессиональных задач происходит без обычного отторжения «неизвестного».

Компьютерная деловая игра Дельта с 1997 года используется российскими вузами в обучении экономике и менеджменту. За это время неодно-

кратно изменялось программное обеспечение Дельта, а также и методика работы. Подробное описание возможностей и параметров системы Дельта приведено в [2]. Однако сегодняшние студенты уже значительно отличаются от тех, что играли в Дельту 20 лет назад: они живут в быстро меняющемся мире, менее зависят от мнения окружающих и хотят быстрее продвигаться вперед. Изменение методики использования деловой игры связано и с новыми требованиями к оценке компетенций выпускников вузов: так, помимо обычных количественных результатов и распределения мест участников, необходимо определить, насколько каждый из студентов был вовлечен в командную работу, способен ли он к самостоятельному анализу решений и оценке результатов. Игровые методы в комплексе с возможностями имитационного моделирования создают именно ту среду обучения, которая соответствует желанию студента достичь успеха как можно быстрее. Задача преподавателя в этих условиях – создать и поддерживать учебную среду, в которой этот успех будет очевидным для каждого.

Имитационное моделирование – описание процесса функционирования системы во времени, причем имитируя элементарные явления, составляющие процесс, с сохранением их логической структуры и последовательности протекания во времени. Это универсальный метод исследования и оценки эффективности систем, поведение которых зависит от воздействия случайных факторов [3].

Использование в обучении экономике и менеджменту имитационной модели предприятия, осуществляющего хозяйственную деятельность в условиях конкуренции, позволяет проводить компьютерные эксперименты с широким набором управляющих параметров и создавать учебные ситуации, требующие от студентов принятия управленческих решений, аналогичных решениям по управлению реальным предприятием в течение нескольких лет. Моделируемое предприятие производит продукцию нескольких наименований и реализует ее на нескольких рынках. Одновременное присутствие на этих рынках нескольких предприятий создает конкуренцию, а ограничения модели не позволяют прекратить свою деятельность и уйти с рынка. Организация учебных занятий в форме деловой игры создает конкуренцию также и между участниками, что дополнительно повышает мотивацию к обучению и желание побеждать.

Моделируемая в деловой игре Дельта экономическая система относится к классу сложных динамических систем с дискретными состояниями. Система состоит из двух взаимосвязанных имитационных моделей – модели рынка и модели предприятия, которые реализованы как два отдельных программных модуля – модуль участника игры (предприятие) и модуль руководителя игры (рынок). Программные модули связаны в локальной компьютерной сети. Математическая модель рынка описывает зависимость спроса, формируе-

мого большим количеством независимых покупателей, от цены на продукцию, предложенную ограниченным (от 2 до 6) количеством независимых продавцов (модель олигополии). Модель предприятия представляет собой набор задач оптимизации производственной программы с учетом ограничений ресурсов и сбыта. Управленческие решения реализованы как определение численных значений переменных – параметров оптимизации. Алгоритм последовательного решения задач оптимизации (принятия управленческих решений) представлен в виде функции планирования решений. Принятые решения фиксируются по завершении планирования как множество значений управляющих параметров модели предприятия.

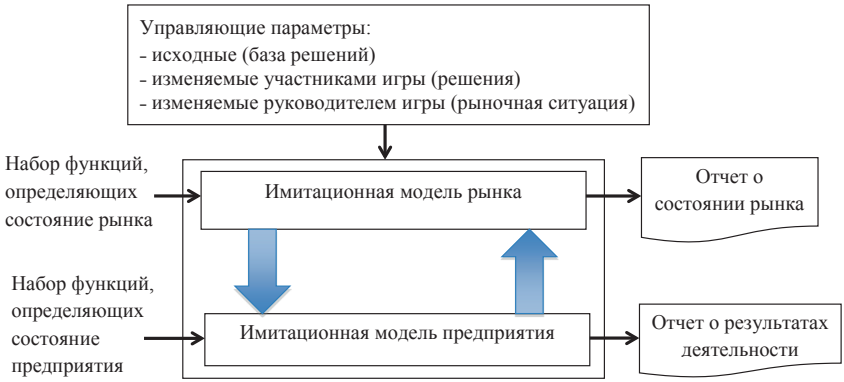


Рис. 1. Структура имитационной модели – деловой игры Дельта

Изменение всех управляющих параметров всех предприятий (производственной программы, цен на продукцию и др.) передаются для дальнейших расчетов в модель рынка и переводит систему в новое состояние, механизм перехода реализован в виде хода периода игры. В отдельных периодах игры вводится действие случайных факторов, призванных имитировать влияние внешних событий на состояние рынка (спрос).

Новое состояние системы как результат изменения управляющих параметров модели рынка и модели предприятия описывается в отчетах предприятий, которые представляют собой аналитическую и отчетную документацию, аналогичную документации реального предприятия: бухгалтерскую и финансовую отчетность, отчет о результатах производственной деятельности и деловой активности предприятия (положение на рынке). Дополнительно в модуле руководителя формируется отчет о результатах деятельности всех предприятий, позволяющий прогнозировать и планировать дальнейшее изменение рыночной ситуации.

В соответствии с общими подходами к исследованию операций в экономике, количественно принятое управляющее решение в сложной системе может оцениваться при помощи показателей эффективности, отражающих как результативность самого решения, так и общей стратегии (последовательности) принятия решений, направленных на достижение целевых показателей оптимизации. В качестве целевой функции комплексной задачи оптимизации в модели предприятия используется функция прибыли. Максимизация прибыли и капитализация предприятия отражают эффективность оптимизации деятельности в условиях ресурсных ограничений в краткосрочном периоде.

Постоянные и условно-постоянные параметры имитационной модели рынка в системе определяют исходное состояние модели (нулевой период), а также динамику изменения функции спроса на каждом этапе оптимизации (в каждом следующем периоде). Изменения значений данных параметров позволяет моделировать в динамике различные рыночные ситуации, соответствующие растущему или стагнирующему рынку, краткосрочному изменению конъюнктуры, создавать предпосылки росту и развитию предприятий или, напротив, кризисов, вызванных внешними факторами.

Один период условно принимается равным трем месяцам функционирования предприятия, четыре периода – один год. По результатам четырех периодов формируются дополнительные отчеты, соответствующие годовой отчетности предприятия. Также по результатам работы за год могут быть приняты решения о распределении прибыли, что способствует изменению показателей рыночной стоимости (курсов акций) и доходности бизнеса в целом.

Оценка результативности стратегических сценариев компьютерного эксперимента (стратегий развития предприятий) и эффективности управляющих решений (изменения управляющих параметров модели предприятия) может осуществляться с использованием инструментов финансового анализа и традиционных показателей эффективности хозяйственной деятельности организации.

Сложность экономической системы определяется количеством целей отдельных подсистем. Управляющие параметры в имитационной модели предприятия сгруппированы в три подсистемы в соответствии с основными функциями: маркетинг, производство, финансы. Принятие решений в каждой из этих подсистем предполагает, таким образом, максимизацию одной из трех целевых функций, при этом достижение трех целей одновременно невозможно. С учетом текущего спроса, на который влияют значения маркетинговых параметров всех предприятий одновременно, а также случайных факторов, условия деятельности в каждом следующем периоде изменяются, что удачно имитирует нестабильную рыночную среду. Это способствует развитию навыков прогнозирования и планирования решений на основе количествен-

ных показателей, а также создает условия для разработки стратегий развития предприятия с целью обеспечения роста доходов и в долгосрочной перспективе. Следует отметить, что для имитации реакции потребителей на изменение параметров маркетинга (функция спроса) в имитационной модели рынка разработчиками были использованы эмпирические данные и количественные соотношения. Управление функциями спроса для разных рынков и продуктов (12 вариантов), преподаватель может в учебных целях моделировать растущий рынок, рынок в условиях ценовой конкуренции, сокращающийся спрос, что позволяет разрабатывать различные стратегии роста (капитализации), стратегии конкуренции, комплексные стратегии развития, которые в конечном итоге должны обеспечить устойчивое положение предприятия на рынке и получение прибыли. Отдельную группу учебных задач составляет диагностика кризисного состояния и разработка антикризисных стратегий: определение путей вывода предприятия из кризиса. Для оценки финансового состояния предприятия и результативности принимаемых мер используется ряд специальных показателей, алгоритмы расчета которых интегрированы в программный модуль руководителя. В случае получения убытков условиями игры предусмотрена процедура санации предприятия, также возможно введение внешнего (кризисного) управления.

Постепенное усложнение учебных заданий дает возможность последовательного изучения с использованием имитационной модели – деловой игры Дельта отдельных дисциплин в которых предусмотрено решение задач по управлению предприятием, например: экономика предприятия, методы и модели оптимизации организационных систем, логистика, маркетинг, стратегический менеджмент, антикризисный менеджмент. В ходе изучения основных количественных показателей и решения задач студенты подкрепляют практическими навыками использование таких понятий как жизненный цикл продукта, комплекс маркетинга, имущество и капитал предприятия, производственные ресурсы, страховые запасы, себестоимость, ценообразование, планирование и распределение прибыли, планирование ликвидности, заемное финансирование, дивиденды, капитализация, основные и оборотные средства, поведение потребителей, деловая активность, оценка качества продукции, конкурентоспособность, кризис и банкротство. Только в деловой игре студенты могут увидеть «завтрашний» день и результаты своих решений. Экономические показатели, отражающие результативность и эффективность управления, становятся при этом инструментами, обеспечивающими преимущество в достижении лучшего результата, а условия соревнования между командами разных предприятий стимулируют познавательную активность и стремление совершенствовать профессиональные навыки.

Для оценки уровня компетенций, на формирование которых направлена программа дисциплины, предлагается использовать балльную шкалу,

учитывающую достижение в ходе игры запланированных количественных показателей (оборота, прибыли, доли рынка и др.), самостоятельного выявления и анализа причин отклонения от плана, а также содержания общего отчета о деятельности предприятия (реализации стратегии), который студенты представляют в устной или письменной форме. При реализации антикризисных стратегий следует оценивать результативность принимаемых мер (достижения безубыточности). Отдельно оценивается правильность выбора и расчета основных показателей, которые могут сравниваться с рассчитанными автоматически значениями при подведении итогов игры. Также следует оценивать участие в групповой работе, наличие командной роли и место команды в общем рейтинге, который определяется по результатам последнего игрового периода с использованием комплексного интегрального показателя I. В качестве дополнительного задания для выявления компетенций могут использоваться повторные принятия решений (возврат к ошибочному решению, исправление ошибки, оценка результативности).

Ссылки

1. Сошинов А. Г. Имитационное моделирование в образовательном процессе / А. Г. Сошинов, Н. В. Гусева, Н. Ю. Шевченко, Ю. В. Лебедева // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 5. URL: http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=10048 (дата обращения 14.11.2019).

2. Рудая И. Л. Стратегическая деловая игра «Никсдорф Дельта»: учебное пособие / И. Л. Рудая. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 280 с.

3. Снетков Н. Н. Имитационное моделирование экономических процессов: учебно-практическое пособие / Н. Н. Снетков. – М.: Изд.центр ЕАОИ, 2008. – 228 с.

УДК 378.24

Е. В. Тихомирова
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
e.v.tikhomirova@mail.ru

Использование ролевых игр при преподавании экономических дисциплин

Аннотация: основной целью выпускника высшего учебного заведения, становится его готовность к реальной трудовой деятельности, к демонстрации на практике тех знаний и умений, владение которыми обозначается понятием профессионализм. Поэтому применение в образовательном процессе интерактивных

© Тихомирова Е. В., 2019

форм обучения с участием представителей работодателей, которые, при правильной постановке задач, дают возможность и преподавателю и студенту определить, насколько слушатель курса способен правильно решить ту или иную практическую ситуацию, применив на практике полученные теоретические знания.

Ключевые слова: профессиональные компетенции, практико-ориентированный подход к преподаванию, интерактивные формы обучения, ролевая игра.

E. V. Tikhomirova
P. G. Demidov Yaroslavl State university

Use of role games in teaching economic disciplines

Abstract: currently the most important goal of the graduate is to be ready for the real work, for demonstration of the skills and knowledge, which are meant by phrase «being professional». That is why it is very important to use interactive forms of education involving future employers. They are giving both professors and students a chance to identify whether student is capable to solve different kinds of practical issues using theoretical knowledge.

Keywords: professional competencies, practical-oriented approach to teaching, interactive forms of education, role-playing game.

Ведение предпринимательской деятельности в современных условиях зачастую можно сравнить с профессией экономиста, которая предполагает выполнение разнообразных функций, начиная от инженерно-экономической, планово-экономической, бухгалтерского учета, анализа, аудита, финансов и кредита и заканчивая исследованиями в области экономической теории. Необходимо иметь системное представление о структурах и тенденциях развития российской и мировой экономики, учитывать многообразие экономических процессов в современном мире, их связь с другими процессами, происходящими в обществе. К сожалению, в настоящее время возникла ситуация, когда в избытке оказалось большое количество специалистов с высшим образованием, а реальная экономика стала испытывать нехватку квалифицированных практико-ориентированных кадров, способных создавать конкурентную продукцию, товары, услуги и технологии. Сегодня работодатели нуждаются в грамотных, способных с первого дня взять в свои руки финансовую деятельность компании экономистах и финансовых менеджерах.

Таким образом, миссией любого профессионального учебного заведения, безусловно, является выпуск конкурентоспособного, востребованного на рынке специалиста. Понятие competence можно использовать как ключевой организационный ресурс для получения конкурентного преимущества. Необходимо понимать, что в современных условиях, устаревание информа-

ции происходит во много раз быстрее, чем непосредственно, завершается цикл обучения в средней и высшей школе, т. е. в настоящее время возникает объективная необходимость не только научить студентов конкретному набору необходимых знаний, но и научить его самостоятельно учиться в течение всей последующей профессиональной деятельности, прежде всего, определяя перспективную потребность в профессиональных компетенциях. Поскольку на рынке труда востребованы не сами по себе знания, а способность специалиста применять их на практике, выполнять определенные профессиональные задачи. Соответственно, важнейшим признаком, определяющим профессионала, становится его готовность к трудовой деятельности, к демонстрации на практике тех компетенций, владение которыми обозначается понятием профессионализм. Именно с этой целью преподаватели все чаще вводят в образовательный процесс интерактивные, игровые педагогические технологии, в том числе деловые и ролевые игры, которые, при правильной постановке задач, дают возможность и преподавателю и студенту определить, насколько слушатель курса способен правильно решить ту или иную практическую ситуацию, применив на практике полученные теоретические знания.

Различная экономическая деятельность требует разных компетенций от сотрудника. Поэтому образовательным учреждениям необходимо в этом направлении сотрудничать с заказчиком – работодателем, который сформирует профессиограмму – список компетенций выпускника учебного заведения, необходимых именно ему. Профессиограмма – это образ профессии, востребованной на рынке, необходимой работодателю. Список необходимых профессиональных компетенций может со временем изменяться.

Таким образом, в современных условиях, результат обучения должен позволить будущим экономистам и руководителям принимать верные решения в конкретных, постоянно меняющихся деловых ситуациях. Некоторый опыт профессиональной деятельности, конечно, может предоставить непосредственно учебное заведение при прохождении практики на учебных фирмах. Однако он не может быть достаточным без участия студентов в постоянной, текущей работе в организациях, когда требуется ежедневное пополнение теоретических знаний для немедленного решения возникающих проблем. Этот опыт и называется профессиональным при последующем приеме на работу выпускников и оценке их квалификации. Однако приобрести столь необходимый опыт студентам очень сложно, поскольку большинство организаций не готово предоставить для обучения доступ к конфиденциальной финансовой и юридической информации фирмы, что противоречит требованиям самих работодателей.

Сегодня, когда мы говорим о компетентностном, практико-ориентированном подходе в профессиональном экономическом образовании, необхо-

димо обратить внимание на целесообразность активного внедрения в учебный процесс ситуационных, деловых и ролевых игр.

Основными целями практического занятия – ролевой игры являются:

– Совершенствование, и окончательное усвоение знаний по пройденным разделам в соответствии с требованиями к дисциплине по приобретаемым профессиональным компетенциям.

– Развитие логического мышления и самостоятельная оценка студентом сформированности компетенции по изученным разделам.

– Формирование у слушателей профессионального интереса к приобретаемой специальности и выбранному профилю.

Практика использования ролевых игр при применении компетентностного подхода в преподавании экономических дисциплин позволяет сделать следующие выводы:

1. Применение деловых игр позволяет усвоить большее количество необходимой информации, основанной на практических примерах конкретной финансово-хозяйственной деятельности.

2. Ролевые игры позволяют студентам сформулировать практические вопросы, которые не могли быть ими осмыслены в результате прохождения теоретического курса, и осуществлять поиск ответов на указанные вопросы.

3. Ролевые игры позволяют внедрить в практику преподавания междисциплинарные проекты, позволяющие студентам осознать практическое применение комплекса знаний по различным дисциплинам.

4. В процессе ролевой игры студенты учатся принимать ответственные решения в сложных реальных хозяйственных или экономических ситуациях, осознавать последствия для компании, допущенных им ошибок и формулировать возможные, с правовой точки зрения, пути их устранения.

5. Возможность самостоятельно моделировать игровую ситуацию по сложным темам, формулировать цель, задачи, сценарий и правила игры дают возможность студентам не только решать сложные практические задачи, но и создавая их, получать дополнительный практический опыт и, соответственно, новые профессиональные компетенции, так необходимые для потенциального работодателя.

Таким образом, ролевые игры являются необходимым инструментом формирования и совершенствования профессиональных компетенций в процессе обучения студентов экономических специальностей, т. к. способствуют более глубокому усвоению информации, формируют интерес к выбранной профессии.

УДК 378.147

А. С. Тростин
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова,
a.trostin@uniyar.ac.ru

Формирование компетенций анализа данных в современном экономическом образовании

Аннотация: в статье анализируется взаимосвязь между количеством дисциплин и часов в учебных планах магистерских программ российских вузов и позициями этих вузов в рейтингах с точки зрения востребованности выпускников у работодателей. Делается вывод, что в настоящее время все более важным для выпускников магистерских программ экономических специальностей является наличие развитых компетенций анализа данных для проведения исследований, причем как в рамках обучения, так и в процессе последующей профессиональной деятельности.

Ключевые слова: анализ данных, рейтинги магистерских программ, профессиональные стандарты, экономическое образование.

A. S. Trostin
P. G. Demidov Yaroslavl State University

Formation of data analysis competencies in modern economic education

Abstract: the article presents analysis the relationship between the number of disciplines and hours in the curriculum of master's programs of Russian universities and the positions of these universities in the ratings in terms of the demand for graduates from employers. It is concluded that at present, it is becoming increasingly important for graduates of master's programs in economic specialties to have developed data analysis competencies for research, both in the framework of training and in the process of subsequent professional activity.

Keywords: data analysis, master's program ratings, professional standards, economic education.

Российскими университетами ставится цель улучшения позиций в ключевых национальных и международных рейтингах университетов. В то же время, позиции в различных рейтингах должны восприниматься не как самоцель, но как способ привлечения отечественных и особенно зарубежных абитуриентов. Рейтинги важны для первичного фильтра со стороны абитуриентов, однако итоговый выбор вуза, особенно на уровне маги-

© Тростин А. С., 2019

стратуры, во многом зависит от содержательного наполнения магистерских программ. Выпускник бакалавриата как минимум должен быть способен сравнивать состав дисциплин магистерских программ разных университетов, учебные планы и аннотации конкретных дисциплин. Данная информация публикуется на сайтах университетов, что создает необходимую основу анализа программ. Кроме того, в качестве одного из основных критериев выбора вуза абитуриентами рассматривается возможность последующего трудоустройства, востребованность вуза у работодателей.

Исходная гипотеза исследования состоит в том, что магистерские программы экономического образования, содержащие значительный объем дисциплин по анализу данных, являются более востребованными как среди абитуриентов, так и работодателей. Это связано с одной стороны, с запросом от бизнес-сообщества на выпускников, обладающих компетенциями работы с большими объемами информации для решения разнообразных задач в области экономики и управления, с другой – в требованиях образовательных стандартов и профессиональных стандартов по формированию необходимых компетенций.

Методология исследования предполагает поиск и сопоставление магистерских программ ведущих российских университетов с позициями в рейтингах вузов.

Выбор рейтинга был обусловлен поставленными задачами и существующими ограничениями для оценки магистерских программ. Изначально были выбраны три общепризнанных международных рейтинга университетов Quacquarelli Symonds (QS), Times Higher Education World University Rankings (THE), Академический («Шанхайский») рейтинг университетов мира – Academic Ranking of World Universities (ARWU), а также национальные Национальный рейтинг университетов, публикуемый независимым информационным агентством «Интерфакс» и Рейтинг «100 лучших вузов России», который публикуется российским кредитным рейтинговым агентством «Эксперт РА» (RAEX).

Одним из ограничений при выборе исходного рейтинга является тот факт, что необходимо было оценить востребованность именно магистерских программ, а не вузов в целом. По этой причине за базу исследования были выбраны именно международные рейтинги, предусматривающие такую детализацию.

Кроме того, задача состояла в том, чтобы провести анализ не всех магистерских программ, а только по определенному блоку наук и дисциплин.

Еще одним ограничением стала необходимость дать количественную оценку исследуемых показателей, в том числе объема часов, предусмотренных для изучения конкретных дисциплин, относящихся к разделу анализа данных в широком смысле (без привязки к точному совпадению в названии

изучаемых предметов). Из базы для сравнения были исключены иностранные вузы в силу того, что на сайтах многих зарубежных университетов публикуется информация о перечне дисциплин и их описание, но не приводятся данные о количестве часов.

Основой для сравнения и ранжирования вузов был взят международный рейтинг университетов QS Top Universities по предметной области Masters in Finance. Причем в качестве основного фактора, определяющего места в рейтинге, был взят показатель Employability (возможность трудоустройства). В глобальном рейтинге QS Business Masters Rankings: Finance в 2019 году представлено всего 2 российских вуза: Высшая школа экономики (программа «финансовая экономика») – 66 место (51,7 баллов по критерию трудоустройство); Санкт-Петербургский государственный университет (программа «магистр корпоративных финансов») – 98 место (40,5 баллов соответственно) [1].

Далее был составлен рейтинг российских вузов по QS BRICS University Rankings 2019 с ранжированием по показателю трудоустройства и оставлены вузы, реализующие программы подготовки магистров по финансам. Всего в рейтинге БРИКС дается оценка 401 университету из Бразилии, России, Китая, Индии и Южной Африки, причем в общем региональном списке представлены 100 российских вуза. В данном рейтинге ВШЭ располагается на 30 месте, СПбГУ – на 26 (без привязки к магистерским программам по финансам).

В итоге был составлен список вузов, реализующих магистерские программы по финансам, а также включен ЯрГУ им. П. Г. Демидова (данные по востребованности у работодателей отсутствуют).

Таблица 1

Рейтинговый список российских вузов по уровню востребованности у работодателей (составлено по [2])

№	*Вуз*	*Баллы рейтинг*
1.	МГУ	100
2.	НГУ	94,2
3.	МГИМО	91,7
4.	СПбГУ	91,3
5.	ВШЭ	87,6
6.	ТГУ	80,5
7.	РЭУ	78,3
8.	ФУ	54,6
9.	РАНХиГС	45,6
10.	ЯрГУ	н/д

По результатам исследования можем отметить, что у большинства вузов из верхней части списка реализуются специализированные программы по анализу данных в области экономики и финансов [3]. Как пример, приведем программы «Анализ данных в экономике» МГУ им. М. В. Ломоносова, «Бизнес аналитика и большие данные» в СПбГУ, «Цифровые технологии в финансах: анализ данных и практика решений» в Новосибирском государственном университете, «Статистические и математические методы анализа и прогнозирования экономики» РЭУ им. Г. В. Плеханова и др.

Анализ зависимости количества часов, предусмотренных учебным планом по дисциплинам, предполагающим изучение анализа данных (в широком смысле), показал, что наблюдается незначительная положительная взаимосвязь между объемом часов и количеством баллов в рейтинге. Коэффициент корреляции составляет около 0,4. Вне сомнения, на результирующий показатель оказывает влияние гораздо большее количество факторов, нежели только рассмотренный в исследовании. Тем не менее, количественный и качественный анализ магистерских программ позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время способностям выпускников в области анализа данных, математического моделирования, машинного обучения и т. д. уделяется повышенное внимание как со стороны самих абитуриентов, так и работодателей.

Ссылки

1. URL : https://www.topuniversities.com/university-rankings/business-masters-rankings/finance/2019

2. URL : https://www.topuniversities.com/university-rankings/brics-rankings/2019

3. Данные об объеме часов взяты с официальных сайтов вузов по состоянию на 02.12.2019.

УДК 330

Р. Р. Тугушева

Саратовский национальный исследовательский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, ryasimya.tugusheva@mail.ru

Диссонанс рынка образовательных услуг и рынка труда: региональный аспект

Аннотация: в статье рассматриваются результаты эмпирического анализа системы высшего образования на уровне региона. На основе статистических данных динамики приводится соотношение выпускников школ и абитуриен-

© Тугушева Р. Р., 2019

тов, поступивших в высшие учебные заведения региона. Так же даётся анализ потребностей рынка труда региона и количество подготовленных выпускников, требующихся на рынке труда данного региона. В результате исследования в большом количестве регионов определяется структурное несоответствие региональной экономики и системы высшего образования.

Ключевые слова: рынок труда, рынок образовательных услуг, региональная система высшего образования, региональная экономика.

R. R. Tugusheva
Saratov State University

Dissonance of educational services market and labor market: regional aspect

Abstract: the article deals with results of empirical analysis of the higher education system at the regional level. It points out the ratio of school graduates and applicants enrolled in region higher education institutions. Based on statistical data it also analyzes the need of the labor market of the region and the number of trained graduates required in the labor market of the region. In conclusion of the study it highlights that there is structural discrepancy between the regional economy and the higher education system in a large number of regions.

Keywords: labor market, educational services market, regional system of higher education, regional economy.

Существующее в России региональное неравенство порождают несоответствие квалификации выпускников вузов региона потребностям рынка труда конкретного региона. Возникающий диссонанс негативно влияет на состояние социально-экономической системы региона. В связи с этим исследование региональных систем высшего образования во взаимодействии с региональным рынком труда является актуальным в настоящее время.

Цель статьи – проанализировать функционирование региональных систем высшего образования посредством определения уровня соответствия их потребностям рынка труда региона. При написании данной научной статьи были использованы следующие методы: эмпирический и статистический анализ, индукция.

Среди исследователей образования Ф. Махлуп [1] утверждает, что главной отраслью современной экономики является образование, которая проявляется в связи с производством, наукой, рынком труда. По П. Друкеру [2] образование является исключительным источником конкурентного преимущества общества и экономики, а «работника знаний» делает более продуктивным.

В связи с тем, что Россия имеет пространственную протяженность, ее региональная система неоднородна. Каждый регион уникален в силу плотности населения, климата, запасов природных ресурсов и поэтому специализация каждого региона разная, соответственно, вопрос о подготовке кадров для рынка труда конкретного региона вызывает интерес к исследованию взаимодействия вузов и рынка труда.

Исследуя спрос на образовательные услуги на уровне регионов проанализируем динамику численности контингента, обучающегося на всех уровнях высшего образования (рисунок 1).

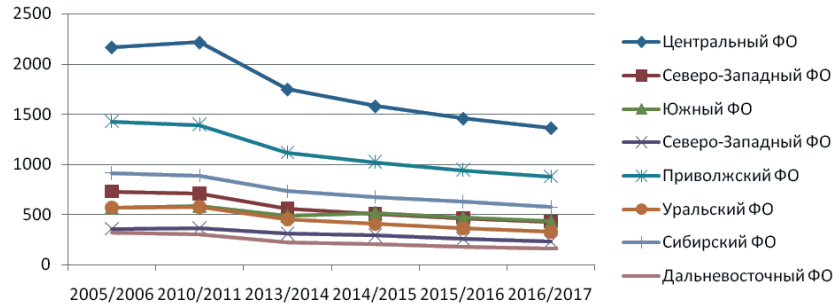


Рис. 1. Динамика численности контингента студентов, обучающихся по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры по федеральным округам за период с 2005 по 2017 гг. (на начало учебного года, тыс. чел.) [3]

Рисунок отражает отрицательную динамику численности контингента во всех регионах. Однако учитывая тот факт, что количество студентов во многом определяется численностью населения в данных регионах, рассмотрим соотношение количества выпускников школ и количество поступивших в вузы в том или ином регионе. Динамика данного соотношения отражена в таблице 1.

Таблица 1

Соотношение количества выпускников школ и поступивших в вузы по федеральным округам [4]

	2005		2010		2015	
	1*	2*	1*	2*	1*	2*
Центральный ФО	435,5	499,8	301,1	416,3	272,7	380,1
г. Москва	96,2	278,3	72,3	212	69,8	212
Северо-Западный ФО	166,3	174,1	103,8	148	95	123,6
г. Санкт-Петербург	47,3	100,6	28	90,5	27,3	86

Окончание табл. 1

	2005		2010		2015	
	1*	2*	1*	2*	1*	2*
Южный ФО	172,7	130,2	130,4	117	129,1	120,6
Северо-Кавказский ФО	129,8	80,6	106,7	69,7	95,3	57,4
Приволжский ФО	438,5	329,1	290,3	280,3	248,5	245,3
Уральский ФО	165,5	132,1	109,4	114,7	103,2	90,5
Сибирский ФО	266,1	219	195,9	191,5	165,1	160,7
Дальневосточный ФО	94,1	75,3	65,4	61,8	54,3	43,6

1* – Выпуск обучающихся государственными и муниципальными общеобразовательными организациями (без вечерних (сменных) общеобразовательных организаций) (тыс. чел.); 2* – Прием на обучение по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры (тыс. чел.)

Данные таблицы показывают, что в центральных регионах количество поступивших в высшие учебные заведения больше количества выпускников. Отдельно можно выделить Москву и Санкт-Петербург. Количество поступивших в московские вузы превышало в 2005 г. количество выпускников школ почти в 3 раза, в 2015 г. ситуация не изменилась. В Санкт-Петербурге количество выпускников школ в 2005 г. в 2 раза было меньше, принятых на обучение по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры. В 2015 г. данный показатель увеличился до 3. В регионах Северо-Кавказского, Уральского, Сибирского и Дальневосточного федеральных округов ситуация иная – количество выпускников превышает количество поступивших в высшие учебные заведения. Данная тенденция характерна для всего анализируемого периода, она свидетельствует, с одной стороны, о неравномерности регионального развития, а с другой стороны, о дисфункции рынка образовательных услуг, которая является следствием существования регионального неравенства. Переток абитуриентов из дальних регионов в центральные регионы приводит к тому, что объем потребления образовательных услуг в периферийных регионах сокращается, а это в свою очередь приводит к сокращению интеллектуального потенциала данных регионов. Во многом это объясняется тем, что абитуриенты стремятся поступить в вузы центральных регионов с перспективой дальнейшего трудоустройства в данном же регионе. Необходимым условием повышения спроса на образовательные услуги в регионе является рост спроса на высококвалифицированный труд, наличие рабочих мест в данном регионе. Рисунок 2 демонстрирует потребность в работниках, заявленную работодателями в органы службы занятости населения.

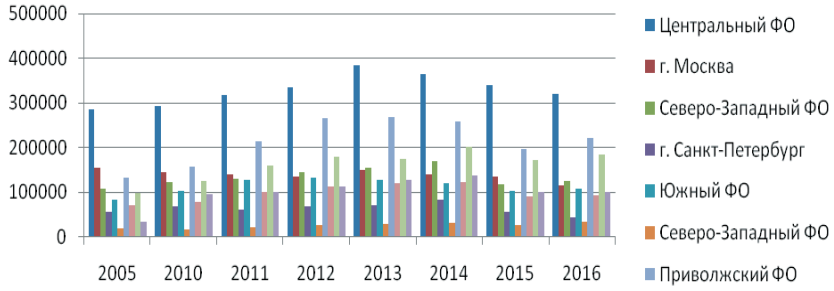


Рис. 2. Потребность в работниках, заявленная работодателями в органы службы занятости населения, по федеральным округам (на конец года; человек) [5]

Рисунок свидетельствует о диспропорциональности региональных рынков труда: потребность в трудовых ресурсах в периферийных регионах растёт, особенно в регионах Дальневосточного ФО. В свою очередь, в центральных регионах, в частности, в Москве и Санкт-Петербурге наблюдается отрицательная динамика. Данный факт свидетельствует о наличии рабочих мест в периферийных регионах, и о необходимости создания определенных условий для привлечения работников в данные регионы. В настоящее время в России действует программа повышения трудовой мобильности. Данная программа гарантирует государственную финансовую помощь при переезде в такие регионы как Амурская область, Архангельская область, Вологодская область, Калужская область, Камчатский край, Красноярский край, Липецкая область, Магаданская область, Мурманская область, Новосибирская область, Пермский край, Приморский край, Сахалинская область, Ульяновская область, Хабаровский край, Чукотский автономный округ, то есть в те регионы, которые согласно диаграмме имеют потребность в рабочей силе.

Анализ данных портала мониторинга трудоустройства выпускников [6] показал, что самый высокий процент трудоустройства выпускников вузов наблюдается в Удмуртской, нижегородской Тюменской областях – средний процент по трудоустройству в данных регионах 89–87 %. Выпускники по направлению подготовки «Химия» имеют 100 % востребованность в таких регионах как Кировская, Свердловская, Ульяновская, Амурская областях и в Республике Бурятия. В Магаданской области 100 % спросом пользуются выпускники по направлению подготовки «Информатика и вычислительная техника». Так же в Магаданской области высокий спрос на социологов, так же как и в Республике Саха (Якутия).

Низкую востребованность имеют выпускники регионов Северо-Кавказского федерального округа (41–52 % – средний процент трудоустройства). В данных регионах не востребованы выпускники по специальности

«Технологии лёгкой промышленности», а так же «Техника и технологии наземного транспорта».

Российская система высшего образования – это система вузов, размещенных на территориях различных регионов и являющихся частью системы экономики данных регионов. Целью их деятельность является обеспечение региональной экономики кадрами. Так же они формируют интеллектуальный потенциал региона, что создаёт условия для инновационного развития территории.

Анализ статистических данных показывает, что наблюдается диссонанс между рынком образовательных услуг и рынком труда, и, причём значительный. Поэтому необходимо разрабатывать региональные программы, которые позволили бы сократить этот разрыв.

Ссылки

1. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлуп. – М.: Прогресс, 1966. – 462 с.

2. Друкер П. Эффективный управляющий // Электронная библиотека: E-LIBRA.RU. Режим доступа: http://e-libra.ru/read/111619-yeffektivnyj-upravlyayushhij.html (дата обращения 01.06.2017 г.).

3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018 : стат. сб. // Росстат. – М., 2018. – 1162 с.

4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.gks.ru/ (дата обращения: 20.12.2016 г.).

5. Российский статистический ежегодник. 2018 : стат. сб. // Росстат. – М., 2018. – 694 с.

6. Реестр регионов. Портал Мониторинга трудоустройства выпускников // Минобрнауки РФ. URL: http://graduate.edu.ru (дата обращения 23.05.2018).

Научное издание

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ

Международная научно-практическая конференция

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Всероссийская научно-методическая конференция

Материалы конференции 4 декабря 2019 года
ЯрГУ им. П. Г. Демидова

Л. Б. Парфенова,
декан экономического факультета ЯрГУ им. П. Г. Демидова,
доктор экономических наук, профессор

А. А. Кострова,
кандидат экономических наук, доцент

Подписано в печать 25.02.2020. Формат 60x90 1/16.
Усл. печ. л. 34,0. Заказ № 20021. Тираж 50 экз.

Отпечатано ООО «Филигрань»
г. Ярославль, ул. Свободы, д. 91,
pechataet.ru