

**ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНЫХ И ГУМАНИТАРНЫХ ЗНАНИЙ»  
(ЧОУ ВО «ИСГЗ»)**



# **УЧЕННЫЕ ЗАПИСКИ**

**ИНСТИТУТА СОЦИАЛЬНЫХ  
И ГУМАНИТАРНЫХ ЗНАНИЙ**

*Выпуск №2(17), 2019*



2020

УДК 08(05)  
ББК 72я5

## УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ ИНСТИТУТА СОЦИАЛЬНЫХ И ГУМАНИТАРНЫХ ЗНАНИЙ

№2(17), 2019

*Научно-практическое издание*

Учредитель:

Институт социальных и гуманитарных знаний

*Печатается по решению Редакционно-издательского совета  
Института социальных и гуманитарных знаний*

### Редакционный совет

**Чирко Е.П.** — кандидат физико-математических наук, доцент, заведующий отделом науки ИСГЗ, главный редактор

Брезина И. — доктор наук, профессор, декан факультета экономической информатики Экономического университета в Братиславе (Словакия)

Валеева А.Ф. — доктор социологических наук, доцент, кафедра романской филологии КФУ

Валиева А.Р. — кандидат юридических наук, декан факультета управления, экономики и права ИСГЗ

Гатауллин А.Г. — доктор юридических наук, профессор, кафедра конституционного и административного права КФУ

Димитриева Н.Т. — кандидат юридических наук, доцент, заведующая кафедрой международного и европейского права, первый проректор ИСГЗ

Зуев В.И. — кандидат физико-математических наук, начальник управления информатизации и обеспечения электронного обучения ИСГЗ

Илларионов М.Г. — кандидат экономических наук, доцент, заведующий отделом аспирантуры и магистратуры ИСГЗ

Каюмова Д.Ф. — доктор филологических наук, профессор, заведующая кафедрой перевода и теоретической лингвистики ИСГЗ

Култан Я. — Dr. Ing., PhD, Экономический университет в Братиславе (Словакия)

Минзарипов Р.Г. — доктор социологических наук, профессор, заведующий кафедрой социологии, первый проректор КФУ

Терехова Т.А. — кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой бухгалтерского учета и финансов ИСГЗ

Яхина З.Ш. — кандидат психологических наук, доцент, заведующая кафедрой философии и гуманитарных дисциплин ИСГЗ

Александрова М.Н. — технический редактор

В выпуске представлены статьи по экономике и развитию бизнеса, управлению предприятием и регионом, юриспруденции, социологии и философии, лингвистике и истории. Также рассматриваются вопросы программирования и туризма.

Материалы предназначены для студентов, аспирантов, преподавателей, научных работников, — специалистов в данных областях.

Корректор Шамонова А.М.

Компьютерная вёрстка  
Издательства «Юниверсум».

Адрес редакции и издательства:

Издательство «Юниверсум».

420111, г. Казань, ул. Профсоюзная, 13/16.

тел./факс: (843) 236-88-23

e-mail: [isgz@mail.ru](mailto:isgz@mail.ru)

[www.isgz.ru](http://www.isgz.ru)

Отпечатано с готового оригинал-макета  
в типографии Казанского университета  
420008, г. Казань, ул. Профессора Нухина, 1/37.  
тел.: (843) 233-73-59, 292-65-60

Подписано в печать 25.02.2020. Формат 60x90<sup>1/16</sup>.  
Бумага офсетная. Гарнитура Times. Печать ризо.  
Усл. печ. л. 16,45. Уч.-изд. л. 13,1. Тираж 300 экз.  
Заказ № 21/2. Цена договорная.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)  
**ПИ № ФС77-43022** от 15 декабря 2010 года.

© Коллектив авторов, 2019

© ЧОУ ВО «ИСГЗ», 2020

УДК 338.24.01

ББК 65.05

## СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУРАХ

Агафетова Л.Н.  
ТК ОАО «Эдельвейс»  
Казань, Россия

*Аннотация:* В статье рассматриваются вопросы, связанные с применением методов стратегического менеджмента в предпринимательских структурах. Определяются направления совершенствования стратегического управления во взаимосвязи с государственным управлением и неопределенностью внешней среды.

*Ключевые слова:* стратегическое управление, внешняя среда, стратегические цели, предпринимательство, государственное управление предпринимательскими структурами.

## STRATEGIC MANAGEMENT IN RUSSIAN BUSINESS STRUCTURES

Agafetova L.N.  
TC OJSC «Edelweiss»  
Kazan, Russia

*Abstract:* the article deals with issues related to the use of strategic management methods in business structures. The directions of improvement of strategic management in relation to state management and uncertainty of the external environment are determined.

*Keywords:* strategic management, external environment, strategic goals, entrepreneurship, state management of business structures.

Значимость разработки модели стратегического управления в условиях неопределенности обусловлена изменением приоритетов общества, нуждающегося не в количественных, а в качественных характеристиках уровня жизни.

Отличительной особенностью стратегического управления в современных условиях является тот факт, что бизнес-структура должна выполнять следующие обязательства:

1) воздерживаться от деятельности, нарушающей экологическое равновесие, загрязнение окружающей среды, что особенно актуально для предпринимательских структур, использующих природные ресурсы;

2) учитывать проблемы социальной справедливости и ответственности перед обществом и работниками предпринимательской структуры;

3) быть социально ответственным бизнесом, отвечающим за позитивные изменения в обществе, что не характерно для отечественного бизнеса;

4) способствовать формированию сети отношений бизнеса с заинтересованными сторонами, круг которых резко возрастает в условиях неопределенности;

5) проводить анализ экономической и политической власти, прав и требований заинтересованных сторон;

6) устанавливать внешние связи с заинтересованными сторонами, способствующими снижению неопределенности и формированию доверительных отношений.

Перечисленные выше обязательства нуждаются в значительных затратах и, как правило, не окупаются в ближайшей перспективе, что, на первый взгляд, свидетельствует о нерентабельности подобных инвестиций. Тем не менее, современные коммерческие структуры при выработке своей стратегии должны учитывать эти издержки и включать их в стратегии развития и управления.

Неопределенность внешней среды приводит к формированию новых видов организационных структур бизнеса, которые по своим формам, вариантам принимаемых решений отличаются от традиционных структур, действующих в современных условиях.

На наш взгляд, предпринимательская структура получает направление своего развития не только и не столько под воздействием внутренней управляющей системы, но в большей степени под влиянием внешней среды, которую в условиях финансового кризиса целесообразнее назвать турбосредой. Данная среда превращает линейный процесс в турбулентный, протекающий с множеством вероятностных траекторий развития.

К основным признакам турбулентности можно отнести:

1) увеличение скорости материальных, финансовых и информационных потоков. Скорость указанных потоков особенно наглядно проявляется в современных условиях работы организации, когда нарушается заведенный в предпринимательской структуре порядок технологии производства, оформления сделок, документооборота, поставок продукции и ее реализации;

2) интенсивность движения элементов экономической системы, что проявляется в постоянном пересмотре условий сделок, отклонении производственных и финансовых процессов от заданных параметров, острая нехватка или избыток ресурсов;

3) давление внешней институциональной среды, особенно налоговых органов в части порядка исчисления и своевременной уплаты налогов и сборов в бюджетную систему, а также ужесточение политических, юридических, экологических, социальных и других ограничений;

4) концентрация управленческих воздействий для выделения нестандартных явлений и процессов, ранее не влияющих на работу предпринимательской структуры [1].

Предпринимательство и предпринимательская деятельность прочно вошли в российскую национальную экономику и нормативную базу, которая регламентирует предпринимательство в России. Однако четкое определение, классификация и отличительные особенности предпринимательства и предпринимательских структур в нормативно-законодательных документах отсутствуют, что и обосновывает актуальность данной проблемы.

При управлении системами предпринимательского типа прогнозируемая степень изменений, нарушений в деятельности

и перераспределение функций делают неизбежным переосмысление и переформулирование целей, к которым стремится структура. В этом случае меняются приоритеты целей, связанные с получением прибыли и добавляются социальные цели, которые придают больше гибкости всей производственно-экономической системе.

Основными целями развития и роста систем предпринимательского типа [2] являются:

- 1) привлечение дополнительных инвестиций;
- 2) внедрение прогрессивных техник и технологий;
- 3) диверсификация рынков и обновление ассортимента продукции;
- 4) совершенствование форм и методов управления [2].

На наш взгляд, в условиях действующего кризиса государственное регулирование должно присутствовать, но оно должно быть деликатным и осторожным, а также отвечать следующим требованиям:

1) государственное регулирование должно быть в резонансе с происходящими изменениями, т.к. система не может перескочить через естественные фазы развития, но может сделать переход менее болезненным;

2) регулирование должно осуществляться в соответствии с происходящими процессами. Процессы, которые регулирующие органы не учли, впоследствии могут выйти из-под контроля и вызвать необратимые изменения в системе управления;

3) регулирующая система должна наладить обратные связи с экономикой, в противном случае государственное регулирование будет генерировать разрушительные для производственно-экономических систем флуктуации;

4) государство должно опираться на производственно-экономические системы, обеспечивающие переход на новый уровень развития и управления.

Именно в точках бифуркации воздействие на управление производственно-экономических систем может быть наиболее эффективным.

На наш взгляд, в условиях развивающегося кризиса и неопределенности необходимо государственное регулирование через стимулирование производителей, которое может быть представлено как финансирование приобретений новой техники и технологий, предоставление налоговых льгот и льготных кредитов, повышение квалификации кадров.

Однако государственное регулирование может только создать благоприятный финансовый или налоговый климат, повышение эффективности управления является проблемой самой производственно-экономической системы.

Концепция стратегического управления в условиях неопределенности или турбулентности внешней среды предполагает, что предпринимательскую структуру следует рассматривать как институциональную, позволяющую сформировать наиболее оптимальную философию роста и направленную на формирование триады современного управления, учитывающей интересы бизнеса, государства и общества. В ходе построения новой предпринимательской структуры менеджменту необходимо ответить на следующие вопросы:

- 1) Где границы между государственной, коллективной и частной собственностью?
- 2) Каким должен быть механизм создания и распределения добавленной стоимости?
- 3) Как наиболее эффективно сочетать выделенные бизнес-процессы для предотвращения банкротства?
- 4) Как создать будущее бизнеса без лишних затрат и при недостатке или ограниченности совокупных ресурсов?
- 5) Как предусмотреть в новом механизме управления инструменты самоорганизации, важнейшего признака современной предпринимательской системы в условиях турбулентности?

Таким образом, в основу концепции стратегического управления должна быть положена типология коммерческих структур в зависимости от уровня неопределенности внешней среды, который возрастает по мере изменения внешнего окружения и состава заинтересованных сторон.

**Источники:**

- [1] Панов А.И. Стратегический менеджмент: учебное пособие. / А.И. Панов, И.О. Коробейников, В.А. Панов. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юнити-Дана, 2015. 302 с.: схем., табл.
- [2] Кузнецов Б.Т. Стратегический менеджмент: учебное пособие. / Б.Т. Кузнецов. М.: Юнити-Дана, 2015. 623 с.



УДК 338.24.01

ББК 65.05

## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК БАЗОВЫЙ ФАКТОР В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Алиакберов Р.Р.  
УК «Агрокапитал»  
Казань, Россия

*Аннотация:* в статье проведен анализ инвестиционной активности на российских предприятиях. Показана сущность инвестиционного менеджмента. Выявлены особенности его на предприятиях.

*Ключевые слова:* инвестиции, инвестиционный менеджмент, система управления, инвестиционная активность, внешняя среда, управленческие цели, предпринимательство.

## INVESTMENT MANAGEMENT AS A BASIC FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

Aliakberov R.R.  
UK «Agrokapital»  
Kazan, Russia

*Abstract:* the article analyzes investment activity in Russian enterprises. The essence of investment management is shown. The features of it at the enterprises are revealed.

*Keywords:* investment, investment management, management system, investment activity, external environment, management goals, entrepreneurship.

Понятие «инвестиции» произошло от латинского слова «invest», которое обозначает «вкладывать». В более широкой трактовке инвестиции представляют собой вкладывание капитала с целью дальнейшего его приумножения. А прирост капитала должен быть достаточным, чтобы инвестор смог скомпенсировать отказ от использования имеющихся средств на потребление в данный период, вознаградить его за риск, возместить убытки от инфляции в следующем периоде.

Понятие «инвестиции» определяется как вложения капитала в отрасли экономики в стране и за ее пределами. Такая трактовка уточняется целым рядом других, которые указаны в таких законах, как «Об инвестиционной деятельности», «О налогообложении прибыли предприятий», «О режиме иностранного инвестирования», «Про внешнеэкономическую деятельность предприятия». Можно сделать небольшой обзор вышеизложенных понятий по отечественному законодательству [1].

Инвестиции — это все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, которые вкладываются в объекты предпринимательской и других видов деятельности, от результата которой создается прибыль или достигается социальный эффект [2].

Инвестиция представляет собой хозяйственную операцию, которая предусматривает приобретение основных фондов, нематериальных активов, корпоративных прав и ценных бумаг в обмен на средства или имущество.

Исходя из рассмотренных определений, необходимо выделить, что не все вложенные сбережения (имущественные и интеллектуальные ценности) могут быть в качестве инвестиций. Например, если физическое лицо приобретает у другого физического лица ценные бумаги, то такие инвестиции имеют ограниченный характер, потому что при таком условии происходит только изменение их собственников, то есть имеет место акт передачи денежных средств и приобретения прав на получение в будущем прибыли компании, акции которой были приобретены [3].

Изучение факторов инвестиционной активности представляет большой интерес, особенно потому, что они могут различаться

и степень влияния может быть неоднозначной для компаний разных стран, отраслей и т.д. В последнее время исследований о детерминантах инвестиционной активности конкретно российских компаний не так много. Рассмотрение российских компаний в контексте инвестиционного поведения необходимо, так как результаты оценки определенных факторов для них могут существенно отличаться от результатов оценки для иностранных компаний.

Прежде всего, более подробно рассмотрим статистику по инвестициям в основной капитал российских промышленных предприятий. В последние годы объемы инвестиций в основной капитал российских компаний в целом и в промышленном секторе показывают рост. Тем не менее, мы видим, что трендом является не рост, а постоянство инвестиций:



**Рис. 1.** Динамика инвестиций в основной капитал в сопоставимых ценах (Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции 2018 г. Федеральная служба государственной статистики)

Небольшой рост интенсивности инвестиций в основные фонды в 2018 году по сравнению с 2017 годом обозначили 38% руководителей промышленных предприятий по данным Центра конъюнктурных исследований Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ. При этом почти 70%

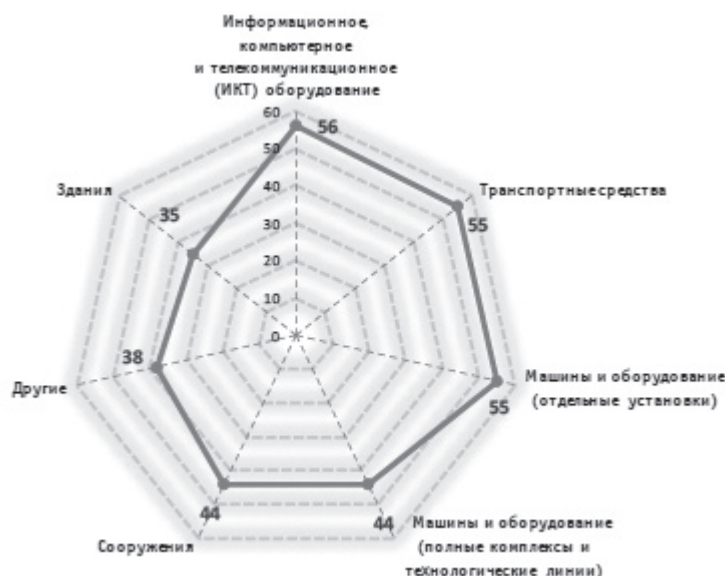
респондентов не ждут изменений в динамике и структуре инвестиционной деятельности в 2019 году. Что касается долгосрочных планов в инвестиционной деятельности, то 48% руководителей сообщили об их отсутствии, и данный процент вырос по сравнению с предыдущим годом (42% — 2017 год). Наиболее важно отметить, что в 2018 году основным направлением капиталовложений была замена изношенного оборудования (по ответам 66% руководителей промышленных предприятий). Об осуществлении инвестиций также и для внедрения новых технологий сообщили только 34% руководителей:



**Рис. 2.** Цели инвестирования в основной капитал (доля от общего числа обследованных организаций, %) (Институт статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ, Инвестиционная активность российских промышленных предприятий в 2018 году)

У российских промышленных предприятий уже длительное время существует проблема с возрастной структурой машин и оборудования. Только в обрабатывающей промышленности по оценкам 2018 года была зафиксирована слабовыраженная тенденция сокращения среднего возраста основных средств. Положительным моментом можно назвать то, что 67% в добывающей

промышленности и 49% в обрабатывающей промышленности выбывших основных средств продали на вторичном рынке. Основным направлением для инвестиций в основные средства стало информационное, компьютерное и телекоммуникационное оборудование (56% обследуемых предприятий). На наш взгляд, это направление можно отчасти соотнести с повышением технологического уровня производства. Также высокий процент имеют направления транспортные средства (55%) и машины и оборудование в виде отдельных установок (55%). Интересно, что, по словам экспертов, покупка машин и оборудования в виде отдельных установок не расценивается положительно. Считается, что это свидетельствует о «догоняющей» стратегии в производственном процессе (Институт статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ, Инвестиционная активность российских промышленных предприятий в 2018 году).



**Рис. 3.** Распределение по направлениям инвестирования российских промышленных предприятий в 2018 году (доля от общего числа обследованных предприятий, %) (Институт статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ, Инвестиционная активность российских промышленных предприятий в 2018 году)

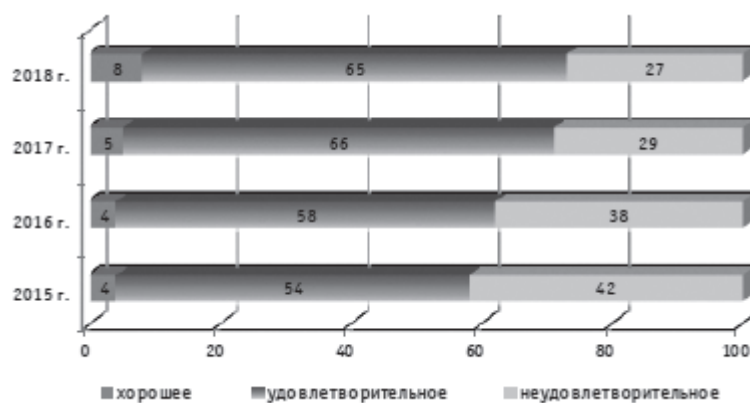
В связи с направлением нашего исследования также актуально рассмотреть способы финансирования, к которым прибегали предприятия в рамках инвестиционной деятельности. Основным источником финансирования в 2018 году являются собственные средства промышленных предприятий. 80% руководителей ответили, что осуществляли капиталовложения за счет собственных средств. Однако можно предположить, что данная ситуация сложилась не от избытка собственных средств, а из-за отсутствия других возможностей. Во-первых, обратим внимание на основные причины, препятствующие инвестированию:



**Рис. 4.** Ключевые факторы, ограничивающие инвестиционную деятельность промышленных предприятий в 2018 году (доля от общего числа обследованных предприятий, %) (Институт статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ, Инвестиционная активность российских промышленных предприятий в 2018 году)

По данным на рис. 4 мы видим, что 60% руководителей сообщили о недостаточных объемах собственных средств, а 54% назвали фактором, ограничивающим инвестирование, процент коммерческого кредита. Можно говорить о том, что для российских промышленных предприятий существует проблема привлечения капитала для осуществления инвестиционной деятельности, а в рамках исследований инвестиционной активности авторы не раз приходили к выводу о том, что доступность заемных средств оказывает положительное воздействие на объемы инвестиционной деятельности.

Ранее в теоретическом обзоре также были рассмотрены факторы инвестиционной активности, связанные с инвестиционным климатом. На рисунке 3 мы также видим, что 62% руководителей российских промышленных предприятий выбрали лимитирующим фактором инвестиционной деятельности внутреннюю экономическую ситуацию в стране и уровень инфляции. По сравнению с 2017 годом усилилось негативное воздействие таких факторов, как инвестиционные риски, параметры курсовой политики в стране и внешняя экономическая ситуация в мире. Хотя, по оценкам инвестиционного климата, уменьшилась доля ответов, характеризующая состояние как «неудовлетворительное»:



**Рис. 5.** Распределение предпринимательских оценок относительно состояния инвестиционного климата в стране (доля от общего числа обследованных организаций, %) (Институт статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ, Инвестиционная активность российских промышленных предприятий в 2018 году)

Факторы инвестиционной активности для российских и иностранных компаний в основном схожие. Однако результаты, полученные в литературе, не всегда сопоставимы друг с другом и в некоторых случаях противоположны не только при сравнении российских и зарубежных компаний, но и среди разных исследований российского рынка.

**Источники:**

- [1] Блау С.Л. Инвестиционный анализ: учебник. / С.Л. Блау. М.: Дашков и Ко, 2014. 256 с.
- [2] Инвестиционное проектирование: учебник. / Р.С. Голов, К.В. Балдин, И.И. Передеряев, А.В. Рукоусев. 4-е изд. М.: Дашков и Ко, 2014. 366 с.: илл.
- [3] Моисеев В.В. Инвестиционный климат и проблемы иностранных инвестиций в России: монография. / В.В. Моисеев. М.: Директ-Медиа, 2014. 417 с.



УДК 65.01

ББК 65

## ПОДГОТОВКА СПЕЦИАЛИСТОВ ДЛЯ СЕЛЬСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: СИСТЕМА «ХАЛЯЛЬ» КАК ТОЧКА РОСТА

Астраханцева Е.А.

АНО ВПО ЦС РФ «Российский университет кооперации  
Казанский кооперативный институт (филиал)»  
Казань, Россия

astrahanzeva\_kki@mail.ru

***Аннотация:** Статья акцентирует внимание на проблеме подготовки кадров для сельского предпринимательства и возможностях сельской молодежи эффективно работать на «малой родине», достойно зарабатывать, используя современные механизмы государственной поддержки и запросы рынка, в том числе национальных особенностей. Как пример, приводится опыт Казанского кооперативного института.*

***Ключевые слова:** кооперация, предпринимательство, сельская молодежь, грант, WorldSkills, кадры, стандарт «Халяль».*

## TRAINING OF SPECIALISTS FOR RURAL ENTREPRENEURSHIP: THE SYSTEM OF «HALAL» AS A POINT OF GROWTH

Astrakhantseva E.A.

ANO VPO CA RF "Russian University of cooperation Kazan cooperative Institute (branch)"  
Kazan, Russia

astrahanzeva\_kki@mail.ru

***Abstract:** The article focuses on the problem of training for rural entrepreneurship and the opportunities of rural youth to work effectively in the "small homeland", earn a decent living, using modern mechanisms of state support and market demands, including national characteristics. The experience of the Kazan cooperative Institute is given as an example.*

***Keywords:** cooperation, entrepreneurship, rural youth, grant, WorldSkills, personnel, Halal standard.*

Кадры решают все — слова, ставшие аксиомой для каждой компании, от агрохолдинга до небольшого фермерского хозяйства. В России и, в частности, в Татарстане в последние годы много сделано для качественного улучшения жизни на селе, создана социальная, спортивная и культурная инфраструктура. Тем не менее, пока эти меры не дают должного эффекта. Село стремительно стареет — нехватка профессиональных кадров, с одной стороны, и отсутствие эффективной занятости в районах, с другой, остается острой, жизненно важной проблемой.

Татарстан традиционно считается регионом-лидером по ключевым показателям экономического развития в России, в том числе — в сфере АПК. Тем не менее, анализ численности и структуры сельского населения, проведенный Министерством сельского хозяйства и продовольствия РТ, показывает, что доля молодежи, трудоустроенной на селе за последние три года, составляет всего лишь 10%. При этом доля работников старше пенсионного возраста выросла с 7% до 10%, а число специалистов с высшим образованием в районах снизилось на 7% за три года. В настоящее время дефицит по различным направлениям составляет более 750 специалистов. Все меньшее число людей, проживающих в сельской местности, занимаются сельхозпроизводством, и чем ближе деревня к большому городу, тем заметнее тенденция [1].

Большинство российских вузов, в числе которых и Казанский кооперативный институт, ежегодно удовлетворяют кадровый голод бизнеса во многих отраслях.

Большинство студентов аграрных вузов и вузов системы кооперации — выходцы из сел различных регионов. Заканчивая вузы, не многие выпускники уезжают домой в районы, открывают свое дело.

В определенной степени в Татарстане молодежь привлекают возвращаться в село. Этому способствует и сотрудничество с Министерством сельского хозяйства и продовольствия РТ. Например, благодаря инициативе ККИ и поддержке МСХиП РТ, с 2018–2019 учебного года идет бюджетное обучение на профилях «Экономика

кооперативной организации» и «Технология хлебопечения, кондитерских и макаронных изделий». Организовано партнерство с Татпотребсоюзом по программе студенческих стажировок по программе «Акселератор» на профильных позициях в районных предприятиях потребительской кооперации. Но мы вынуждены констатировать, что большинство сельских ребят после учебы стремятся остаться в Казани.

Однако в большом городе молодых сельчан никто не ждет. В мегаполисах другой менталитет, другая скорость и стоимость жизни, другие ценности. Но без деревни город просто обречен... Как удержать молодых профессионалов на малой родине, сохранив сельский уклад как национальное достояние? Чем мотивировать свежие кадры для применения компетенций на благо деревни? Каким образом обеспечить достойное качество жизни молодым специалистам в районе, да так, чтобы город позавидовал селу? Эти вопросы все чаще звучат с самых высоких трибун [2].

«Будет доход — молодежь пойдет!», — так обычно отвечают наши сельские предприниматели, как всегда просто и в точку. Действительно, вопросы занятости и достойного уровня жизни являются ключевыми для будущего сельчан. Именно малые формы хозяйствования, в том числе сельскохозяйственные потребительские кооперативы, призваны стать теми опорными форматами, которые обеспечат прорывной синергетический эффект как минимум двух из двенадцати Национальных программ, обозначенных в «майских указах» Президента Российской Федерации — «Международная кооперация и экспорт» и «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Однако выполнение данной задачи возможно лишь при условии эффективного тандема государства и бизнеса на всех этапах ее реализации.

Экспорт из Татарстана к 2024 году составит 360 млн. долл., плановый показатель на 2021 год — 327,7 млн. долл., таковы планы Минсельхоза РФ в рамках указанных нацпроектов. Для сравнения — сегодня объем экспорта сельхозпродукции из РТ составляет 180 млн. долл.

При этом точкой роста, одним из приоритетов для кратного роста АПК-экспорта призвана стать система «халяль». Об этом, напомним, заявил министр сельского хозяйства РФ Дмитрий Патрушев на недавнем совещании в Казани. «Халяльская» продукция — это наиболее быстрорастущий сегмент потребления продовольствия во всем мире и это наш приоритетный целевой рынок», — сказал министр.

Действительно, рынок «халяль» огромен — только в России проживает свыше 25 млн. мусульман, и уже стал общеизвестным тот факт, что спрос на «халяль», как натуральную продукцию, растет вне зависимости от конфессиональной и национальной принадлежности. «Халяль» стал образом жизни, выходя далеко за пределы продовольственной индустрии.

По оценкам представителей Дубайской зоны свободной торговли (Dubai Airport Freezone), озвученным руководителем Федеральной службы по аккредитации Алексеем Херсонцевым на саммите Казань-Саммит-2018, оборот мировой «халяльной» индустрии достигает 4 трлн. долл. США в год. Одним из таких перспективных рынков являются страны Персидского залива. Ежегодный импорт продукции только в эти страны оценивается в 180 млрд. долл. США. Наличие признаваемого сертификата соответствия стандартам «халяль» становится необходимым условием импорта в эти страны.

Сегодня на фоне коммерческой привлекательности направления «халяль» только в России появились десятки центров подтверждения соответствия. Татарстан является первопроходцем в данной области — Комитет по стандарту «халяль» при духовном управлении мусульман РТ еще в 2008 году начал работу по аккредитации бизнеса. Прозрачная и достоверная, проверенная временем и международными институтами система подтверждения соответствия канонам «халяль», а также подготовки кадров в рамках данного направления востребована на федеральном уровне. Сегодня 47 предприятий Татарстана аккредитованы для производства продукции «халяль» на внутрироссийском рынке, ряд компаний уже выходит на рынки стран Персидского залива,

Турции и Казахстана. Однако для масштабного выхода на международный рынок необходима международная сертификация, и для этого необходимо объединить усилия регионов и федеральных органов власти [3].

В этой связи ККИ РУК и Комитет «Халяль» при ДУМ РТ объявили о запуске партнерского образовательного проекта подготовки кадров для индустрии «халяль», как в рамках курсов повышения квалификации, так и системы среднего профессионального и высшего образования. Принимая во внимание запросы экспертов и партнеров Комитета «Халяль» РТ, вузы могут стать межрегиональной образовательной площадкой по подготовке специалистов по стандарту «халяль» в производстве и сбыте сельхозпродукции, общественном питании, а также в различных областях сервиса, туризма, экономики и другим направлениям. Данный проект призван сплотить татарскую нацию, татарское деловое сообщество, укрепить международные связи в контексте стратегических задач российской экономики. Подготовка высококвалифицированных кадров для бизнеса по стандартам «халяль» на базе вузов позволит расширить рынки сбыта татарских предпринимателей, фермеров, кооператоров, способствуя сохранению сельского уклада жизни, процветанию татарской деревни.

Татарстан является регионом России, где на поддержку малых форм и повышения деловой активности сельского населения ежегодно выделяется более 2 млрд. руб. К тому же, каждый год увеличиваются средства на грантовую поддержку фермеров и кооператоров. Кооперативы республики активно участвуют в грантовых программах Минсельхоза РТ.

Вузы должны активно поддерживать молодых специалистов, выступая своего рода бизнес-инкубатором сельхозкооперации. Эксперты от учебных заведений должны регулярно выезжать в сельские районы, просвещать, консультировать и помогать начинающим молодым фермерам, кооператорам и иным специалистам.

Многие фермеры и кооператоры признаются, что хотели бы получить сертификат соответствия «Халяль», что поможет увеличить процент сбыта продукции, но пока откладывают планы ввиду экономии. Республика Татарстан готова стать федеральной площадкой развития системы «халяль», открывая широкие возможности для продвижения регионов на международный рынок. Это во многом повлияет на запросы в подготовке кадров, и вузы должны быть готовы оказывать всестороннюю образовательную, консалтинговую и экспортную поддержку региональным партнерам в этом вопросе.

Формированию кадрового потенциала промышленности и сельского хозяйства способствует популяризация рабочих профессий через такой инструмент как чемпионата мира WorldSkills. Многие учебные заведения России принимают активное участие в нем и предлагают включение новых компетенций по запросам работодателей [4]. Например, на базе ККИ РУК идет непростая, но вдохновляющая работа над включением в перечень WorldSkills компетенции «кооперативное дело», мы изучаем возможность адаптации наших традиционных компетенций, в частности, хлебопечения, кондитерского дела, выпечки осетинских пирогов в соответствии со стандартами «Халяль».

Данные проекты и меры поддержки — это возможности для саморазвития, успешного предпринимательства, достойного уровня жизни на родине. На наш взгляд, они станут эффективной мотивацией новому поколению сельской молодежи, способствуя вовлечению креативных и талантливых ребят в татарских селах по всей России в организацию собственного успешного дела, способствуя сохранению национальных деловых традиций и сельского уклада жизни.

#### **Источники:**

- [1] Набиева А.Р. Стратегическое управление развитием кооперативного движения в регионе. // Научное обозрение: теория и практика. 2018. №7. С. 220–226.

[2] Набиева А.Р. Презентация учебного центра в рамках реализации модели взаимодействия муниципальных районов, министерств и ведомств в рамках реализации кооперативного движения в РТ. — Кооперативное движение в системе развития сельских территорий. // Сборник научных трудов научно-практической конференции. 2018. С. 12–13.

[3] Астраханцева Е.А. Синергия профессиональных стандартов в обеспечении экономической безопасности организации. // Инновационное развитие экономики. 2018. №3 (45). С. 288–295.

[4] Астраханцева Е.А. Информационная безопасность — составляющая экономической безопасности предприятий. // Ученые записки ИСГЗ. 2017. Т. 15. №1. С. 43–47.

УДК 377, 378

## ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПРОВЕДЕНИЯ СОРЕВНОВАНИЙ WORLDSKILLS ПО КОМПЕТЕНЦИИ R9 ТУРИЗМ

Биряльцева А.В.<sup>1</sup>, Волкова Н.В.<sup>2</sup>

Казанский филиал РМАТ

Казань, Россия

<sup>1</sup> kanun8dna@yandex.ru

<sup>2</sup> volk.nata2@list.ru

***Аннотация:** Рассматриваются задания, предлагаемые участникам российских чемпионатов Worldskills по компетенции Туризм R9, их соответствие профессиональным стандартам в сфере туризма. Вносятся предложения по совершенствованию заданий.*

***Ключевые слова:** Worldskills, туризм, компетенция, трудовая функция, модуль задания, деятельность, уровень квалификации, рабочая профессия, профессиональный стандарт, критерии оценок.*

## PROPOSALS TO IMPROVE WORLDSKILLS COMPETITIONS ON COMPETENCE R9 TOURISM

Biryalceva A.V.<sup>1</sup>, Volkova N.V.<sup>2</sup>

Kazan branch RIAT

Kazan, Russia

<sup>1</sup> kanun8dna@yandex.ru

<sup>2</sup> volk.nata2@list.ru

***Abstract:** The tasks offered to participants of the Russian Worldskills championships in the competence Tourism R9, their compliance with professional standards in the field of tourism are considered. Suggestions are made to improve the tasks.*

***Keywords:** Worldskills, tourism, competence, labor function, task module, activity, skill level, working profession, professional standard, assessment criteria.*



Worldskills — это международное некоммерческое движение, целью которого является повышение престижа рабочих профессий и развитие профессионального образования [1]. В республике Татарстан уже четыре года подряд проводится региональный чемпионат по компетенции Туризм. В чемпионате участвуют студенты вузов и колледжей, которые обучаются по специальностям «Туризм», «Менеджмент туризма», «Социально-культурный сервис и туризм» и некоторым экономическим специальностям.

Так как Worldskills — чемпионат рабочих профессий, то предполагается, что задания и критерии оценок должны предусматривать именно начальный уровень квалификации конкурсантов, не требующий законченного средне-специального или высшего образования.

Туризм — это специфическая сфера деятельности. Туристский продукт неосязаем, не подлежит складированию и хранению. Наблюдается территориальная разобщенность его производителя и потребителя. В некоторых случаях сам потребитель может являться соучастником создания турпродукта. Показатели качества туристского продукта не поддаются количественным измерениям. Этими особенностями обусловлена специфика труда в туризме. В настоящее время существует проект профессионального стандарта [2], который пока не утвержден, но в нем подробно описаны трудовые функции и требования к подготовке сотрудников.

При составлении конкурсных заданий и критериев оценок участников соревнований компетенции «Туризм» необходимо учитывать, что Worldskills — это чемпионат именно рабочих профессий, и задания не должны охватывать трудовые функции более высоких категорий сотрудников. Но выполнить это требование не всегда легко, что объясняется вышеперечисленными особенностями труда в сфере туризма.

Согласно приложению к приказу Минтруда от 12 апреля 2013 г. №148н [3] предусмотрено 9 уровней квалификации, распределенных в зависимости от объема полномочий и ответственности. Специалисту рабочей квалификации соответствуют первые три

уровня и частично четвертый уровень. Первые три уровня квалификации подразумевают индивидуальную ответственность и деятельность по образцу, по инструкции, то есть выполнение стандартных, четко регламентированных операций. Если мы вернемся к целям движения Worldskills, то обнаружим, что в формулировке «Молодые профессионалы» содержится некоторое семантическое противоречие. Оно состоит в том, что высокий профессионализм подразумевает большой опыт деятельности в какой-то сфере, молодой человек не успевает приобрести большой опыт из-за короткого времени трудовой деятельности, поэтому профессионализм он может приобрести, выполняя лишь специфические операции, которые соответствуют его возрастным и квалификационным возможностям. Если подразумевать именно начальный уровень квалификации сотрудника, то данное вербальное противоречие разрешается. Перечислим уровни квалификации, которые соответствуют уровню рабочего, то есть специалиста с начальными компетенциями:

1 уровень

- деятельность под руководством, индивидуальная ответственность;
- деятельность под руководством с элементами самостоятельности при выполнении знакомых заданий, индивидуальная ответственность;

3 уровень

- деятельность под руководством с проявлением самостоятельности при решении типовых практических задач, планирование собственной деятельности исходя из поставленной руководителем задачи, индивидуальная ответственность;

4 уровень

- деятельность под руководством с проявлением самостоятельности при решении практических задач, требующих анализа ситуации и ее изменений, планирование собственной деятельности и/или деятельности группы работников,

исходя из поставленных задач, ответственность за решение поставленных задач или результат деятельности группы работников.

Отметим, что 4 уровень является промежуточным между начальной и средней квалификацией сотрудника.

А теперь кратко рассмотрим задания шести модулей А, В, С, D, E, F и критерии их оценки, которые предлагаются на чемпионатах России для рабочих в сфере туризма [1].

**Модуль А.** Подбор пакетного тура по заказу клиента. Эту задачу можно назвать типовой, но она подходит под уровень квалификации 4, так как необходимо анализировать ситуацию и её изменения.

Однако оценка данного модуля экспертами разбита на 79 критериев, которые необходимо внести каждому судье, что очень утомительно и трудозатратно, и может привести к случайным ошибкам. Участники должны заполнить договор о реализации турпродукта, который в реальной трудовой деятельности подписывает руководитель фирмы, в каждом учреждении форма договора может несколько отличаться, поэтому для участников данных соревнований было бы верным уменьшить количество критериев оценки. Но в целом, данный модуль соответствует уровню начальной компетенции, правда, самой высокой категории.

**Модуль С.** Разработка программы тура по заказу клиента. Задачу такого уровня нельзя назвать типовой, потому что перед сотрудником стоит задача выявить главные и второстепенные мотивы клиента и подобрать туристские услуги, соответствующие этим мотивам. Необходим достаточный жизненный опыт, чтобы верно оценить мотивы клиента по отношению к туристским услугам, таким как интересы клиента в познании нового, оздоровление, его религиозные и духовные потребности. С такой задачей может иногда справиться сотрудник уровня квалификации 4, но в целом желательно для обеспечения качества турпродукта поручить данную работу специалисту с высшим образованием, более эрудированному, с более широким кругозором. Например, на региональном чемпионате 2018 года одним из вариантов задания

данного модуля было следующее: «Разработать программу тура в Японию для семейной пары буддистов 40-45 лет». У студентов специальности «менеджмент туризма» в программе дисциплины «Программный туризм» есть тема «религиозный туризм», в которой изучаются особенности составления подобных программ, но представитель рабочей молодежи может, имеет право, не знать вообще, что такое буддизм. И грамотный руководитель не станет поручать сотруднику начальной квалификации разработать данную программу, опираясь лишь на интернет-поиск по ключевым словам, а поручит эту задачу сотруднику более высокой квалификации. Целью деятельности по составлению программы тура является качественное обслуживание клиента, а качество турпродукта очень сильно зависит от квалификации разработчиков программы. Тем более, что разработка программы тура по заказу клиента — это есть создание эксклюзивного турпродукта, такой продукт намного дороже стоит, чем инклюзивный пакетный тур, подбираемый участниками в модуле А, и никак не может быть поручен сотруднику с начальным уровнем компетенций.

**Модуль D.** Разработка новой уникальной программы тура по заданной теме. На чемпионате республики Татарстан 2017 года была задана тема «Кинотуризм, тур по местам съемки фильмов». Участники уровня квалификации 1–4 — молодежь, которая в настоящее время мало смотрит художественные фильмы, информацию выбирала из интернета. Никто из членов комиссии не задал им вопроса «Какие из упомянутых фильмов они сами смотрели?». Вполне возможно, что ни одного фильма до конца они и не посмотрели. Составление программы тематического тура требует достаточно глубокого погружения в тему, изучения вопроса, исследования экскурсионных объектов целевого и вспомогательного назначения. Если наши участники, получившие приличные отметки за этот модуль, останутся во мнении, что за 2 часа можно наштамповать множество программ и с легкостью их продавать — это будет большой ошибкой. Так как качественный продукт, пользующийся спросом, при таком подходе — «надергать из интернета за 2 часа» — создать практически невозможно.

На чемпионате РТ 2018 года было предложено задание «создать тур по сакральным местам России». Начнем с того, что специалист начального уровня компетенций должен быть четко проинструктирован о терминологии, с которой ему придется иметь дело в своей трудовой деятельности, а определение понятия «сакральный» является многозначным. Для того чтобы разработать программу нового тура, необходимо провести тщательное исследование имеющихся программ, состояния рынка, исследовать спрос на программы, выделить целевую аудиторию. Это требует достаточной квалификации, жизненного опыта и времени. Специалист уровня 1–4 должен работать под руководством, он может по заданию своего руководителя подыскать подходящие средства размещения или точки питания, выяснить транспортные возможности региона, детально рассмотреть их преимущества и недостатки, обосновать их соответствие заданной теме программы и не более, иначе в силу неширокого кругозора и небольшого жизненного опыта практиканты могут старательно озвучивать и навязывать аудитории такую наивную мысль, что «сейчас в музеи ходят только пожилые, а молодым музеи совсем неинтересны, потому что в них мало интерактивности», как это наблюдалось на чемпионате РТ 2017 года при выполнении творческого задания по модулю В.

В действительности в городе Казани имеется роскошный интерактивный музей и аналогичные отдельные экспозиции, но наши участники их не посещали, но смело и легко делали глобальные выводы в силу своей молодости и наивности. На чемпионате 2018 года участники допускали фактические ошибки, путали имена поэтов и названия населенных пунктов, статус охраны объектов, но критерии оценок не позволяли это учесть, потому что в своем поиске участники опирались на интернет-сайты, в которых достаточно много ошибочной информации, а уровень подготовки участников как образовательный, так жизненный, не позволяет им пока правильно и грамотно отбирать нужную информацию в интернете. Приходится признать, что во всех модулях данной компетенции участники сидели за компьютерами и занимались поиском

информации, которую обрабатывали и оформляли в виде презентаций, то есть поверхностно знакомились с какими-то явлениями, глубоко не вникая, но по-дилетантски отстаивая свою точку зрения в таких непростых вопросах, как обоснование концепции нового тура, выявление ядра целевой аудитории, составление плана мероприятий по продвижению турпродукта, составлению брифа для проведения рекламной компании и т.д.

**Модуль Е.** Приведем его формулировку. «Конкурсанты предлагают описание туристского продукта с точки зрения его основной идеи (миссии), уникальности и позиционирование продукта (основное отличие от конкурентов); определяют основное ядро целевой аудитории; ценовую и статусную характеристику продукта.

Помимо этого, конкурсанты предлагают план мероприятий по продвижению туристского продукта с использованием разнообразных online и offline инструментов продвижения с указанием графика и этапов реализации программы.

Обязательным условием является обоснование и реалистичность выбора инструментов продвижения турпродукта.

Участники заполняют бриф (задание) для рекламного агентства».

Это задание требует уровня квалификации 5 или 6, в которых предусмотрена *«самостоятельная деятельность по решению практических задач, требующих самостоятельного анализа ситуации и ее изменений, участие в управлении решением поставленных задач в рамках подразделения, ответственность за решение поставленных задач или результат деятельности группы работников или подразделения»*. Такое задание не соответствует уровню специалиста рабочей профессией, это должен выполнять менеджер с высшим образованием и имеющий опыт работы в туризме.

Задания **модулей В и F** — это специальные задания, которые носят спонтанный характер и требуют оперативного реагирования участников. Оценивается в этих заданиях, в частности, способность оперативно реагировать на возникающие непредвиденные

обстоятельства и способность конкурсанта решать возникающие задачи. На чемпионатах РТ 2017 и 2018 годов эти задания предлагали выполнить такие задачи, как выявить тенденции в музейном туризме, сделать проект национального парка, разработать новый сувенир для одного из событийных мероприятий России 2019 года, разработать проект стенда одного из регионов Татарстана на выставке КИТС. Данная деятельность требует уровня квалификации 7, а именно *определение стратегии, управление процессами и деятельностью, в том числе инновационной, с принятием решения на уровне крупных организаций или подразделений, ответственность за результаты деятельности крупных организаций или подразделений*.

Ни в какой практической деятельности специалисты уровня 1–4 с подобным заданием не столкнутся, и, конечно же, невозможно при выполнении данного задания *«продемонстрировать профессиональные компетенции специалиста в области туристской деятельности. Умения оперативно реагировать на возникающие непредвиденные обстоятельства в профессиональной деятельности и способность конкурсанта креативно и оперативно решать возникающие задачи»* (цитата из описания компетенции). Создание проектов парков можно предлагать студентам в процессе изучения теоретических курсов, но работодатель не станет поручать специалисту 1–4 уровня ни одно из сформулированных выше заданий. И особенно сложно и практически невозможно для участников «отслеживать собственное движение в рамках финала Национального чемпионата «Молодые профессионалы»» при выполнении таких сложных заданий, хотя бы потому, что эти задания не соответствуют уровню их подготовки и им не придется с ними столкнуться в практике.

На основании вышеизложенного, сформулируем наши предложения. Задания в модулях компетенции «Туризм» должны быть максимально практикоориентированы. Необходимо предлагать студентам практические ситуации, встречающиеся в реальной практике, и оценивать их умения и навыки действовать в них.

Поясним на примерах. Модули А — подбор пакетного тура, и С — разработка программы по заказу клиента, необходимо более узко детализировать, выявить только те операции, которые доступны сотруднику уровня квалификации 1–4. Например, очень большое значение имеет умение общаться и грамотно вести переписку с клиентом. В данном модуле этому действию выделялось небольшое время в 2017 году, а в 2018 году этот этап выполнялся устно, а не письменно, и в очень короткое время. Мы считаем, что оценке такого умения участника, как грамотное и вежливое общение с клиентом, необходимо уделить больше внимания. Участники не всегда умеют грамотно и вежливо обратиться к клиенту в письме, далеко не всегда употребляют правильное обращение, иногда отвечают на последующие письма односложно, с маленькой буквы, путают переписку с общением в чате, забывают подписываться. В настоящее время жесткой конкуренции за клиента, сотрудник, не умеющий корректно общаться с клиентом по переписке, может резко оттолкнуть клиента просто из-за неудачного к нему обращения в письме, хотя как раз данную работу — переписку с клиентом и уточнением его запросов, вполне могут поручить специалисту 1–4 категории, как и телефонные переговоры.

Ознакомившись с описанием требований к конкурсным заданиям по другим компетенциям, мы пришли к выводу, что чем конкретнее задача, поставленная перед молодым профессионалом, тем проще экспертам оценить его профессионализм, и более прозрачными будут результаты судейства. Также необходимо учитывать «трудовые действия, необходимые умения», прописанные в проекте стандарта ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ<sup>1</sup>. Специалист по организации и предоставлению туристских услуг для уровней квалификации 3–4 (уровни квалификации 1–2 не предусмотрены данным проектом стандарта) [2].

Рассмотрим трудовую функцию 3.1.1. Оформление и обработка заказов клиентов.

«Определяет и анализирует потребности заказчика. Консультирует туристов по правилам и предмету заказа (оформление,



цена, параметры, сроки и место выполнения заказа). Осуществляет прием заказов от туристов. Проверяет наличие всех реквизитов заказа. Идентифицирует вид заказа. Направляет заказ в соответствующее подразделение туроператора». Из описания данной функции видно, какое большое значение имеет умение общаться с клиентом, грамотно задать вопросы, предметно ответить на них, правильно заполнить документы. Требуемые умения: консультирование заказчиков по правилам и предмету заказа (оформление, цена, параметры, сроки и место выполнения заказа).

Должен владеть культурой межличностного общения. Должен владеть техникой переговоров, устного общения с клиентом, включая телефонные переговоры.

Предлагаем уделить больше внимания оценке умения вести переговоры, вести деловую переписку, общаться с клиентом по телефону. Также можно оценить знание русского языка, так как грамматические и пунктуационные ошибки во время переписки могут снизить привлекательность имиджа турфирмы, которую представляет молодой профессионал, в глазах клиента.

*Трудовая функция 3.1.2 Формирование экскурсионных (туристских) групп*

*Участствует в планировании экскурсий. Принимает и анализирует заявки на организацию и проведение экскурсий. Ведет деловую переписку по вопросам организации экскурсий. Обеспечивает проведение предварительных переговоров с экскурсантами (туристами) по вопросам экскурсий и т.д.*

По данной трудовой функции можно предложить участникам разработать текст объявления, предлагающего посетить экскурсию по знакомому им региону, придумать макеты листовок, текста объявления по громкоговорителю, приглашающего прохожих на экскурсию. Можно предложить зрителям или подготовленным членам массовой задать вопросы о продолжительности экскурсии, местах посещения, стоимости, и оценить как будут конкурсанты себя вести, как будут консультировать потенциальных клиентов, какие предложат приемы для сбора группы.

Также рабочим в сфере туризма нередко предлагается функция сопровождения туристских групп. В данной трудовой функции большое значение имеет зрительная память на лица. Можно предложить участникам фотографии группы, которую он сопровождает, а потом проверить, сумеет ли он правильно указать на фото участников своей группы и отличить их от участников чужой, или иное аналогичное задание.

*Трудовая функция 3.1.3 Консультирование и информирование экскурсантов (туристов) по предмету заказа*

«Доводит до экскурсантов (туристов) запрашиваемую ими информацию посредством рекламных материалов, каталогов, брошюр, путеводителей, публикаций. Консультирует туристов об особенностях разработанного тура (достопримечательностях, памятниках культуры, архитектуры, природы и т.д.), природно-климатических условиях, санитарно-эпидемиологической обстановке, об обычаях местного населения и др. Предоставляет своевременную, необходимую и достоверную информацию о туристском продукте, в том числе о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы, об условиях договора, заключенного между туроператором и турагентом, реализующего турпродукт. Консультирует туристов о правилах оформления заказов и бронирования, о категориях гостиниц, уровне обслуживания в них, о правилах въезда (выезда) в страну (место) временного пребывания и правилах пребывания в ней. Консультирует туристов по вопросам визового и безвизового въезда на территорию иностранных государств, получения транзитных виз, об особенностях таможенного законодательства иностранных государств. Консультирует и проводит инструктаж по соблюдению правил безопасности в стране (месте) пребывания и правилах страхования туристов. Консультирует об условиях заключаемых договоров на оказание туристских услуг».

В данной трудовой функции подразумевается, что конкурсант обладает подробными сведениями о конкретном туристском продукте и может быстро ответить на различные вопросы туриста. Предлагаем провести оценку этих умений следующим образом:

предоставить участникам конкретную программу тура, дать время на более глубокое изучение её, а затем провести блиц-викторину: в течение фиксированного времени задавать участнику вопросы, требующие моментального ответа, о визовом режиме, о географическом положении, об особенностях размещения в гостинице, о питании, и правилах безопасности, о валюте и т.д. Кто больше даст правильных ответов за фиксированное время, тот и победит. Аналогично можно продумать и усовершенствование заданий по другим модулям.

Каждый вид трудовой деятельности содержит в себе рутинные, однообразные, часто повторяющиеся операции, которые вполне можно поручить сотруднику начального уровня подготовки. Но одной из важных задач квалифицированного менеджера является умение структурировать и конкретизировать трудовые операции, разрабатывать стандарты их выполнения на уровне предприятия, составлять подробный инструктаж по выполнению конкретных заданий, четко отвечать на все вопросы сотрудника начального уровня квалификации (а не оценивать глубину и качество поставленных вопросов, как происходило на чемпионате, ведь сотрудник начального уровня компетенций имеет право на глупые и наивные вопросы по своей трудовой деятельности, если они возникли, значит задача ему была поставлена недостаточно корректно). Такими же качествами должны обладать и менеджеры компетенций движения Worldskills.

В настоящее время модули заданий компетенции R9 Туризм недостаточно соответствуют цели движения Worldskills, они скорее являются заданиями для олимпиады студентов вузов и колледжей, обучающихся по туристским специальностям. Необходимо их усовершенствование, так как одной из целей движения Worldskills является также развитие профессионального образования путем организации лучших практик и профессиональных стандартов. Организованный туризм — молодая сфера деятельности, профессиональные стандарты её разрабатываются, и необходимо максимально использовать возможности движения Worldskills для совершенствования качества труда в этой сфере.

В заключение приведем пример задания, которое разработала студентка Казанского филиала РМАТ Зульфия Зайнуллина.

Задание направлено на проверку навыков составления письменных сообщений на иностранном языке сотрудниками первой и второй квалификационных категорий, выполняющих обязанности по встрече туристов:

Ситуация. Семья Мироновых (Миронова Анастасия Сергеевна, Миронов Александр Владимирович, Миронов Иван Александрович) опоздала на рейс Москва-Лондон 22 июня, пассажиров которого встречала туркомпания «Best tour». Ответственным за встречу туристов был работник первого квалификационного уровня трансфермен Иван Александров. Необходимо составить и написать сообщение на английском языке отделу бронирования отеля «Marriott», номер в котором был зарезервирован для семьи Мироновых. Они прилетят в аэропорт Хитроу 24-го июня в 14:00 рейсом S7-4001, который состоится через 1 день после предыдущего рейса.

Письмо должно быть отправлено на электронную почту отдела бронирования отеля «Marriott» в целях информирования и принятия мер по изменению дат резервации.

Критерии оценки:

- Наличие приветствия (1 балл)
- Наличие обращения (1 балл)
- Наличие деталей (дата прилета, время прилета, рейс, полные имена туристов, название аэропорта) (5 баллов)
- Наличие подписи трансфермена, его компании (1 балл)
- Отсутствие грамматических ошибок (2 балла)

Аналогичным образом могут быть разработаны задания по оценке других трудовых навыков молодых профессионалов сферы туризма.

**Источники:**

- [1] [www.worldskills.ru](http://www.worldskills.ru) // Официальный сайт Worldskills Russia. Дата обращения: 01.11.2019.
- [2] Профессиональные стандарты в сфере туризма. [Электр. ресурс]. URL: [www.russiatourism.ru/content/3/section/35/detail/3512/](http://www.russiatourism.ru/content/3/section/35/detail/3512/). Дата обращения: 01.11.2019.
- [3] Уровни квалификации в целях разработки проектов профессиональных стандартов: Приложение к приказу Минтруда от 12 апреля 2013 г. №148н [Электр. ресурс]. // Официальный сайт Минтруда России. URL: [www.rosmintrud.ru/docs/mintrud/orders/48](http://www.rosmintrud.ru/docs/mintrud/orders/48). Дата обращения: 01.11.2019.
- [4] Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 12 марта 2012 г. №220н «Об утверждении Единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих...» [Электр. ресурс]. URL: [www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70057340/](http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70057340/). Дата обращения: 01.11.2019.
- [5] Смирнов А.Н. Профессиональные стандарты и особенности их разработки в сфере культуры, искусства и туризма. [Электр. ресурс] // Культура и образование. №2-4(11). 2013. С. 20–28. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=22923366>. Дата обращения: 01.11.2019.

УДК 332.1  
ББК 65.44

## ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ДОКУМЕНТЫ В УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Галеева Л.И.

*Институт социальных и гуманитарных знаний  
Казань, Россия*

r.zbn@ya.ru

***Аннотация:** В статье рассматриваются требования к качеству документационного обеспечения деятельности органов местного самоуправления, в частности, организационные документы, их соответствие современным требованиям и перспективам развития местного самоуправления в России.*

***Ключевые слова:** организационные документы, местное самоуправление, государственные и муниципальные образования.*

## ORGANIZATIONAL DOCUMENTS IN THE MANAGEMENT ACTIVITIES OF STATE AND MUNICIPAL INSTITUTIONS

Galeeva L.I.

*Institute of Social Sciences and Humanities  
Kazan, Russia*

r.zbn@ya.ru

***Abstract:** The article discusses the requirements for the quality of documentation support for the activities of local authorities, in particular organizational documents, their compliance with modern requirements and prospects for the development of local government in Russia.*

***Keywords:** organizational documents, local government, state and municipal entities.*

Деятельность государственных и муниципальных учреждений фиксируется в разных видах документов. Согласно действующему законодательству организации, учреждения и частные предприятия издаются уставы, положения, инструкции, штатное расписание. Все эти виды составляют группу организационных документов [1, 2].

Организационные документы — комплекс взаимоувязанных документов, регламентирующих структуру, задачи, функции учреждения, организацию его работы, права, обязанности и ответственность руководства и специалистов предприятия.

В современных условиях поиска наиболее эффективных форм местного самоуправления, динамичного развития правового регулирования, роста объемов информации, развития информационных технологий повышаются требования к качеству документационного обеспечения деятельности органов местного самоуправления, его соответствию современным требованиям и перспективам развития местного самоуправления в России.

К примеру, Администрация города является исполнительно-распорядительным органом местного самоуправления. Каждое из подразделений администрации осуществляет реализацию определенного вопроса местного значения (промышленность, энергетика, культура, спорт, ЖКХ, социальная сфера и другие) и по каждому направлению создается свой комплекс документов, состав которого различен. Такая документация в совокупности является наиболее крупным информационным ресурсом администрации.

Так, например, в Комитете по управлению имуществом специальной документацией являются реестры муниципального нежилого фонда, договор о приватизации имущества; в Комитете по архитектуре и градостроительству — планы застройки, схемы градостроительного планирования и другие. Определенный состав документов, входящих в данные комплексы, закреплён не только на локальном уровне, но и на федеральном. Это обусловлено тем, что федеральное законодательство регулирует различные сферы деятельности и устанавливает требования по их осуществлению (в том числе и требования по документированию отдельных

процессов). Например, Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления» устанавливает вопросы местного значения городского округа, в число которых входит «утверждение генеральных планов городского округа, правил землепользования и застройки, утверждение подготовленной на основе генеральных планов городского округа документации по планировке территории».

Однако, несмотря на указание о наличии специальной документации, в законодательстве, как правило, отсутствует регламентация всего состава документов, порядка их разработки и оформления. Эти вопросы должны получать отражение в подзаконных актах, которых в настоящее время недостаточно. В данных условиях органы местного самоуправления и их структурные подразделения самостоятельно разрабатывают и утверждают локальными правовыми актами состав и внешнюю форму документов, сопровождающих тот или иной вид деятельности.

Разработка унифицированных форм документов на уровне функциональных подразделений администрации города положительно влияет как на составление и оформление конкретного вида документа, так и на интеграцию информационных ресурсов в пределах одного органа управления в целом. Однако это не означает, что в другом муниципальном образовании применяется идентичный состав документов, сопровождающий процесс управления муниципальным имуществом, в котором отражены аналогичные этапы и представлена соответствующая информация.

Следует констатировать, что в настоящее время вопросы документационного обеспечения деятельности органов местного самоуправления решаются каждым муниципальным образованием самостоятельно. В результате возникает следующая проблема: при наличии системности, присущей информационным ресурсам, создаваемым в рамках реализуемых органами местного самоуправления полномочий, отсутствует их целостность и единообразие [3]. Проблема усугубляется значительным количеством сформированных в настоящее время органов местного самоуправления



как на уровне субъекта Российской Федерации, так и Российской Федерации в целом.

Решение данной проблемы возможно только на общегосударственном уровне посредством комплексного подхода, обязательным компонентом которого должна стать разработка унифицированных систем документации, отражающих процесс реализации соответствующей функции. Положение — правовой акт, определяющий порядок образования, правовое положение, права, обязанности, организацию работы администрации города (коллегиального органа, структурного подразделения).

Инструкция излагает порядок осуществления какой-либо деятельности или порядок применения положений законодательных и иных нормативных актов. Правила устанавливают нормы и требования, обязательные для выполнения. Положения, инструкции и правила применяются как самостоятельные правовые акты, подписываемые главой администрации, или акты, утверждаемые администрацией города. Утверждение оформляется грифом утверждения или путем издания распорядительного документа об их утверждении [4]. Решение о порядке принятия положений, инструкций и правил находится в ведении администрации города.

Тексты проектов положений, инструкций и правил печатаются на общих бланках администрации города и излагаются от третьего лица единственного или множественного числа. Заголовки к текстам положения, инструкции, правилам отвечают на вопрос «О чем?». Заголовок к инструкции, содержащей должностные требования и порядок проведения работ (должностная инструкция), отвечает на вопрос «Кому?» (должностная инструкция главному специалисту). Констатирующая часть документа — раздел «Общие положения» — содержит основания разработки, основное назначение нормативного акта и сферу его распространения, установление контроля за исполнением предписываемых правил и технологий. Основной текст положения, инструкции, правил может делиться на главы, пункты и подпункты. Главы должны иметь названия. Главы нумеруются римскими цифрами, пункты

и подпункты — арабскими. Обязательными реквизитами положения, инструкции, правил являются: гриф утверждения, наименование организации, название вида документа, дата, номер документа, место составления, заголовок к тексту, текст.

Касается конкретных видов деятельности и технологии исполнения (что и как делать), они должны получать отражение в обязательном документе, применяемом в настоящее время в системе государственной гражданской службы — должностном регламенте или должностной инструкции, закрепив в нем наряду с другими компетенциями конкретного госслужащего и компетенции в сфере документационного обеспечения управления. Инструкция по делопроизводству (или документационному обеспечению управления) является основным нормативно-методическим документом, определяющим и устанавливающим единый порядок составления, оформления документов и работы с ними в организации.

В соответствии с этим можно сделать вывод, что данный документ должен быть разработан в каждой организации, предприятии, учреждении. Инструкция по делопроизводству должна базироваться на действующем законодательстве в сфере документации и информации (т.е. на нормативно-методической базе делопроизводства) и отражать специфические особенности работы с документами, характерные для конкретной организации. Другими словами можно сказать, что инструкция по делопроизводству организации всегда индивидуальна и учитывает все особенности как состава документов, так и технологии их обработки.

Перед разработкой данной инструкции необходимо изучить основные правовые акты и нормативные документы в сфере документации и информации, извлечь из них полезные сведения, а также проанализировать порядок работы с документами в конкретной организации. Федеральные органы исполнительной власти — министерства, службы, агентства — должны разрабатывать свою индивидуальную инструкцию по делопроизводству в соответствии с Правилами делопроизводства в федеральных органах

исполнительной власти, утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 15 июня 2009 г. №477, и согласовывать ее с Федеральным архивным агентством (Росархивом) перед утверждением руководителем федерального органа исполнительной власти.

Возвращаясь к структуре инструкции по делопроизводству, необходимо отметить, что в настоящий момент нормативные акты в области делопроизводства ее не определяют, поэтому инструкция может иметь различную структуру, но при этом в нее должно входить минимум три части: общие положения, документирование управленческой деятельности, организация работы с документами, а также приложения. Инструкция по делопроизводству оформляется так же, как и любая другая инструкция. Более подробную информацию об оформлении инструкции можно найти в первой части «Система организационно-распорядительной документации» второго раздела «Энциклопедии делопроизводства».

Еще одним нормативным документом является Положение о структурном подразделении. Это правовой акт, устанавливающий статус, функции, права, обязанности и ответственность структурных подразделений. Положения о подразделениях могут быть типовыми и индивидуальными. Типовые положения разрабатываются для однотипных организаций и структурных подразделений. При наличии типового положения индивидуальные разрабатываются на его основе. Не существует нормативно установленных требований к содержанию положения о подразделении. Положения об отделах подписываются руководителем отдела и утверждаются главой администрации. Положения о подразделениях могут утверждаться распорядительным документом (постановлением, приказом, распоряжением), если одновременно с утверждением документа необходимо дать поручения, связанные с его применением. Положение о подразделении оформляется на общем бланке организации. Обязательными реквизитами положения о структурном подразделении являются: наименование учреждения, наименование вида документа, дата и номер

документа, место составления, заголовок к тексту, подпись, визы согласования документа, гриф утверждения [5].

В заключение хотелось бы отметить, что в организации могут также применяться и другие документы, регламентирующие работу в сфере делопроизводства (документационного обеспечения управления). Как правило, отдельной инструкцией устанавливаются правила работы с документами ограниченного доступа. Требования к составлению и оформлению документов, к текстам документов могут устанавливаться отдельным документом — правилами составления и оформления документов и т.п. Проведенный анализ должностной инструкции исполнительного органа позволяет отметить некоторые тенденции. Должностные инструкции работающих в структурном подразделении, выполняющих функцию службы ДОУ (категория должностей — специалисты; группа должностей — старший, средний, младший), содержат лишь общие положения без механизма их реализации (технологии). Например, используются следующие формулировки: «несет ответственность за осуществление делопроизводства в управлении»; «проводит мониторинг деятельности по вопросам ведения делопроизводства в управлении»; «осуществляет нормативно-правовое обеспечение ведения делопроизводства».

#### **Источники:**

- [1] Федеральный Закон РФ №8-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления». [Электрон. ресурс]. URL: consultant.ru/online/base. Дата обращения: 20.05.2011.
- [2] ГОСТ Р ИСО 15489-1-2007 «Управление документами. Общие требования».
- [3] Басаков М.И. Документационное обеспечение управления (Делопроизводство). / М.И. Басаков. М.: Феникс, 2014. 416 с.
- [4] Варламова Л.Н. Новый стандарт в области делопроизводства. / Л.Н. Варламова. // Секретарь-референт. №6. 2017. С.10–15.
- [5] 5. Ватолина М.В. Делопроизводство в вопросах и ответах. / М.В. Ватолина. М.: Феникс, 2016. 320 с.

УДК 332.1  
ББК 65.44

## УПРАВЛЕНИЕ ЖИЗНЕОБЕСПЕЧЕНИЕМ И РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА (ГОРОДА) (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН)

Галеева Л.И.

*Институт социальных и гуманитарных знаний  
Казань, Россия*

r.zbn@ya.ru

***Аннотация:** В статье рассматривается и анализируется эволюция «модели экономического развития» Республики Татарстан как одна из успешных моделей управления жизнеобеспечением и развитием региона, начиная с одного из переломных периодов в своей истории, а именно с 1990 года и по настоящее время.*

***Ключевые слова:** модель экономического развития, экономическая политика, Республика Татарстан, государственное и муниципальное управление, региональная стратегия, общенациональные концепции и программы, федеральный центр.*

## MANAGEMENT OF LIFE SUPPORT AND DEVELOPMENT OF THE REGION (CITY) (ON THE EXAMPLE OF THE REPUBLIC OF TATARSTAN)

Galeeva L.I.

*Institute of Social Sciences and Humanities  
Kazan, Russia*

r.zbn@ya.ru

***Abstract:** The article considers and analyzes the evolution of the "model of economic development" of the Republic of Tatarstan as one of the successful models of life support management and development of the region, starting from one of the turning points in its history, namely from 1990 to the present.*

***Keywords:** economic development model, economic policy, Republic of Tatarstan, state and municipal management, regional strategy, national concepts and programs, Federal center.*

Перед Россией остро стоит проблема поиска новых моделей экономического развития в условиях сокращения доходов от сырьевого экспорта, напряженности в отношениях с Западом и ограничений в доступе к капиталу и технологиям. По опыту многих стран, повышенная активность отдельных регионов является важным драйвером развития на национальном уровне. В этой связи интересен опыт Республики Татарстан (РТ) — региона, который традиционно воспринимается в России как носитель «лучших управленческих практик». В чем заключаются основные характеристики «модели Татарстана»? В какой мере складывающаяся «модель Татарстана» может стать основой для устойчивого экономического развития региона и управления жизнеобеспечением, а также примером для копирования другими субъектами РФ? В настоящей работе мы рассмотрим эволюцию модели развития РТ за последние 29 лет, а также дадим оценку преимуществ и уязвимых мест этой модели.

Формирование различных региональных стратегий развития активизировалось в России после кризиса 2008–09 гг. [1]. Регионы ощущают возросший риск зависимости от федерального центра, у которого, с одной стороны, не осталось заметных ресурсов для их поддержки, с другой — нет четко сформулированной и донесенной до региональных элит и населения долгосрочной стратегии. Это создало стимулы для более сильных регионов, располагающих дополнительными ресурсами и адекватной управленческой командой, активизировать поиск собственного варианта экономической политики, потенциально способной ускорить темпы роста. Такие региональные стратегии ориентированы на максимально возможное использование доступных им финансовых и административных ресурсов федерального центра, но, по существу, достаточно независимы от общенациональных концепций и программ, разрабатываемых в Москве. Вместе с тем, в более поздней работе, опубликованной уже после присоединения Крыма к России, Н. Зубаревич высказывала сомнения в том, что регионы могут стать драйверами позитивных перемен в России — поскольку «у них нет ни экономических ресурсов, ни сильных элитных групп,

готовых бороться за более децентрализованную систему управления и распределения экономических ресурсов» [2, с. 128].

Согласно Указу Президента Российской Федерации от 16 января 2017 г. №13 «Об утверждении основ государственной политики регионального развития РФ на период до 2025 года» предполагается выравнивание экономического уровня регионов.

К основным направлениям государственной политики регионального развития относятся снижение различий в уровне жизни населения регионов страны, развитие федеративных отношений и местного самоуправления, повышение эффективности деятельности органов государственной власти субъектов и органов местного самоуправления, совершенствование системы стратегического и территориального планирования, оптимизация системы расселения и размещения производительных сил, создание условий для гармонизации межнациональных отношений и этнокультурного развития народов [3].

Вместе с тем, объективным является процесс выделения регионов — «полюсов роста». Это ключевые регионы с более высоким потенциалом развития, оказывающие ключевое влияние на социально-экономическое развитие страны. «Полюсы роста» характеризуются высокой результативностью и эффективностью основных экономических показателей, высоким уровнем урбанизации, высокой плотностью населения, расположением одной или нескольких городских агломераций с населением более 1 млн. чел., фокусировкой в них финансовых, административно-управленческих, человеческих и других ресурсов, большим объемом производства товаров и услуг, интенсивным экономическим ростом, предпринимательской активностью, ускоренными темпами инновационного развития, значительным объемом инвестиций в основной капитал, в т.ч. иностранных инвестиций [4].

Наш интерес к анализу экономической модели, реализуемой в РТ, следует рассматривать в этом контексте поиска возможных моделей развития для РФ в новых экономических и геополитических условиях. Татарстан известен как активный регион с собственными политическими традициями, в котором произошла

заметная корректировка экономической стратегии после 2010 г. Яркое подтверждение повышенной активности РТ в поисках собственного пути развития — разработка и одобрение в 2015 г. «Стратегии 2030» — комплексной программы регионального развития, подготовленной на основе реальных консультаций и согласования интересов всех заинтересованных игроков [Стратегия, 2015].

Одним из таких «полюсов роста» является Республика Татарстан. В Республике Татарстан сконцентрирован высокий интеллектуальный, образовательный, научно-промышленный и производственный потенциал, который дает возможность с высокой эффективностью реализовывать проекты развития, имеющие существенное влияние не только на развитие региональной экономики, но и на экономику Российской Федерации в целом. ОЭЗ «Иннополис» призвана стать российским центром информационно-коммуникационных технологий, где разрабатываются и коммерциализируются лучшие инновационные решения, сформировав экосистему для успешного ведения бизнеса и эффективного развития проектов компаний-резидентов. В настоящее время АО «ОЭЗ «Иннополис» ведет работу по созданию условий для формирования данной экосистемы, включая создание объектов инфраструктуры ОЭЗ «Иннополис», а также работу по привлечению высокотехнологичных компаний в качестве резидентов особой экономической зоны.

В многочисленных интервью с иностранными инвесторами в 2015–2016 гг., предпринятыми в рамках параллельного проекта НИУ ВШЭ[5], РТ практически всегда называлась среди 5–6 регионов РФ, которые вызывают наибольший интерес у инвесторов.

В работах, посвященных особенностям экономической политики в РТ, выделяются следующие основные факторы, лежащие в основе региональной модели развития:

- Быстрое формирование авторитарного политического режима, возглавляемого сильным лидером со значительным влиянием на федеральном уровне [6, 7, 8, 9].
- Наличие «особых» отношений с федеральным центром, позволяющих эффективно лоббировать региональные



- интересы и получать дополнительные ресурсы [10, 11, 12, 13].
- Повышенный уровень региональной автономии [14, 15].
  - Значительный вес в структуре региональной экономики нефтедобычи и нефтепереработки, сильная зависимость от динамики цен на нефть [16, 17].
  - Повышенная стабильность руководящих кадров и региональной элиты в целом в первые годы рыночной трансформации [7, 18].
  - Успешность региональных элит в установлении и сохранении контроля за экономическими активами республики [19], в том числе в нефтяной промышленности [20].
  - Относительно медленная (сравнительно с другими регионами РФ) скорость проведения основных рыночных реформ в 1990-е годы [Darrell, 1997 — 21; 22].
  - Местный патриотизм, готовность отстаивать республиканские, включая этнические, интересы является существенной частью региональной модели [23, 24, 25]; при этом лидеры РТ всегда делали ставку на поддержание многонациональной и многоконфессиональной стабильности [26].

Мы выделяем три основных этапа в формировании «модели экономического развития Татарстана». Первый из них в 1990-е годы можно обозначить как «самосохранение в условиях хаоса». Второй связан с адаптацией к новым реалиям в условиях укрепления роли федерального правительства после избрания В.В. Путина президентом РФ в 2000 г. Третий этап, начавшийся в 2010 г. с приходом Р.Н. Минниханова на пост президента РТ, можно охарактеризовать как попытку «перехода к модели догоняющего развития» на уровне региона.

### **1990-е годы: защитная стратегия (закрепление и сохранение контроля над активами)**

К характерным особенностям 1-го этапа можно отнести:

- Политика «мягкого вхождения в рынок» на фоне шоковой терапии, реализованной на федеральном уровне.

- Использование недр (включая запасы нефти и газа) было передано под республиканский контроль в соответствии с договором о разграничении полномочий.
- Проведение приватизации в РТ по собственным правилам, способствующим сохранению контроля за основными активами у представителей региональной элиты.
- Закрытость экономики для внешних инвесторов до середины 2000-х со ставкой на сохранение республиканского контроля за ключевыми предприятиями.
- Оказание стратегической государственной поддержки в сельском хозяйстве, строительстве и отдельных сегментах промышленности, которая позволила сохранить потенциал этих отраслей и сгладить трудности рыночной трансформации.
- Принятие ряда решений и законов на опережение по сравнению с федеральным уровнем (например, Закон об энергосбережении и т.п.).
- Сохранение накопленных технических и управленческих компетенций на уровне предприятий.
- Успешность реализации ряда ключевых программ в социальной сфере (полная газификация села, программа ликвидации ветхого жилья и др.), а также усилий по сглаживанию межнационального напряжения, способствовавших сохранению социальной стабильности.

### **2000–2009 гг.: стратегия приспособления к смене политического режима на федеральном уровне**

- Развитие региональной экономики преимущественно на сохраненной в 90-е годы базе предприятий с преобладанием brownfield-проектов. Это не позволило обеспечить темпы роста интегральных экономических показателей, которые бы значимо отличались от среднероссийских, в частности из-за отсутствия новых крупных greenfield-проектов, способных кардинальным образом изменить структуру экономики региона и ее динамику.

- Производственные инвестиции направлялись преимущественно в развитие существующих предприятий, строительство единичных новых производств (ТАИФ-НК) и реконструкцию оборонных предприятий. В регионе отсутствовали собственные ресурсы для значительных инвестиций, но системообразующие региональные банки, в особенности «Ак Барс» Банк, сыграли существенную роль в перезапуске отдельных предприятий РТ. В то же время внешних российских инвесторов, как правило, в РТ не впускали, а с иностранными инвесторами работать еще не умели. Тем не менее, происходило активное привлечение кредитных линий зарубежных банков под закупку оборудования, выдаваемых в рамках межправительственных соглашений (например, в финансирование проектов Татнефти, ТАИФ, Нижнекамскнефтехима).
- Сохранение прежних отраслевых приоритетов в господдержке экономики: фокус на сельском хозяйстве и обрабатывающих производствах.
- Интенсификация межрегиональных связей: расширение экспорта на рынки соседних регионов; кадровый обмен с другими регионами РФ (переезд в РТ профессионалов из других регионов и отъезд некоторых из РТ).
- Создание особой экономической зоны «Алабуга» в 2005 г. стало началом реализации региональной стратегии по расширению внедрения технологических и управленческих инноваций, привлечению прямых иностранных инвестиций и тестированию новых рыночных «правил игры».
- Сохранение политики повышенных социальных обязательств предприятий в РТ, действие неформальных ограничений на сокращение рабочих мест на предприятиях, передаваемых в региональные холдинги (несмотря на общее укрепление рыночных критериев при обосновании хозяйственных решений).

### **Начиная с 2010 г.: системная реализация долгосрочной стратегии развития, базирующейся на согласовании интересов ключевых элитных групп**

В начале 2010 г. президентом РТ стал Р.Н. Минниханов, устраивавший на данном посту и федеральный центр, и региональные элиты. Этим выбором была обеспечена преемственность модели развития Татарстана: Минниханов находился на должности премьер-министра РТ с 1998 г. Уже в 2010 г. стало ясно, что ресурсные возможности федерального правительства после кризиса значительно сократились. Для Татарстана, региона-донора, налоговая нагрузка возросла, а кредиты, взятые ранее на реализацию инфраструктурных проектов, стали дополнительной бюджетной нагрузкой.

С начала 3-го этапа для Татарстана, как региона, во многом зависящего от добычи нефти, актуальным стал вопрос, как развиваться в условиях низких цен на нефть. Этот вопрос был поставлен перед экспертами, приглашенными в конце 2012 г. к разработке Стратегии развития Татарстана до 2030 г. Этот масштабный проект был инициирован президентом РТ Р.Н. Миннихановым, однако само обсуждение стратегии эволюционного развития РТ с учетом исторических и культурных особенностей региона было инициировано еще в 1990-е годы с участием первого президента РТ М.Ш. Шаймиева (2001) [27]. Разработка Стратегии-2030 велась около трех лет при участии специалистов Леонтьевского центра с применением методологии долгосрочного регионального планирования [28]. Этот процесс сопровождался активными консультациями со всеми стейкхолдерами в республике и позволил сформировать согласованное видение будущего РТ как «глобального региона» с высокой степенью интеграции в мировой рынок. Реализация такого видения означает курс на масштабное привлечение внешних инвестиций и дополнительные расходы на развитие человеческого капитала.

В Стратегии-2030, утвержденной в 2015 г. [29], сформулирована главная стратегическая цель регионального развития РТ: к 2030 г. Татарстан становится глобально конкурентоспособным

регионом, драйвером (основным источником роста) в рамках общероссийского полюса роста «Волга – Кама». Татарстан-2030 видится в стратегии как лидер в РФ по качеству взаимоувязанного развития человеческого капитала, институтов, инфраструктуры, экономики, внешней интеграции и внутреннего пространства.

Стратегия-2030 разработана в трех сценариях (инерционный, базовый и оптимистичный) и разбита на следующие четыре временных этапа:

- 2016–2018 — расширение конкурентных преимуществ и подготовка к росту;
- 2019–2021 — начало роста, старт ключевых проектов межрегиональной и международной интеграции;
- 2022–2024 — значительный рост с активизацией кластерного развития и повышением роли инноваций;
- 2025–2030 — рывок в росте, достижение глобальной конкурентоспособности.

Также одной из точек реализации новой модели роста Российской Федерации, предполагающей интенсивное использование новых технологий в промышленности, является Камский инновационный территориально-производственный кластер (Иннокам). Целью разработки Концепции развития Иннокама является создание лучшего в России инновационно-производственного центра (г. Набережные Челны, Республика Татарстан), развитие высокотехнологичных кластеров в целях отработки перспективной модели развития, позволяющей эффективно трансформировать промышленный и технологический потенциал в высокое качество жизни населения в результате реализации концепции в 2016–2020 годах в границах Камской агломерации. Здесь предполагается создание одного из ведущих в России инновационно-производственных центров, в рамках которого будет отработана перспективная модель промышленного развития. По словам Президента Республики Татарстан Рустама Минниханова, созданный в Закамье кластер «ИнноКам» определен точкой роста Татарстана на ближайшие 10 лет. Свою очевидную эффективность доказали

такие площадки, как ОЭЗ «Алабуга», КИП «Мастер», две площадки ИТ-парка (в Казани и Набережных Челнах).

Согласно базовому сценарию Стратегии, к 2030 г. в РТ должны произойти следующие основные изменения: почти удвоение ВРП на душу населения (в долл. США по ППС, в сравнении с 2013 г.), уход от сырьевой зависимости в экономической структуре, существенное ускорение инновационного развития, улучшение экологической обстановки с формированием комфортной среды для жизни населения, значительный рост прямых иностранных и суммарных инвестиций в основной капитал, увеличение межрегиональных и международных потоков благодаря развитию туризма и деловых связей с утроением пассажиропотока аэропорта Казань и т.д.

Одним из факторов, подтолкнувших власти РТ к разработке Стратегии-2030, стало осознание необходимости ставки на человеческий капитал, как ключевой фактор долгосрочного развития. Для этого необходимы совершенствование образования, профессиональная переподготовка существующих кадров и миграция специалистов в новые для РТ отрасли, а также выделение дополнительного финансирования в эти сферы.

*Экономическая, отраслевая и социальная политики:*

- Ориентация на глобальную конкурентоспособность.
- Дополнительная ресурсная и политическая поддержка развития человеческого капитала, прежде всего путем укрепления вузовского сектора и усиления системы переподготовки на предприятиях; формирование Казанского (Приволжского) федерального университета; активное участие РТ в соответствующих федеральных программах, включая конкурсную программу поддержки опорных и национальных исследовательских университетов (НИУ).
- Выделение инноваций как ключевого приоритета развития, перенос центра развития и освоения инноваций в кластерные проекты.

- Повышенные затраты предприятий на технологическое переоборудование; увеличение доли предприятий, выпускающих инновационную продукцию.
- Расширение масштабов кредитной поддержки предприятий.
- Запуск новых крупномасштабных проектов (комплексы глубокой переработки нефти ТАНЕКО и ТАИФ-НК, АМ-МОНИЙ) и новых отраслей (ИТ в кластере «Иннополис», производство композитных материалов) и формирование полноценного автомобильного кластера (КАМАЗ, Форд, Мерседес, заводы по производству автокомпонентов).
- Сохранение повышенного уровня предоставления социальных льгот и гарантий населению, в том числе социальное жилье молодым семьям и приезжим, жесткий контроль за уровнем безработицы и созданием новых рабочих мест, в том числе в малом бизнесе.

Республика Татарстан выделяется среди регионов России по условиям, созданным для ведения бизнеса, занимая 1-е место в 2015, 2016 и 2017 гг. в национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах РФ, публикуемом Агентством стратегических инициатив (АСИ). Согласно рейтингу инвестиционной привлекательности регионов России «РА Эксперт», в 2013–2015 гг. Татарстан характеризовался средним инвестиционным потенциалом и минимальным инвестиционным риском, стабильно занимая 6–8-е места среди 83/85 российских регионов [30].

Согласно комплексному рейтингу конкурентоспособности регионов, публикуемому компанией AV, РТ занимает третье место в России, уступая только Москве и Московской области (AV RCI, 2015 — оценка по итогам 2011–2013 гг.) [31].

### **Сильные стороны и потенциальные возможности модели развития РТ**

По результатам нашего анализа к наиболее важным элементам формирующейся модели РТ, определяющим ее сильные стороны и потенциальные возможности, следует отнести:

- высокую степень консолидации местной элиты;
- наличие развитых каналов межэлитных коммуникаций и механизмов урегулирования конфликтов;
- наличие долгосрочной стратегии регионального развития, выработанной с участием всех ключевых игроков;
- выстроенные механизмы взаимодействия с федеральным центром. К преимуществам формирующейся модели развития Татарстана также следует отнести особый тип регионального инвестиционного климата, связанный с особенностями региональной системы управления, которая обеспечивает повышенный уровень предсказуемости и стабильности, более низкие затраты и риски ведения бизнеса, а также дополнительные гарантии для инвесторов, готовых инвестировать в приоритетные для РТ проекты.

Дополнительные факторы, обеспечивающие эффективность регионального делового климата, включают:

- высокое качество и интенсивность диалога между правительством и бизнес-сообществом;
- высокую исполнительскую дисциплину, включая госсектор; согласованные действия администрации на республиканском и местном уровнях; эффективность процесса межведомственных согласований;
- высокую норму инвестиций в экономике, частично финансируемых за счет федеральных источников.

### **Риски и основные ограничения**

Формирующаяся модель развития Татарстана демонстрирует ряд характеристик, делающих ее во многом сходной с аналогами, реализованными в успешных странах Юго-Восточной Азии. Вместе с тем, жесткая «вертикаль власти», обеспечивающая



точное исполнение любых указаний первого лица, несет в себе серьезные риски. По оценкам экспертов, в нынешней модели президент РТ лично является «главным институтом развития». Но инновационная модель развития экономики не может держаться на сверхцентрализации в процессе принятия решений и деятельности одного, даже сверхэнергичного человека. Дополнительный риск для «модели догоняющего развития» в Татарстане связан с сохранением сложившейся в РТ системой контроля региональных элит за основными экономическими активами. Как уже обсуждалось выше, региональные элиты избирательны в допуске «чужаков» на существующие предприятия из-за опасения утраты контроля. Такой подход имеет свои позитивные стороны, в частности, он снижает риски роста социальной напряженности в результате действий новых собственников по реструктуризации предприятий и сокращению занятости, а также ограничивает оппортунизм внешних инвесторов. Можно отметить, что по сходному пути на первых этапах реализации своих стратегий догоняющего развития двигались и Южная Корея (до конца 1980-х годов), и Китай (до середины 1990-х). Однако, начиная с определенной стадии, стремление действующих игроков сохранить контроль над всеми ключевыми активами может стать препятствием для дальнейшего развития.

*Другими значимыми рисками являются:*

- Риск обострения внутриэлитных конфликтов. Уход М.Ш. Шаймиева (как арбитра и политического «тяжеловеса», поддерживающего баланс сил между разными группами интересов) с политической сцены может нарушить ключевые механизмы сдержек и противовесов.
- Риск ухудшения взаимоотношений с федеральным центром, в частности, связанный с возможной попыткой федеральных элит (на фоне общего исчерпания ресурсов) изъять значимые активы из-под контроля региона.
- Риск, связанный с повторяющимися масштабными и политически чувствительными провалами в функционировании системы регионального управления из-за ее

избыточной централизации; связанный с этим риск утраты доверия центра и дополнительного ограничения республиканских полномочий.

- Кредитный риск РТ, который может возрасти из-за дефицита бюджета республики, роста суммарной задолженности, включая долги, оставшиеся после Универсиады и других крупных мероприятий.
- Риск сжатия региональной банковской системы после банкротства ряда региональных банков в 2017 г., что сильно сократит в РТ «подушку финансовой безопасности» и не позволит властям продолжать политику урегулирования социальных проблем в реальном секторе путем экстренного кредитования региональных предприятий, попавших в кризисную ситуацию.
- Технологический риск — несмотря на опережающее технологическое развитие РТ, существенное общее отставание РФ в этой сфере на фоне качественного технологического скачка в развитых странах может затруднить выполнение задач, поставленных в Стратегии-2030.

Наконец, серьезные риски для РТ возникают из-за отсутствия у федерального центра четкой стратегии развития в масштабах страны и возможными противоречиями между долгосрочными целями, которые ставит перед собой Татарстан, и теми краткосрочными задачами, на решение которых пока ориентируется федеральное правительство.

К дополнительным существенным ограничениям для развития экономики РТ относятся:

- Финансовый сектор РТ остается недоразвитым, что частично связано с закрытостью региональных финансовых институтов. Банковское кредитование в период до 2010 г. было сконцентрировано на поддержке социально ориентированных, но в среднем низкоэффективных программ развития в прошлом советских предприятий, что привело к низкому качеству кредитного портфеля крупнейших республиканских банков.

- Имеющийся на сегодня в республике инновационный потенциал пока не кажется достаточным для обеспечения устойчивого инновационного развития. Эффективная экосистема поддержки инноваций, способная стабильно генерировать собственные инновационные продукты и технологии, пока не сложилась. Переход на новую модель развития сталкивается с ограничениями по человеческому капиталу, а также с недостатками в кооперации между отдельными участниками инновационного процесса.
- Удаленность от государственной границы РФ (расстояние до основных мировых рынков) выступает ограничением для глобальной конкурентоспособности товаров, произведенных в РТ.

На основании проведенного исследования можно утверждать, что Татарстан имеет возможность стать регионом опережающего развития по отношению к РФ, одной из будущих точек роста для всей российской экономики. В этом случае будущее развитие РТ может пойти по сценарию, известному из опыта успешных регионов в других странах, таких как Каталония в Испании, добившихся ускорения своего развития за счет эффективного использования преимуществ региональной автономии и особенностей промышленной политики, сформулированной с учетом специфики местных обстоятельств. Наша сравнительно позитивная оценка перспектив развития РТ связана, прежде всего, с наличием устойчивых (начиная с первой половины 90-х годов) договоренностей между элитными группами, их готовности и умения действовать сообща на основе поиска компромиссных решений. Элиты РТ продемонстрировали способности вырабатывать консолидированные ответы на ключевые внешние вызовы последних 29 лет:

- 1) начального периода перестройки в 1990-е годы,
- 2) смены политического режима на федеральном уровне в 2000 г.,
- 3) исчерпания после 2009 г. ресурсов, обеспечивавших быстрый предшествующий рост.

**Источники:**

- [1] Зубаревич Н. Регионы России: неравенство, кризис, модернизация. М.: Независимый институт социальной политики, 2010.
- [2] Зубаревич Н. Пространство России после Крыма и на фоне кризиса. // *Pro et Contra*. (Май–Август). 2014. С. 118–128.
- [3] Указ Президента Российской Федерации от 16 января 2017 г №13 «Об утверждении основ государственной политики регионального развития РФ на период до 2025 года».
- [4] Лексин В.Н., Швецов А.Н. Общегосударственная система стратегического планирования территориального развития. // Труды Института системного анализа РАН. М., 2006. Т.22. С. 192–212.
- [5] Rochlitz M., Govorun A., Ivanov D. Collective Action Abroad: How Foreign Investors Organize. Evidence from Foreign Business Associations in the Russian Federation. September. Draft. 2015
- [6] Гельман В.Я. Региональная власть в современной России: институты, режимы и практики. // *Полис: Политические исследования*. 1998. №1. С. 87–10.
- [7] Kahn J. The Parade of Sovereignties: Establishing the Vocabulary of the New Russian Federalism. // *Post-Soviet Affairs*. 2000. Vol. 16. No. 1. P. 58–89.
- [8] Matsuzato K. Authoritarian transformations of the Mid-Volga national republics: an attempt at Macro-Regionology // *Journal of Communist Studies and Transition Politics*. 2004. Vol. 20 (2). P. 98–123.
- [9] Mikhailov V.V. Authoritarian Regimes of Russia and Tatarstan: Coexistence and Subjection. // *Journal of Communist Studies and Transition Politics*. 2010. Vol. 26. No. 4. P. 471–493.
- [10] Åslund A. Russia's Economic Transformation under Putin. // *Eurasian Geography and Economics*. 2004. Vol. 45. No. 6. P. 397–420.
- [11] Sharafutdinova G. Paradiplomacy in the Russian Regions: Tatarstan's Search for Statehood. // *Europe-Asia Studies*. 2003. Vol. 55. No. 4. P. 613–629.
- [12] Sharafutdinova G. Coping with Economic Crisis in Russia's Regions: the Case of Tatarstan. // *Russian Analytical Digest*. 2016. No. 182. 20 April. P. 7–9.
- [13] Зубаревич Н. Пространство России после Крыма и на фоне кризиса. // *Pro et Contra*. 2014. Май–Август. С. 118–128.

- [14] Stoner-Weiss K. Central Weakness and Provincial Autonomy: Observations on the Devolution Process in Russia. // *Post-Soviet Affairs*. 1999. Vol. 15. No. 1. P. 87–106.
- [15] De Melo M., Ofer G., Yossifov P. Transition in Regional Capitals along the Volga. // *Post-Soviet Geography and Economics*. 1999. Vol. 40. No. 8. P. 553–616.
- [16] Sagers M.J. The Regional Dimension of Russian Oil Production: Is a Sustained Recovery in Prospect? // *Eurasian Geography and Economics*. 2006. Vol. 47. No. 5. P. 505–545.
- [17] Sharafutdinova G. Coping with Economic Crisis in Russia's Regions: the Case of Tatarstan. // *Russian Analytical Digest*. 2016. No. 182. 20 April. P. 7–9.
- [18] McCann L. Globalisation and post-socialist development: the Tatarstan variety of capitalism. // *Post-Communist Economies*. 2004. Vol. 16. No. 3. P. 349–362.
- [19] Hagendoorn L., Poppe E., Minescu A. Support for Separatism in Ethnic Republics of the Russian Federation // *Europe-Asia Studies*. 2008. Vol. 60. No. 3. P. 353–373.
- [20] Rutland P. Patronage? Oil, gas, and national identity in Russia. // *Post-Soviet Affairs*. 2015. Vol. 31. No. 1. P. 66–89.
- [21] Darell (1997) Slider D. Russia's Market-Distorting Federalism. // *Post-Soviet Geography and Economics*. 1997. Vol. 38. No. 8. P. 445–460.
- [22] Kopsidis M. Disintegration of Russian Grain Markets in Transition: Political and Economic Dimensions // *Post-Communist Economies*. 2000. Vol. 12. No. 1. P. 47–60.
- [23] Drobizheva L. Comparison of Élite Groups in Tatarstan, Sakha, Magadan, and Orenburg. // *Post-Soviet Affairs*. 1999. Vol. 15. No. 4. P. 387–406.
- [24] Matsuzato, Kimitaka From Ethno-Bonapartism to Centralized Caciquismo: Characteristics and Origins of the Tatarstan Political Regime, 1900–2000. // *Journal of Communist Studies and Transition Politics*. 2001. Vol. 17. No. 4. P. 43–77.
- [25] Bradshaw M., Prendergrast J. The Russian Heartland Revisited: An Assessment of Russia's Transformation. // *Eurasian Geography and Economics*. 2005. Vol. 46. No. 2. P. 83–122.
- [26] Sharafutdinova G. Chechnya vs. Tatarstan: Understanding Ethnopolitics in Post-Communist Russia. // *Problems of Post Communism*. 2000. Vol. 47. No. 2 (March–April). P. 13–22.

- [27] Жизнь интересна: Александру Таркаеву посвящается. / Под ред. Арт Я. Казань: ООО «Издательский дом Маковского», 2012.
- [28] Karelina I.A., Limonov L.E., Zhikharevich B.S. Strategic planning in St Petersburg // *Communist Economies and Economic Transformation*. 1998. Vol. 10. No. 1. P. 5–19.
- [29] Стратегия социально-экономического развития Республики Татарстан до 2030 года. Утверждена Законом РТ от 17.06.2015 №40-ЗРТ. [Электр. ресурс]. URL: <http://www.raexpert.ru/database/regions/tatar/>. Дата обращения: 10.01.2020.
- [30] AV RCI Индекс конкурентоспособности регионов — полюса роста России [Электр. ресурс]. URL: <http://av-group.ru/av-strategy/av-rci/>. Дата обращения: 10.01.2020.

УДК 304.2  
ББК 60.83

## ПРИНЦИПЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЭТИКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ

Гусева Л.А.

*Институт социальных и гуманитарных знаний  
Казань, Россия*

gmuisgz@yandex.ru

***Аннотация:** В статье раскрывается понятие и сущность этики государственного и муниципального служащего в процессе осуществления профессиональных обязанностей. Также в статье обозначены основные принципы совершенствования строгого и неуклонного соблюдения нравственных норм и буквы закона для чиновников. Ключевые слова: этика государственной и муниципальной службы, ригоризм профессиональной этики чиновников, коррупция.*

***Ключевые слова:** этика государственного и муниципального служащего, местное самоуправление, государственные и муниципальные образования.*

## PRINCIPLES OF PROFESSIONAL ETHICS IN THE ACTIVITIES OF STATE AND MUNICIPAL EMPLOYEES

Guseva L.A.

*Institute of Social Sciences and Humanities  
Kazan, Russia*

gmuisgz@yandex.ru

***Abstract:** The article reveals the concept and essence of ethics of state and municipal employee in the process of professional duties. Also in the article the basic principles of improvement of strictly and steadily observance of moral numbers and the letter of the law for officials are designated. Key words: ethics of the state and municipal service, the rigorism of professional ethics of officials, corruption.*

***Keywords:** ethics of state and municipal employees, local government, state and municipal entities.*

Под профессиональной этикой государственной и муниципальной службы понимается совокупность наиболее пригодных, глубоко осознанных и конкретизированных, принадлежащих данному обществу норм поведения, порядок действий и правил, взаимоотношений и принципов в государственно-служебных отношениях, которые являются нормами общечеловеческой морали. В настоящее время концептуальным нормативным правовым актом, где определены основные требования к служебному поведению сотрудников, является Типовой кодекс этики и служебного поведения государственных служащих Российской Федерации и муниципальных служащих. Это, по сути, свод общих принципов профессиональной служебной этики и основных правил служебного поведения, которыми должны руководствоваться государственные служащие независимо от замещаемой ими должности. К нормативным правовым актам, регулирующим профессию государственных служащих, а также муниципальных служащих, относятся Федеральный закон от 27.07.2004 года №79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации», Федеральный закон от 25.04.2003 года №58-ФЗ «О системе государственной службы Российской Федерации» Федеральный закон от 02.03.2007 №25-ФЗ «О муниципальной службе» [1, 2, 3].

В соответствии с Типовым кодексом этики и служебного поведения государственных служащих Российской Федерации и муниципальных служащих, основные принципы служебного поведения государственных (муниципальных) служащих являются основой поведения граждан Российской Федерации в связи с нахождением их на государственной и муниципальной службе. В 2018 году вышел Указ Президента Российской Федерации «О Национальном плане противодействия коррупции на 2018–2019 годы» — это шестой по счету нормативный акт аналогичного характера. Первый документ был издан в 2008 году. Российское законодательство подробно регламентирует вопрос организации государственной службы, существуют определённые признаки и принципы в организации системы государственной службы.



Также законодательно определён статус государственного служащего, который претерпел некоторые изменения. Профессиональная этика государственных служащих предполагает наличие нравственных ориентиров в поведении людей в сфере их профессиональной деятельности, способствуя её развитию и совершенствованию. Такова сущность профессиональной этики государственных и муниципальных чиновников.

**Таблица 1**

**Этические принципы профессиональной деятельности  
государственных служащих**

Принцип	Характеристика
Принцип законности, верховенства Конституции РФ и федеральных законов над иными нормативными актами и должностными инструкциями	Выступает сегодня важнейшим этическим принципом деятельности российского государственного служащего. Утверждение этого принципа есть своеобразная социальная и духовная база управления персоналом. Закрепление принципа законности в Федеральном законе «Об основах государственной службы Российской Федерации» подчеркивает его значимость и приоритетность в государственной службе современной России.
Принцип гуманизма	Этот принцип вытекает из конституционных требований, выраженный в требовании уважения к человеку, веры в него, признании суверенитета и достоинства личности.
Принцип беспристрастности и независимости	Осуществляя моральный выбор в процессе выработки, принятия и реализации решений, государственный служащий обязан руководствоваться интересами государства и общества, согласовывая с ними свои личные интересы.
Принцип ответственности	Общественное чувство личной ответственности перед обществом и людьми, профессиональной честности и чести — внутреннего нравственного достоинства, проявляющегося в единстве слова и дела.
Принцип справедливости	Реализует себя в законном и рациональном использовании государственно-властных полномочий, в действенной защите прав граждан, удовлетворении социальных ожиданий общества.

Нравственная составляющая регламентации деятельности государственного служащего, с одной стороны, должна быть стержневой основой личности, на которую «нанизываются» профессиональные качества, с другой стороны, её сложнее всего формализовать в виде определенного свода нормативных требований, так как личность госслужащего гораздо шире его профессиональных обязанностей и интересов [4]. Ригоризм (фр. *rigorisme* от лат. *Rigor* твердость, строгость) — строгость проведения какого-либо принципа (нормы) в поведении и мысли. Ригоризм исключает компромиссы и не учитывает другие принципы в отличие от исходного. Обычно под ригоризмом понимают нравственный (моральный, моралистический, этический) ригоризм — ригоризм в проведении нравственных норм. Часто это слово используется в отрицательном смысле для обозначения чрезмерной мелочной строгости в соблюдении правил нравственности. Полагаем, что именно сейчас твердость и строгость необходима современному менеджеру-чиновнику на государственной или муниципальной службе. Компромисс может привести к коррупции, невозможно учесть интересы всех, если законом предусмотрено иное, чем требует этот компромисс, а следование принципу ригоризма в профессиональной этике государственного и муниципального служащего поможет в соблюдении нравственных норм. Принцип ригоризма коррелирует с одним из фундаментальных принципов этики государственной службы и важнейшим компонентом нравственной оценки деятельности чиновника, который был обозначен еще в Древнем Риме, — принципом: «Справедливость есть основа государственного строя».

Реализация этого принципа подразумевает законное и разумное использование властных полномочий, в фактической, а не «словесной» защите прав и законных интересов граждан, удовлетворении их просьб и ожиданий. Без требовательной строгости государственного или муниципального служащего удовлетворить ожидание справедливости граждан сложно. Иногда требовательная строгость государственных и муниципальных чиновников переходит границы этических норм [5]. Конечно, нетерпимо

и такое качество, как высокомерие, характеризующее неуважительно-презрительное, надменное отношение к другим людям (к отдельным личностям, определенным социальным слоям или людям вообще), связанное с преувеличением своих собственных достоинств и себялюбием. Причинами, по которым чиновники не применяют требовательности и строгости, бывают разные: это и психологические аспекты личности (мягкость, неуверенность в себе), это может быть и расслабленный психологический климат в коллективе. По всей видимости, это работа, как кадровых служб администраций, так и самого гражданского и муниципального служащего над собой.

Проведенный опрос государственных и муниципальных служащих службой ВЦИОМ в мае 2018 года был нацелен на выявление мнений специалистов [6], вновь принятых на государственную гражданскую и муниципальную службу, о значимости различных нравственных качеств в их личностном профиле. В опросе принимали участие 103 человека, из них 57% мужчин и 43% женщин. По возрасту более половины до 30 лет (53 %), до 40 лет — 16% и старше 40 лет — 31%.

Посредством данного опроса изучалось мнение гражданских служащих о том, какие, на их взгляд, нравственные качества необходимы в работе государственного служащего и какие качества вызывают негативное отношение у окружающих. Ранговое распределение оценок по итогам опроса в процентном отношении от числа опрошенных представлено в таблице 2.

**Таблица 2**

**Нравственные качества,  
необходимые в работе государственного служащего**

№ п/п	Качества, необходимые гражданским служащим	Уд. вес, %	№ п/п	Качества, вызывающие негативное отношение окружающих	Уд. вес, %
1	Порядочность	20,4	1	Грубость	22,00
2	Преданность делу	18,5	2	Взяточничество	20,8
3	Тактичность	16,2	3	Высокомерие	20,4

№ п/п	Качества, необходимые гражданским служащим	Уд. вес, %	№ п/п	Качества, вызывающие негативное отношение окружающих	Уд. вес, %
4	Справедливость	15,8	4	Лицемерие	17,3
5	Вежливость	9,8	5	Чувство превосходства	7,5
6	Инициативность	8,7	6	Формализм	6,7
7	Простота в общении	4,9	7	Нерешительность при принятии этических решений	3,9
8	Чуткость в обращении	3,0	8	Подозрительность	1,6
9	Творчество	1,5	9	Другое	00
10	Скромность	1,1	10	Другое	00

Полученные результаты свидетельствуют о том, что большинство опрошенных не считает, что такие качества, как скромность, простота и чуткость в обращении, тактичность творческий подход к работе, должны быть присущи гражданским служащим. А тот факт, что многие респонденты отмечают грубость, взяточничество, высокомерие, лицемерие как качества, которые вызывают негативное отношение окружающих к органам власти, подчеркивает наличие у части гражданских служащих этих качеств.

Данный анализ позволяет сделать вывод о том, что нравственная культура в коллективах аппаратов государственных органов не в полной мере соответствует этическим нормам и во многих случаях не способствует формированию высокой духовности гражданских служащих, порождая много проблем и конфликтов. Разрешению этих проблем будет способствовать акцентирование этических аспектов в системе прохождения государственной службы.

В заключении, хотелось бы сказать, что главное, чтобы ригоризм государственного и муниципального служащего — это умение держать себя строго и ровно с людьми и другими коллегами, умение не терять самообладание, концентрироваться на любых деталях своей профессии и профессиональной деятельности, ладить со своими чувствами и не терять самообладания, соответствовать

словам русского литературного критика Н.А. Добролюбова: «...государственный и муниципальный чиновник должен уметь разумно пользоваться своей властью!».

**Источники:**

- [1] Федеральный закон от 27.07.2004 года №79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации».
- [2] Федеральный закон от 25.04.2003 года №58-ФЗ «О системе государственной службы Российской Федерации».
- [3] Федеральный закон от 02.03.2007 №25-ФЗ «О муниципальной службе».
- [4] Антипов Г.А., Крохина Н.Б., Парфенова И.Ю. Этика государственной и муниципальной службы: учеб. пособие. / Г.А. Антипов, Н.Б. Крохина, И Ю. Парфенова. Новосибирск, 2017. 199 с.
- [5] Ахметова Н.А. Роль профессиональной этики в профилактике коррупции. // Власть. №6. 2019. С. 106–109.
- [6] Гериханов С.С. Особенности этики государственного служащего [Электр. ресурс]. // Актуальные проблемы права: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Москва, декабрь 2016 г.). М.: Буки-Веди, 2016. С. 34–37. URL: <https://moluch.ru/conf/law/archive/224/11445/>. Дата обращения: 23.04.2019.

УДК 340.15

ББК 67.3

## ГОСУДАРСТВЕННО-ПРАВОВОЕ РАЗВИТИЕ СРЕДНЕАЗИАТСКИХ ГОСУДАРСТВ В ПЕРИОД ГРАЖДАНСКОЙ ВОЙНЫ (1917–1920 ГОДЫ)

Зайнутдинов Д.Р.

*Институт социальных и гуманитарных знаний  
Казань, Россия*

knight\_1988@mail.ru

***Аннотация:** Цель исследования заключается в выявлении особенностей государственного и правового развития Алашской государственности, Хивинского ханства и Бухарского эмирата в период Гражданской войны 1917–1920 годов. В процессе исследования автором применен метод юридической герменевтики, который позволил дать оценку событиям и провести анализ нормативно-правового базиса государств Средней Азии. В заключении сделан вывод относительно пути развития среднеазиатского правового пространства.*

***Ключевые слова:** правовое пространство, правовая система, Алашская государственность, Бухара, Хива, шариат, исламское право, антибольшевизм.*

## STATE-LEGAL DEVELOPMENT OF THE CENTRAL ASIA STATES DURING THE CIVIL WAR (1917–1920)

Zaynutdinov D.R.

*Institute of Social Sciences and Humanities  
Kazan, Russia*

knight\_1988@mail.ru

***Abstract:** The purpose of the study is to identify the features of the state and legal development of the Alash Statehood, Khiva khanate and the Emirate of Bukhara during the Civil War of 1917–1920. In the course of the study, the author applied the method of legal hermeneutics, which made it possible to assess the events and to analyze the regulatory basis of the states of Central Asia. In conclusion, a conclusion is made regarding the development of the Central Asian legal space.*

***Keywords:** legal space, legal system, Alash Statehood, Bukhara, Khiva, sharia, Islamic law, anti-bolshevism.*

Наступившая Февральская революция 1917 года запустила мощную демократическую динамику по федерализации правового поля. Неимоверно громко лозунги февраля 1917 года прозвучали в Средней Азии, в которой резко усилились либеральные движения (национальные и религиозно-реформаторские — младобухарское, младохивинское, джадидизм), направленные против авторитарных режимов и господства устаревших норм исламского права. Однако народы национальных окраин опасались, и отчасти небезосновательно, что на смену либеральной демократии вновь придут идеи империализма и великодержавного шовинизма. Предпосылки этого создавало само Временное правительство, консервативно-либеральные группы и генералитет, отстаивая необходимость продолжения Первой мировой войны, обсуждая предстоящее «расчленение» Османской империи, Австро-Венгрии и дальнейшее продвижение России на Балканы, затягивая процесс признания за народами права на национальное самоопределение.

Разгон Всероссийского Учредительного собрания 6 января 1918 года поставил перед правительствами Алашской государственности, Бухарского эмирата и Хивинского ханства вариант возрождения национальной государственности и продолжение формирования правовой модели в рамках исламской правовой системы. При этом наступившая Гражданской война в России вынудила среднеазиатские правительства в вопросах внешней и внутренней политики варьировать между антибольшевистским и большевистским курсом.

В имперском правовом пространстве Средняя Азия выделялась как уникальный в правовом отношении регион. Если иные национальные окраины Российской империи являлись составной частью романо-германской правовой семьи (германским и скандинавским ответвлениями), то правовые модели государственных образований Средней Азии входили в религиозную (мусульманскую) правовую семью. Нормы исламского права, пребывавшие в практически неизменном состоянии на протяжении веков, серьезно усложняли жизнь среднеазиатского населения.

Хотя, с созданием Туркестанского генерал-губернаторства «были ликвидированы старые традиционные институты управления, архаичные нормы мусульманского права за исключением тех, которые были сохранены за ведомством народного суда» [1, с. 37], но тем не менее, правовое поле среднеазиатского региона до конца 1920 года представляло собой сложную конструкцию из встроенных в мусульманскую правовую систему норм имперского права. Изучая правовое положение Туркестана, Ф.Т. Тухтаметов писал: «Положительным моментом следует признать введение русской властью в Туркестане светского имперского права. Ряд законоположений установили основные начала судебного устройства, поземельного, урегулировали виды налогов и их размеры, земские повинности, а также урегулировали вопросы пользования природными ресурсами края. Таким образом, новое для региона законодательство регламентировало все стороны хозяйственной и политической жизни местного населения.

Кроме специальных актов в Туркестане отчасти стали применяться общеимперские нормы и правила» [1, с. 37–38]. Не менее важными были новшества, принесенные Российской империей в область уголовного права Бухарского эмирата и Хивинского ханства. Например, Р.Ю. Почекаев отмечает: «Российские власти старались внести изменения в сферу уголовно-правовых и процессуальных отношений в Бухарском эмирате. ... При этом имперские власти настаивали на отказе эмирской администрации от жестоких наказаний за ряд преступлений и до определенной степени преуспели в этом: вскоре после вступления на престол эмир Абдул-Ахад отменил самое варварское наказание — сбрасывание с минарета, а также закрыл зиндан — подземную тюрьму при своем дворце, перестал превращать казни в некое подобие общественных празднеств» [2, с. 515–516]. Тем не менее, несмотря на российский протекторат, среднеазиатские народы по отношению к власти находились практически в бесправном положении. Еще востоковед Д.Н. Логофет отмечал: «Наша дипломатия в действительности в своей политике по отношению Бухары



оказалась покровительницей дикого произвола, полного бесправия, поставившего трехмиллионное население на степень несравненно худшую, чем положение крепостной зависимости» [3, с. 8]. Даже либеральные реформы Временного правительства в области упорядочения системы налогообложения, борьбы с коррупцией, местного самоуправления и народного представительства не смогли кардинально изменить правовую модель среднеазиатских государств. Таким образом, невозможно говорить о полном включении Средней Азии в имперское правовое пространство, хотя тенденция правовой интеграции значительно усилилась в первом десятилетии XX века.

Революционные события 1917 года задали совершенно обратную динамику в Средней Азии, активизировав процесс ускоренного выхода региона из правового поля России. В отличие от северо-прибалтийского, западного или кавказского правового пространств, особенностью среднеазиатского правового поля являлось то, что имперская нормативно-правовая база данному правовому пространству была не нужна. В частности, если Алашская государственность стремилась к образованию правосоциалистической правовой модели и даже не исключала присоединения к волго-уральскому правовому пространству Комуча, в то же время Бухарский эмират и Хивинское ханство пытались возвратиться в лоно исламской правовой системы. Хотя значительная часть среднеазиатского правового пространства (Бухарский эмират и Хивинское ханство) на момент Гражданской войны уже имела достаточно самостоятельные правовые системы, но, тем не менее, их качество оставляло желать лучшего.

Среднеазиатские государственные образования активно контактировали с антибольшевистскими режимами России — Комуч, Временное Сибирское правительство, Закаспийская область, «белая» Россия. Огромное значение в усилении антибольшевистских настроений в среднеазиатском обществе сыграла ликвидация Кокандской (Туркестанской) автономии (27 ноября 1917 года — 22 февраля 1918 года). Справедливо отмечает С.М. Исхаков «разгром Кокандской автономии, несомненно, произвел впечатление

на мусульман в других местах страны. Им стало ясно, что подобное может повториться с ними» [4, с. 468]. Историческая важность Кокандской автономии для самоопределения народов Средней Азии безусловно велика. Так, П.А. Алексеенко отмечал: «Из Коканда краевой совет мусульман поддерживал тесную связь со всеми городами Туркестана: Ташкентом, Самаркандом, Андижаном и т.д. Судя по некоторым данным, нужно думать, что уже в это время была установлена связь с контрреволюционными группировками Закавказья и с Дутовым» [5, с. 20]. П.А. Алексеенко также выделял, что «Кокандская-Ферганская автономия была движением далеко не местным. Это — общетуркестанское движение, которое в свое время охватило все районы Туркестана и втянуло всю туркестанскую буржуазию, независимо от национальности. Но по мере своего развития это движение постепенно втягивало и другие слои населения Туркестана» [5, с. 27]. Тем не менее, кратковременный период существования Кокандской автономии для среднеазиатского правового пространства стал чрезвычайно важным, так как представил уникальный вариант развития правовой системы государств региона в рамках правосоциалистических доктрин. В дальнейшем правосоциалистическая ориентация проявилась и в государственности Алаш-Орды. Именно поэтому наибольших успехов в аспекте права самоопределения смогла добиться Алаш-Орда, которую Комуч однозначно признал в качестве территориальной автономии, после которого казахское правительство вплотную приступило к реализации проекта национальной государственности. Так, в Воззвании Комуча «К тюрко-татарскому народу Государства Российского» от 8 сентября 1918 года было указано: «Признание прав культурно-национальной автономии за всеми тюрко-татарами России отнюдь не умаляют прав на территориально-политическое самоуправление областей Российского государства с преобладающим мусульманским населением, как, например: Туркестан, Алаш-Орда, Башкирия» [6]. Вскоре, 25 сентября 1918 года Комучем была издана Декларация «Об отношении к автономии Алаш-Орды», согласно которой было установлено: «Впредь до утверждения Положения

о правах автономной области Алаш автономия последней временно признается Комитетом членов Всероссийского Учредительного собрания» [7]. Издав данный декларативно-учредительный акт конституционного характера, начался процесс интеграции правосоциалистических доктрин в среднеазиатское правовое поле. Однако этот процесс был прерван в результате государственного переворота 18 ноября 1918 года и рождением «белой» России.

Российскому правительству было легче строить национальную политику с консервативно-либеральными режимами Хивинского ханства и Бухарского эмирата, нежели с представителями социально-демократических национальных правительств — Башкирии и Алаш-Орды. Идеи консервативного либерализма и даже либеральной демократии в большей степени устраивали государственность Хивы и Бухары. «В Туркестане белые стремились создать единый фронт от Кавказа до Сибири» [8, с. 105]. Данный факт вызвал новый виток обособления среднеазиатского правового пространства.

Российское правительство решило сделать основную ставку в рамках взаимодействия с мусульманским антибольшевистским движением, которое сосредотачивалось в Бухарском эмирате и Хивинском ханстве. «Осенью 1919 г. Колчак подписал две грамоты: бухарскому эмиру (25 сентября 1919 г.) и хивинскому хану (30 сентября 1919 г.). В них от имени Российского правительства и Верховного Правителя России гарантировалось сохранение прежнего (до октября 1917 г.) статуса эмирата и ханства под “исключительным покровительством Российского государства”» [9, с. 303]. С этими режимами Российское правительство хотя и стремилось построить платформу общенационального единения и выработать курс общероссийского антибольшевизма, но оно не покушалось на их правовое обособление. «В Туркестане, где наиболее явным фактором коллективной идентичности местного населения была общность веры, исключаящая европейскую иммиграцию, во главе политического движения мусульман оказались не улемы, стоящие на защите мусульманской духовной жизни,

а те, кто ощущал себя ближе всего к русским» [10, с. 113]. Это специфическим образом повлияло на политический курс Бухарского эмирата и Хивинского ханства — установление внешне-политического ориентира на взаимодействие с «белой» Россией, а проведение правовой политики на усиление интеграции исламской правовой семьи.

В отличие от других национальных окраин, Бухарский эмират и Хивинское ханство уже имели правовую систему, хотя и зависимую от Российской империи, и в период 1918–1920 годов «самым насущным для эмирата был вопрос экономической независимости» [11, с. 129]. По этому поводу А.И. Пылев пишет: «Эмиру удалось добиться частичной ликвидации пограничных постов на Амударье, тем самым была обеспечена возможность широкого ввоза в Бухару из Афганистана английских товаров» [11, с. 130]. Усиление правового регулирования экономики стало важной частью правотворчества в обособляющемся среднеазиатском правовом пространстве. Это вызвало необходимость создания нового механизма правового регулирования в вопросах продовольствия, землепользования и водопользования.

Уже к концу 1917 года в Бухарском эмирате и Хивинском ханстве резко сократились поставки продовольствия (в особенности зерна) из России. «Отмечался и рост цен. Покупательная способность крестьян Бухары снизилась более чем на 50%» [11, с. 83]. В Средней Азии набирал обороты голод [10, с. 225]. Для стабилизации экономики и борьбы с голодом были задействованы и личные средства среднеазиатских монархов. Голод непосредственно влиял на снижение главного источника доходов в государственную казну — мусульманское население бросало работы на хлопковых полях в поисках пропитания. В сфере земельных правоотношений совершенствовался механизм правового регулирования в части использования пастбищ и порядка ирригации земель.

Тем не менее, трансформация механизма правового регулирования постоянно сталкивалась с различными проблемами, главной из которых являлась крайняя неподвижность исламского

права, его высокая сопротивляемость правовым новациям. Более того, усиление исламизации правовой системы не только способствовало обособлению среднеазиатского правового поля, но и позволяло бороться с прогрессивными общественно-политическими движениями мусульманской интеллигенции — младобухарским, младохивинским, джадидизмом, выступавшими за светский путь развития правовой системы.

В период 1917–1920 годов развивающееся среднеазиатское правовое пространство большое внимание уделяло реформам финансового и бюджетного права. Остальные отрасли публичного (административное, муниципальное, уголовное) и частного (гражданское, наследственное, земельное) права начали свое становление несколько позже.

Справедливо писал Акдес Нигмет Курат: «Туркестан, который с географической точки зрения имел благоприятное для полного отделения от России местоположение, сохранял свою независимость недолго, так как здесь отсутствовали национальные кадры, военная организация была очень слабой, к тому же помощь извне не поступила. Бухарское и Хивинское ханства оказались слабыми и не смогли обеспечить национальное единство Туркестана» [12, с. 474]. Если правовому развитию Кокандской автономии и государственности Алаш-Орды мешали непосредственные военные действия со стороны советской России, то полному правовому обособлению Бухарского эмирата и Хивинского ханства препятствовала закостенелость исламской правовой системы.

#### **Источники:**

- [1] Тухтаматов Ф.Т. Правовое положение Туркестана в Российской империи: вторая половина XIX века: Историко-правовое исследование: автореф. дис. д-ра юрид. наук 12.00.01. М., 2000. 34 с.
- [2] Почекаев Р.Ю. Российский протекторат над Бухарой в оценках Бухарской элиты конца XIX — начала XX в. // Вестник РУДН. Серия: Юридические науки. 2017. Т. 21. №4. 508–527.

- [3] Логофет Д.Н. Страна бесправия: Бухарское ханство и его современное состояние. 2-е изд. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2011. 248 с.
- [4] Исхаков С.М. Российские мусульмане и революция (весна 1917 г. – лето 1918 г.). 2-е изд., испр. и доп. М.: Изд.-во «Социально-политическая МЫСЛЬ», 2004. 600 с.
- [5] Алексеенко П. Кокандская автономия. Ташкент: Изд-во «Узгиз», 1931. 75 с.
- [6] Вестник Комитета членов Всероссийского Учредительного собрания (Самара). 1918. 8 сентября. №51.
- [7] Вестник Комитета членов Всероссийского Учредительного собрания (Самара). 1918. 25 сентября. №61.
- [8] Пушкарев Б.С. Две России XX века. Обзор истории 1917–1993 гг. / Соавторы: К.М. Александров, С.С. Балмасов, В.Э. Долинин, В.Ж. Цветков, Ю.С. Цурганов, А.Ю. Штамм. М.: Посев, 2008. 592 с.
- [9] Цветков В.Ж. Белое дело в России. 1917–1918 гг. (формирование и эволюция политических структур Белого движения в России). М., 2008. 520 с.
- [10] Бруттино Марко. Революция наоборот. Средняя Азия между падением царской империи и образованием СССР. / Пер. с итал. Н. Охотина. М.: «Звенья», 2007. 448 с.
- [11] Пылев А.И. Политическое положение Бухарского эмирата и Хивинского ханства в 1917–1920 гг. Выбор путей развития. СПб.: Петербургское Востоковедение, 2005. 192 с.
- [12] Курат А.Н. Собрание сочинений. Книга 4. Турция и Россия: турецко-российские отношения с конца XVIII века до Войны за независимость Турции (1798–1919). / Отв. ред. Л.И. Шахин. Казань: инст. истр. им. Ш. Марджани АН РТ, 2016. 852 с.

УДК 340.13

ББК 67.3

## УКАЗНОЕ ПРАВО «БЕЛОЙ» ДИКТАТУРЫ (1918–1919 ГОДЫ)

Зайнутдинов Д.Р.

*Институт социальных и гуманитарных знаний  
Казань, Россия*

knight\_1988@mail.ru

***Аннотация:** В работе рассматривается природа указного права, отправляемого «белыми» диктаторами в период Гражданской войны. Методологическую основу настоящего исследования составляет совокупность методов научного познания, среди которых главное место занимают методы историзма, сравнения и анализа. В заключение сделан вывод относительно роли в системе права указного права «белых» диктаторов.*

***Ключевые слова:** указное право, правотворчество, диктатура, «белая» Россия, Совет министров, Гражданская война.*

## EXECUTIVE LAW OF «WHITE» DICTATURE (1918–1919)

Zaynutdinov D.R.

*Institute of Social Sciences and Humanities  
Kazan, Russia*

knight\_1988@mail.ru

***Abstract:** The paper examines the nature of this right, sent by the «white» dictators during the Civil War. The methodological basis of this study is a set of methods of scientific knowledge, among which the main place is occupied by the methods of historicism, comparison and analysis. In conclusion, a conclusion was made regarding the role of the white dictators in the system of the right of that right.*

***Keywords:** said right, lawmaking, dictatorship, «white» Russia, Council of Ministers, Civil War.*

В процессе исследования природы «белой» диктатуры нельзя не коснуться нормотворческой деятельности в период ее существования. Непременным действием диктатуры, в целях упрочения личной власти главы государства, является чрезмерно активное подзаконное правотворчество, которое выражается в так называемом «указном праве».

Указное право — это право главы государства издавать указы, которые в итоге образуют совокупность действующих правовых норм, изданных главой государства [1]. Постепенный рост доли в подзаконном правотворчестве указного права влечет в будущем неизбежную деформацию всей системы права. В то же время указное право само по себе не приводит к диктатуре, если его численный рост не выходит за границы естественного отправления главой государства собственных полномочий.

Указное право есть несомненная прерогатива главы государства любой страны. Определяющим моментом между «диктаториальным» указным правом и «обычным» указным правом выступает количественный фактор издаваемых нормативно-правовых актов.

Характерной чертой подзаконного правотворчества является его массовость. «По подсчетам разных исследователей на 10 законов, принятых парламентом, приходится от 100 до 140 нормативных актов правительства» [2, с. 307]. В этом отношении «белые» правительства не являлись исключением и также издавали большое количество подзаконных нормативных актов в целях обеспечения исполнения законов, созданных ими же в порядке делегированного правотворчества. Однако при такой громоздкости нормативных актов, а также гибкости и меньшей формальности подзаконного правотворчества практически теряется идеологическая составляющая. Издаваемые ими нормативные акты не отражали отчетливо доктринальные положения идеологии, в отличие от «закона» (в рамках делегированного правотворчества), в сущности содержащего путь решения проблемы, то есть «идею» [3, с. 86]. Поэтому к массивному блоку правительственных нормативно-правовых актов, изданных в порядке подзаконного правотворчества,



представители либерально-демократических правящих кругов никак не могли прибавить еще и указное право «белого» диктатора. Это действие, несомненно, привело бы к полному «размыванию» корневой идеологии либеральной демократии.

Например, данный факт служил обоснованием того, что Совет министров стремился ограничить нормотворчество Верховного правителя, а именно — не допустить чрезмерной активизации указного права. Это четко проявляется в пункте 4 «Положения о временном устройстве государственной власти в России» от 18 ноября 1918 года, согласно которому «все проекты законов и указов рассматриваются в Совете министров и, по одобрении их оным, поступают на утверждение Верховного правителя» [4, с. 12]. Теоретически из содержания данного пункта следует, что любой нормативный акт, не отвечающий основам либерально-демократической идеологии, Советом министров возвращался обратно, не доходя до его утверждения Верховного правителя.

Немаловажно, что для осуществления правотворчества (указного права) глава государства должен обладать либо определенным минимумом профессиональных знаний в области юриспруденции, либо хорошо развитым «чутьем» в сфере ведения правовой политики. В этом отношении как А.В. Колчак, так и А.И. Деникин, не обладали ни тем, ни другим.

Условно говоря, знания «белых» диктаторов (в начальном периоде их правления) о правотворчестве, в целом, и о праве, в частности, заканчивались на нормах, содержащихся в военных уставах (хотя само правосознание у «белых» диктаторов было прекрасно развито). Отсутствие необходимых юридических знаний у «белых» диктаторов, при вручении им полномочия на создание базы указного права, могло сыграть исключительно катастрофическую роль на качестве системы права «белой» России. Поэтому, составляя «Конституцию от 18 ноября 1918 года», представители либеральной демократии умолчали о праве на правотворчество Верховного правителя. В связи с этим А.Н. Никитин приходит к логическому выводу, что «диктатор (А.В. Колчак — Д.З.), являясь участником законотворческого процесса, по существу не имел

установленных «Конституцией» правовых средств активного воздействия на него» [5, с. 110]. Следовательно, главным источником массового подзаконного правотворчества в «белой» России выступал непосредственно Совет министров, нежели чем сам «белый» диктатор с его указным правом.

Помимо подзаконного правотворчества, по важнейшим правовым проблемам, исходящим из земельного, рабочего, национального вопросов, «белые» правительства осуществляли и делегированное правотворчество. В этом случае нормативно-правовые акты, изданные в порядке делегированного правотворчества, никоим образом не должны были вступать в противоречие с указным правом «белого» диктатора. Здесь следует согласиться с Е.А. Лукьяновой в том, что «указное право, входящее в прямую конфронтацию с законом, — явление, не столько правовое, сколько, политическое» [6, с. 55]. Таким образом, «закон» уходя из правовой орбиты, становится политическим, а значит неправовым.

В противоположность законотворчеству, корневую основу которого составляет воля народа, в указном праве концентрируется свободная политическая воля главы государства (или диктатора). В указном праве демократические идеи вполне могут быть подменены элементами и атрибутами авторитаризма, которые, «захватывая» сферу подзаконного правотворчества, в последующем преодолевают ее границы и проникают в сферу нормативно-правовых актов высшей юридической силы. Вследствие этого, как уже было сказано, происходит неизбежная деформация всей системы права.

«Следует особо отметить и то, что правители России никогда не были всерьез заинтересованы в прояснении соотношения закона и указа, справедливо осознавая в этом собственное саморазоблачение. Для них всегда было выгодным отождествление указа и закона в общественном сознании. Отсюда — вечная российская проблема расширительного понимания закона. Отсюда же — уникальная отечественная двойная трактовка термина “законодательство” (в широком и узком смыслах), постоянно вносящая путаницу

в иерархию нормативных актов и порождающая бесконечную дискуссию на эту тему в среде ученых.

По русской традиции закон — это предел, фундаментальная основа правовой системы. Он от бога, от разума, от воли народа. А указ — конкретная задача, подлежащая исполнению в рамках закона с учетом накопленного опыта взаимодействия с ним. Тем не менее, из века в век, из года в год правители России — наследственные, самозванные и демократически избранные тяготились необходимостью личного соблюдения инициированных ими же самими законов» [6, с. 56].

Для правоведов либеральной демократии, «снабжавших» идеями «белые» правительства, было важно определить содержательную сторону «закона» и «указа» и разграничить сферу их применения. «Белый» диктатор должен был издавать указы в дополнение к «законам», а не подменять их смысл. В данном отношении А.Н. Никитин пишет: «Из статей “Положения о временном устройстве государственной власти в России” определенно следует, что Совет Министров обладает законодательными функциями и осуществляет контроль за Верховным правителем. Разработчики “Конституции” явно рассчитывали ограничить деятельность Верховного правителя рамками закона (в разработке и принятии которых Совету Министров принадлежала ключевая роль), намеревались придать власти диктатора подзаконный характер» [5, с. 111].

Разработчики конституционных начал «белых» диктатур, в целом, смогли сдержать указное право в границах подзаконного правотворчества. Указное право А.В. Колчака и А.И. Деникина в абсолютном большинстве случаев было связано с изданием подзаконных нормативных актов в военной сфере (снабжение, награждение, формирование воинских частей, мобилизация, регламентация деятельности офицерских кадров и прочее). Этим и объясняется, что «белые» диктаторы в значительной части исполняли свои полномочия в качестве «верховных главнокомандующих», а не как «главы государства». Например, это во многом объясняет, что Приказ №1/40 от 18 ноября 1918 года А.В. Колчак

подписал ни как «Верховный правитель России», а как «Верховный Главнокомандующий всеми сухопутными и морскими вооруженными силами России». Даже «буквальное толкование статей “Конституции” приводило их к следующему выводу: А.В. Колчак не только не является диктатором, но даже не обладает реальной властью» [5, с. 103].

Таким образом, изложенное позволяет сделать логический вывод, что в системе права «белых» режимов на Юге и Востоке России в 1918–1919 годы указное право не стало механизмом для усиления личной власти «белых» диктаторов. «Диктаториально-го» указного права в «белой» России не было, но было «обычное» указное право, которое наличествует в любом современном государстве. В итоге существовавшее подзаконное правотворчество являлось прерогативой «белых» правительств и находилось непосредственно под их контролем.

#### **Источники:**

- [1] Додонов В.Н. Большой юридический словарь. / Додонов В.Н., Ермаков В.Д., Крылова М.А., Палаткин А.В., Панов В.П., Трофимов В.Н. М.: Инфра-М, 2001. 790 с.
- [2] Теория государства и права. / Алексеев С.С., Архипов С.И. и др. М.: Норма, 2005. 496 с.
- [3] Зайнутдинов Д.Р. Государственно-правовая идеология «белой» государственности в период Гражданской войны (1918–1920 гг.): Монография. Казань: Юниверсум, 2016. 172 с.
- [4] Зензинов В. Государственный переворот адмирала Колчака в Омске 18 нояб. 1918 года. Сборник документов. Париж, 1919. 107 с.
- [5] Никитин А.Н. Государственность «белой» России: становление, эволюция, крушение. М.: Право и закон, 2004. 448 с.
- [6] Лукьянова Е.А. Указное право как российский политико-правовой феномен. // Журнал российского права. 2001. №10. С. 55–67.

УДК 657.92, 336.648

ББК 65.05

## ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЗАЛОГА ФИКТИВНЫХ АКТИВОВ

Залалтдинов М.М.

*Институт социальных и гуманитарных знаний  
Казань, Россия*

zalalt@mail.ru

***Аннотация:** В статье предлагается инструмент решения вопроса финансового управления залоговых активов имеющих фиктивный характер при кредитовании сельскохозяйственного производства согласно требованиями МСФО, предлагается развитие методологического аспекта оценки по справедливый стоимости будущего урожая.*

***Ключевые слова:** будущий урожай, залог, кредит, МСФО, справедливая стоимость.*

## FINANCIAL MANAGEMENT OF COLLATERAL OF FICTITIOUS ASSET

Zalaltdinov M.M.

*Institute of Social Sciences and Humanities  
Kazan, Russia*

zalalt@mail.ru

***Abstract:** The article proposes a tool for resolving the issue of financial management of collateral assets of a fictitious nature when lending to agricultural production in accordance with IFRS, it proposes the development of the methodological aspect of valuing the fair value of future crops.*

***Keywords:** future crop, pledge, credit, IFRS, fair value.*

Будущий урожай представляет собой элемент сельскохозяйственной деятельности. С точки зрения получения урожая рассматриваемый вопрос относится к результатам сельскохозяйственной деятельности. С точки зрения возможности получения урожая в будущем рассматриваемый вопрос отражает сельскохозяйственную деятельность.

МСФО (IAS) 41 определяет сельскохозяйственную деятельность как осуществляемое предприятием управление биотрансформацией и сбором биологических активов в целях их продажи или переработки в сельскохозяйственную продукцию, или производства дополнительных биологических активов [3, п. 5].

Однако феномен «будущего урожая» может проявиться до начала управления именно биотрансформации животных и растений. Данный факт имеет место, когда технологический процесс биотрансформации животных и растений еще не запущен, а отношения по поводу будущего урожая уже возникают, например, в результате заключения договора залога.

В связи с этим встает вопрос — считать появление отношений по поводу будущего урожая началом управления биотрансформацией животных и растений или же возникновение отношений по поводу будущего урожая — несколько иная сфера, чем непосредственно начало процесса получения будущего урожая.

Следует заметить, что получение сельскохозяйственной продукции подразумевает получение приплода, шкурок, шкур, мяса, навоза, зерна, плодов, клубней, зеленой массы и т.д. Однако, в определении сельскохозяйственной деятельности согласно МСФО отдельно выделяется пункт «... производства дополнительных биологических активов» [3, п. 5], под которым логичнее всего следует понимать именно получение приплода, для животных, и семенного материала, для сельскохозяйственных культур (сюда относится воспроизводство животных, семян и посадочного материала, при этом как простое, так и расширенное). Из этого следует, что необходимо разграничивать понятие «будущий урожай», идущий в качестве залога, для получения правильного представления, с точки зрения понятия сельскохозяйственной продукции, в целях

соответствия требованиям МСФО на «будущий урожай сельскохозяйственной продукции» и «будущий урожай дополнительный биологический актив».

Такое деление для условий применения МСФО носит принципиальный характер, так как во много определяет подходы к стоимостной оценке будущего урожая, идущего в качестве залога.

При этом процедуры стоимостной оценки в рамках МСФО достаточно разработаны и должны быть соответствующим образом соблюдены для каждого случая в отдельности согласно установленному в МСФО делению. Однако имеется ряд особенностей в стоимостной оценке будущего урожая, идущего в качестве залога, согласно МСФО, которые будут рассмотрены далее.

Если опираться на МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство» для целей учета будущего урожая, идущего в качестве залога, то необходимо иметь в виду, что данный стандарт устанавливает порядок учета биологических активов в период их роста, дегенерации, производства продукции и воспроизводства, а также порядок проведения первоначальной оценки сельскохозяйственной продукции в момент ее сбора [3, 4].

Исходя из этого, МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство» может регулировать учет такого актива, как будущий урожай, используемый в качестве залога, на любом этапе, начиная с периода роста, в процессе дегенерации, производства продукции и воспроизводства, а также при проведении первоначальной оценки сельскохозяйственной продукции в момент ее сбора, если возникновение отношений по поводу залога будущего урожая возникает на каком-либо из перечисленных этапах.

Иначе, если вопрос учета будущего урожая, используемого в качестве залога, встает до начала периода роста, процесса дегенерации, производства продукции и воспроизводства, а также до проведения первоначальной оценки сельскохозяйственной продукции в момент ее сбора, считаем, для целей регулирования учета может применяться МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам» в части «квалифицируемого актива» или МСФО (IAS) 37 «Резервы,

условные обязательства и условные активы» в части «условных активов».

Рассмотрим общее представление, а также, что является основанием для использования МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам» и МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» в качестве стандартов регулирования учета будущего урожая, идущего в качестве залога, до начала регулирования его учета согласно требованиям МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство».

В силу того, что главным основанием для появления понятия будущего урожая, идущего в качестве залога, является именно отношения займа, то логичным будет рассмотрение МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам» в качестве одного из стандартов регулирования учета предполагаемого к признанию такого актива как будущий урожай.

Согласно требованиям МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам», настоящий стандарт применяется для учета затрат по займам [1, п. 2]. Однако в рамках данного стандарта также выдвигается требование к признанию так называемого квалифицируемого актива, по отношению к которому следует учитывать (капитализировать) затраты по займам [1, п. 1].

В связи с этим следует различать две составляющие данного стандарта для целей общего представления:

- 1 — затраты по займам;
- 2 — квалифицируемый актив (актив, отвечающий определенным требованиям), актив, по отношению к которому признаются и учитываются затраты по займам.

Рассмотрение порядка учета и условий отнесения затрат по займам к квалифицируемому активу или прямо на расходы ведет к получению соответствующих оценок.

Рассмотрение понятия «квалифицируемый актив» позволяет в некотором приближении соотнести его с понятием «будущий урожай». Квалифицируемый актив имеет ряд характеристик, которые можно назначить такому активу, как будущий урожай.



Согласно МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам», под квалифицируемым активом понимается «...актив, подготовка которого к использованию по назначению или для продажи обязательно требует значительного времени» [1, п. 5]. Исходя из данного определения, можно признать в качестве квалифицируемого актива будущий урожай, используемый в качестве залога, так как подготовка к получению и предполагаемому использованию будущего урожая также требует значительного времени.

Следует заметить, что МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам» устанавливает определенное допущение на применение данного стандарта по отношению к активам, оцениваемым по справедливой стоимости: «Предприятие может не применять настоящий стандарт к затратам по займам, непосредственно относящиеся к приобретению, строительству или производству: (а) отвечающего определенным требованиям актива, оцененного по справедливой стоимости, например, биологического актива ...» [1, п. 4]. Слово «может» указывает на то, что у предприятия есть выбор на применение данного стандарта или неприменение по отношению к активам, оцениваемым по справедливой стоимости.

В силу вероятностного характера оценки по справедливой стоимости будущего урожая, получение которого имеет большие риски, которые особенно велики до старта производственного цикла, имеет смысл на начальных этапах оценивать будущий урожай вне рамок справедливой стоимости, что усиливает значение МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам» как базового стандарта для целей признания, оценки и учета будущего урожая, используемого в качестве залога, на этапах до начала применения для этих целей МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство».

Также в параграфе 7 МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам» уточняется, что может считаться квалифицируемым активом, а именно, «в зависимости от обстоятельств, активами, отвечающими определенным требованиям, могут быть любые из указанных [1, п. 7]:

- запасы;
- производственные мощности;

- электрогенерирующие мощности;
- нематериальные активы;
- инвестиционное имущество».

Из приведенного перечня видно, что ни запасы, ни производственные мощности, ни электрогенерирующие мощности, ни инвестиционное имущество не подходят для характеристики будущего урожая — актива, которого фактически еще не существует. Здесь наиболее подходящим для целей признания в рамках МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам» можно считать такую характеристику как «нематериальный актив». Действительно, будущий урожай, которого материально еще не существует, но отношения права, на который уже имеются можно признавать не более чем как нематериальный актив.

Таким образом, в рамках МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам» будущий урожай, используемый в качестве залога, можно признавать как квалифицируемый актив отнесенный к нематериальным активам.

Другим стандартом, применяемым для регулирования признания, учета и оценки будущего урожая, используемого в качестве залога, до начала регулирования его признания, учета и оценки согласно требованиям МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство» может служить МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы».

В рамках МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» рассматривается так называемый «условный актив», определение которого в целом соответствует характеристике будущего урожая.

В частности в МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» под условным активом понимается «возможный актив, который возникает из прошлых событий, и наличие которого будет подтверждено только наступлением или ненаступлением одного или нескольких будущих событий, возникновение которых неопределенно и которые не полностью находятся под контролем предприятия» [2, п. 10].

В рамках данного определения можно дать развернутую характеристику такому активу, как будущий урожай. Появление актива «будущий урожай» возникает из прошлых событий, а именно, возможных подготовительных технологических процессов в растениеводстве или в животноводстве, инвестиционных и производственных планов, соглашений о намерениях в предоставлении кредита на цели получения будущего урожая, договоров залога, где в качестве залога выступает будущий урожай, а также его наличие будет подтверждено наступлением нескольких событий, возникновение которых неопределенно и которые не полностью находятся под контролем предприятия, так как процесс сельскохозяйственного производства носит достаточно рискованный характер на каждом этапе от технологической подготовки к началу производства будущего урожая, сева или оплодотворения, выращивания и до сбора урожая.

Однако согласно МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы», условный актив не должен быть признан «в финансовой отчетности, поскольку это может привести к признанию дохода, который может быть никогда и не будет получен» [2, п. 31, 33]. Тем не менее, информация об условном активе может быть раскрыта [2, п. 34] в случае наличия вероятного притока экономических выгод. Данное утверждение можно применить в отношении будущего урожая.

Так, можно утверждать, что будущий урожай на этапе получения кредита в целях финансирования затрат на получение урожая с определенной долей вероятности будет получен, так как уже запущен финансово-кредитный механизм, направленный на начало производственного цикла сельскохозяйственного производства того или иного продукта и вероятно получение экономических выгод. При этом следует заметить, что если не запущен процесс биотрансформации, то МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство» не применим.

Исходя из этого, а также требования п. 89 МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» [2, п. 89], «... предприятие должно раскрывать краткое описание характера

условных активов на конец отчетного периода и, если это практически осуществимо, расчетную оценку их влияния на финансовые показатели». Другими словами, будущий урожай может быть признан в рамках МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы», но вне форм финансовой отчетности. Вопросы стоимостной оценки будущего урожая, используемого в качестве залога, в рамках МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» будут рассмотрены в следующем подразделе.

С момента, когда объект будущего урожая, используемого в качестве залога, подпадает под действие правил МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство» предприятие, для целей учета согласно требованиям МСФО, должно изменить порядок признания будущего урожая и его стоимостную оценку согласно условиям МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство».

Требование МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство» к оценке будущего урожая, используемого в качестве залога, с момента первоначального признания в рамках МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство» и вплоть до начала сбора урожая — оценка должна производиться по справедливой стоимости за вычетом предполагаемых сбытовых расходов, за исключением тех случаев, когда в момент первоначального признания справедливую стоимость нельзя определить с достаточной степенью достоверности.

Справедливая стоимость — сумма, на которую можно обменять актив или произвести расчет по обязательству при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую операцию независимыми сторонами [3, п. 7]. «Иначе говоря, справедливая стоимость — это рыночная цена за вычетом транспортных и прочих расходов по доставке товара на рынке» [4, с. 486].

В случае, когда невозможно определить справедливую стоимость будущего урожая, используемого в качестве залога, после прекращения действия МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам» и МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные

активы» в рамках МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство», с достаточной степенью достоверности необходимо, как нам представляется, руководствоваться существующими отечественными методическими разработками по учету затрат в сельском хозяйстве, скорректированными на требования МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство». В таком случае, согласно Международному стандарту IAS 41 «Сельское хозяйство», компании следует отражать будущий урожай, используемый в качестве залога, по себестоимости за вычетом накопленной амортизации и убытков от его обесценения. С появлением возможности определения справедливой стоимости будущего урожая, используемого в качестве залога, с достаточной степенью достоверности, предприятию следует перейти на оценку по справедливой стоимости за вычетом предполагаемых сбытовых расходов. Подробнее оценка будущего урожая, используемого в качестве залога, в случае, когда невозможно определить справедливую стоимость, также будет рассмотрена в следующем подразделе.

В МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство» не рассматривается процесс переработки сельскохозяйственной продукции в период ее сбора [3, п. 3]. Данное положение предъявляет определенные требования к организации учета будущего урожая, используемого в качестве залога, согласно МСФО, так как под будущим урожаем, согласно договору залога, может подразумеваться продукция, прошедшая первичную переработку в период ее сбора. Тем не менее, в МСФО (IAS) 41 указывается, что во всех случаях в момент сбора сельскохозяйственной продукции предприятие должно отражать ее по справедливой стоимости за вычетом предполагаемых сбытовых расходов [3, п. 13]. Из этого вытекает, что будущий урожай, используемый в качестве залога, прошедший первичную переработку в период его сбора, должен оцениваться по справедливой стоимости за вычетом предполагаемых сбытовых расходов. Следует заметить, что актив — «будущий урожай» в момент сбора трансформируется в актив — «сельскохозяйственная продукция» (фактический урожай).

Как было сказано, будущий урожай, используемый в качестве залога, в рамках МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство» должен учитываться по справедливой стоимости, но при условии, что ее можно определить с достаточной степенью достоверности. Однако в момент первоначального признания будущего урожая, используемого в качестве залога, при условии отсутствия информации о рыночных ценах, показателях и невозможности получения надежных альтернативных расчетов справедливой стоимости, данное допущение опровергается, то есть МСФО (IAS) 41 допускает учет будущего урожая, используемого в качестве залога, по себестоимости за вычетом накопленной амортизации и убытков от его обесценения. С появлением возможности определения справедливой стоимости будущего урожая, используемого в качестве залога, с достаточной степенью достоверности предприятию следует перейти на оценку по справедливой стоимости за вычетом предполагаемых сбытовых расходов.

Здесь МСФО дает возможность использовать две учетные модели:

- 1) по первоначальной стоимости;
- 2) по текущей справедливой стоимости.

Данные учетные модели применимы к учету будущего урожая, используемого в качестве залога, в зависимости от возможности определения справедливой стоимости, степени условности определяемой справедливой стоимости, и во многом определяется особенностями отрасли, в которой будет получен будущий урожай, используемый в качестве залога, и его рынка. Например, нет развитого рынка шкур павшего молодняка или просто молодняка, и в этой связи трудно определить справедливую стоимость (как альтернативную или вмененную стоимость) данной шкурки или живого молодняка.

Для того чтобы точно соотнести приведенные общие термины стоимостной оценки биологических активов с оценкой будущего урожая, используемого в качестве залога согласно МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство», необходимо опираться на технологические вопросы выращивания сельскохозяйственной продукции,

которые во многом определяют ценообразование, систему рыночной оценки будущего урожая, используемого в качестве залога, и особенности организации рынка сельскохозяйственной продукции. Все это необходимо для максимально точного определения стоимости будущего урожая, используемого в качестве залога, для целей организации учета и предоставления отчетности в соответствии с требованиями МСФО.

Ниже представлены выводы по сферам, затрагиваемым учетом будущего урожая согласно МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам», МСФО (IAS) 37 «Оценочные обязательства, условные обязательства, и условные активы» и МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство» (таблица 1).

**Таблица 1**

**Сферы влияния МСФО для целей регулирования учета будущего урожая, используемого в качестве залога**

Виды объектов учета будущего урожая	Критерии отнесения будущего урожая к регулированию стандартами МСФО	Международный стандарт, регулирующий учет будущего урожая	Информационное основание и документальное обеспечение признания будущего урожая для целей учета согласно МСФО
Будущая сельскохозяйственная продукция, идущая в запас	До начала управления биотрансформацией	МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам», МСФО (IAS) 37 «Оценочные обязательства, условные обязательства, и условные активы»	Договор залога или страховой полис
Будущая сельскохозяйственная продукция — дополнительный биологический актив	До начала управления биотрансформацией	МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам», МСФО (IAS) 37 «Оценочные обязательства, условные обязательства, и условные активы»	Договор залога или страховой полис
Будущая сельскохозяйственная продукция, идущая в запас	После начала управления биотрансформацией	МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство»	Договор залога или страховой полис и производственный план

Виды объектов учета будущего урожая	Критерии отнесения будущего урожая к регулированию стандартами МСФО	Международный стандарт, регулирующий учет будущего урожая	Информационное основание и документальное обеспечение признания будущего урожая для целей учета согласно МСФО
Будущая сельскохозяйственная продукция — дополнительный биологический актив	После начала управления биотрансформацией	МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство»	Договор залога или страховой полис и производственный план

Исходя из приведенных выше рассуждений, границы влияния МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам», МСФО (IAS) 37 «Оценочные обязательства, условные обязательства, и условные активы» и МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство» на признание будущего урожая, используемого в качестве залога, для целей организации учета в соответствии с требованиями МСФО можно представить в следующем виде (таблица 2).

Таблица 2

**Последовательность, границы действия стандартов и форма признания будущего урожая, используемого в качестве залога, для целей регулирования учета согласно требованиям МСФО**

Последовательность	Форма признания актива в терминах МСФО	Границы
1. МСФО (IAS) 37 «Оценочные обязательства, условные обязательства, и условные активы»	Условный актив	От момента одобрения заявки на кредит или заключения договора залога до получения заемных средств или с момента страхования будущего урожая до начала управления биотрансформацией
2. МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам»	Квалифицируемый актив — нематериальный актив (квалифицируемый нематериальный актив)	С момента получения заемных средств для целей (начала или продолжения) производства будущего урожая



Последовательность	Форма признания актива в терминах МСФО	Границы
3. МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство»	Биологический актив	Начало управления биотрансформацией, а именно: начало сева, оплодотворение, поступление закупленного молодняка для выращивания и откорма, перевод животных на откорм, начало технологического сельскохозяйственного процесса в отношении объекта залога или объекта страхования и пр.

Представленный анализ (таблицы 1 и 2) позволяет увидеть определенные границы влияния стандартов МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам», МСФО (IAS) 37 «Оценочные обязательства, условные обязательства, и условные активы» и МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство» на формирование стоимостных оценок будущего урожая, используемого в качестве залога, в динамике, а также по организационно-технологическим этапам. Данные границы носят ориентировочный характер, так как в самих МСФО и в методических рекомендациях к ним не описан такой специфический актив, как будущий урожай, используемый в качестве залога.

#### Источники:

- [1] Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 41 «Сельское хозяйство» утвержденный Приказом Минфина РФ от 25 ноября 2011 г. №160н «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации» (с изм. от 18 июля 2012 г.) [Электр. ресурс]: Информационно-правовой портал ГАРАНТ. URL: <http://iv.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>, свободный. Загл. с экрана.
- [2] Международные стандарты финансовой отчетности. / Издание на русском языке. М.: Аскери-АССА, 2006. 1060 с.
- [3] Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 23 «Затраты по займам» утвержденный Приказом Минфина РФ от 25 ноября 2011 г. №160н «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации» (с изм. от 18 июля 2012 г.) [Электр. ресурс]:

Информационно-правовой портал ГАРАНТ. URL: <http://iv.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>, свободный. Загл. с экрана.

[4] Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» утвержденный Приказом Минфина РФ от 25 ноября 2011 г. №160н «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации» (с изм. от 18 июля 2012 г.) [Электр. ресурс]: Информационно-правовой портал ГАРАНТ. URL: <http://iv.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>, свободный. Загл. с экрана.

УДК 519.682

## ПРОБЛЕМЫ ОБЪЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ

Замалиева Е.П.

*Институт социальных и гуманитарных знаний  
Казань, Россия*

lelisku@gmail.com

***Аннотация:** В статье рассматриваются вопросы, связанные с проблемами, которые возникают при использовании объектно-ориентированного программирования. Выделены основные вопросы, которые возникают в объектно-ориентированном программировании.*

***Ключевые слова:** программирование, объектно-ориентированное программирование, принципы объектно-ориентированного программирования.*

## PROBLEMS OF OBJECT-ORIENTED PROGRAMMING

Zamalieva E.P.

*Institute of Social Sciences and Humanities  
Kazan, Russia*

lelisku@gmail.com

***Abstract:** This article discusses issues related to problems that arise when using object-oriented programming. The main issues that arise in object-oriented programming are highlighted.*

***Keywords:** programming, object-oriented programming, principles of object-oriented programming.*

Объектно-ориентированное программирование (ООП) — методология программирования, основанная на представлении программы в виде совокупности объектов, каждый из которых является экземпляром определённого класса, а классы образуют иерархию наследования [1].

Объектно-ориентированное программирование — парадигма, которую порой позиционируют как решение всех проблем. Так ли это на самом деле?

На практике людям приходится держать в голове сложные абстракции и беспорядочные графики общих объектов, подверженных изменениям. В итоге драгоценное время и интеллектуальный потенциал тратится на обдумывания «абстракций» и «шаблонов проектирования» вместо решения реальных проблем.

Так в чём проблема?

Объектно-ориентированное программирование создавалось с одной целью: управление сложностью процедурного кода. Другими словами, оно должно было улучшить организацию кода. Между тем, не существует объективного и открытого доказательства превосходства ООП над чистым процедурным программированием.

Горькая правда состоит в том, что ООП терпит неудачу в единственной поставленной ему задаче. Оно выглядит хорошо на бумаге, где у нас чистые иерархии. Всё это рушится по мере роста сложности приложения. Вместо понижения сложности оно поощряет беспорядочное совместное использование изменяемого состояния и вносит дополнительную сложность с его многочисленными шаблонами проектирования. ООП усложняет рефакторинг и тестирование.

Многие не согласятся, но правда в том, что современное ООП никогда не разрабатывалось правильно. Оно никогда не опиралось на правильные исследовательские институты. У ООП нет десятилетий строгих научных исследований. ООП-код недетерминированный, в отличие от функционального программирования нам не гарантирован одинаковый вывод при одном и том же вводе. При использовании такого вида программирования необходимы

фреймворки, которые должны быть гибкими и актуальными, так как их используют в виде базы программного кода.

Первой проблемой можно выделить подбор фреймворка. Хороший фреймворк должен также предотвращать лишние действия.

Фреймворк помогает писать надёжный код. Он должен помогать снижать сложность с помощью:

- 1) Модульности и повторного использования.
- 2) Правильной изоляции состояний.
- 3) Высокого отношения сигнал/шум.

Второй проблемой выделяется проблема состояния. Состояние может изменяться в дочерних классах. ООП ухудшает проблему организации кода, разбрасывая состояния по программе. Затем разрозненное состояние беспорядочно делится между разными объектами и возникает путаница.

Третья проблема параллелизм. Беспорядочный доступ к изменяемому состоянию делает параллельность в таком коде невозможной. Для решения этой проблемы был предложен сложный механизм. Блокировка потоков, Мьютекс и другие сложные механизмы. Конечно, они имеют недостатки — взаимные блокировки, нехватка композиционности, а отладка многопоточного кода очень сложна и отнимает много времени.

Четвертая проблема инкапсуляция. Инкапсуляция — это троянский конь ООП. Он продаёт идею общего изменяемого состояния под предлогом безопасности. Инкапсуляция позволяет и даже поощряет проникновение небезопасного кода в наши исходники [2].

Все перечисленные проблемы невозможно избежать, так как они являются основным фундаментом ООП, а именно наследование, инкапсуляция и полиморфизм. Полностью отказаться от ООП в современном мире программного кода просто невозможно, но можно основываться при разработке кода на функциональное программирование. Функциональное программирование сделает из вас лучшего разработчика. Оно даст возможность написать код, который решает проблемы реального мира вместо

того, чтобы тратить время на обдумывание абстракций и шаблонов проектирования.

Для первых шагов в изучении функционального программирования можно рассмотреть такие языки, как Elixir и Elm. Они позволяют разработчику сосредоточиться на том, что действительно важно — на написании надёжного софта и удалении сложности традиционных функциональных языков.

Некоторые люди склонны считать функциональное программирование очень сложной парадигмой, которую применяют только в научной среде, и которая непригодна для реального мира. Функциональное программирование имеет под собой сильное математическое основание и уходит своими корнями в лямбда-исчисления. Но большинство идей возникли в нём как ответ на слабость мейнстримных языков программирования. Функция — это основная абстракция функционального программирования. При правильном использовании функции дают модульность и повторное использование кода, невиданное в ООП.

#### **Источники:**

- [1] Википедия — свободная энциклопедия. [Электр. ресурс] URL: [http://ru.wikipedia.org/wiki/объектно-ориентированное программирование](http://ru.wikipedia.org/wiki/объектно-ориентированное_программирование). Дата обращения: 08.12.2019.
- [2] ООП провалилось: осваивай функциональные языки прямо сейчас. [Электр. ресурс]. URL: <https://proglib.io/p/oop-fail>. Дата обращения: 08.12.2019.

УДК 316.354:316.4.063:004.738.5

## МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ОБУЧЕНИЯ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ЦИФРОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

Зуев В.И.

Институт социальных и гуманитарных знаний  
Казань, Россия

zuev@e-kazan.info

***Аннотация:** Создание эффективной системы электронного обучения невозможно без построения адекватной модели. Рассмотрены различные подходы к построению моделей электронного обучения. Показано, что современные системы электронного обучения являются разновидностями социо-кибер-физических систем, или кибер-физических систем, в которые добавлено социальное измерение. С этой позиции рассматривается моделирование системы электронного обучения.*

***Ключевые слова:** моделирование, информационные технологии в образовании, информационное общество, интернет вещей, кибер-физическая система, социальная среда, взаимодействие.*

## E-LEARNING MODELS AND NEW DIGITALITY (DIGITAL REALITY)

Zuev V.I.

Institute of Social Sciences and Humanities  
Kazan, Russia

zuev@e-kazan.info

***Abstract:** Design of an effective e-learning system is impossible without building an adequate model. Various approaches to the construction of e-learning models are considered. It is shown that modern e-learning systems are a kind of socio-cyber-physical system. The term cyber-physical system (CPS) refers to a new generation of systems with integrated computational and physical capabilities that can interact with humans through many new modalities. Socio-cyber-physical systems is a new trend in the context of social sensing and interaction. In these new systems, various domains coexist in time, evolve together and influence each other. An e-learning system can be considered as socio-cyber-physical system*

*(smart environment). In conclusion, paper identifies challenges and research areas that need to be addressed to realize the e-learning modelling.*

**Keywords:** *models, IT for LET, Internet of Things (IoT); technology enhanced learning, Cyber-Physical Systems, interoperability.*

## **Введение**

Электронное обучение представляет собой приложение информационных технологий для решения задач преподавания и обучения. Электронное обучение подразумевает широкое применение цифровых технологий, использование новых видов устройств и способов передачи информации.

Современные образовательные технологии подразумевают мультимедийный формат учебной информации и педагогические технологии, являющиеся дальнейшим развитием технологий аудио- и видеообучения, обучения посредством компьютеров, сетевого обучения на основе интранета и интернет.

Модели электронного обучения должны описывать то место и роль, которую каждая из технологий играет в общем процессе получения знаний. Такая модель может быть создана как на уровне описания педагогических или когнитивных, так и на уровне технологических или информационных процессов. Такие модели могут быть использованы как для изучения существующих, так и для создания новых подходов и практик высшего образования.

Дело в том, что моделирование является эффективным и мощным инструментом исследования самых разнообразных объектов, систем и процессов в различных областях человеческой деятельности, включая и сферу образования. При этом моделирование — сложный многоэтапный процесс исследования систем, направленный на выявление свойств и закономерностей, присущих исследуемым системам, с целью их создания или модернизации. В процессе моделирования решается множество взаимосвязанных задач, основными среди которых являются разработка модели, анализ свойств и выработка рекомендаций по модернизации существующей или проектированию новой системы [1].



Объектами моделирования являются сами системы и протекающие в них процессы. В частности, при моделировании системы электронного обучения объектами моделирования являются собственно студенты (индивидуально и в коллективе), их взаимоотношения между собой и с преподавателями, особым образом организованный учебный материал, системы и способы его доставки и представления, устройства, принимающие участие в этом процессе (компьютеры, мобильные устройства, комплексы датчиков, системы и сети).

При этом система электронного обучения, как сложная и большая система, характеризуется большим числом входящих в его состав элементов и связей между ними.

Для описания такой системы необходимо, прежде всего, определить ее структуру и функции и, соответственно, структурную и функциональную организацию.

Целями моделирования в этом случае будут:

1) оценка действительных характеристик проектируемой или существующей системы электронного обучения, определение того, насколько предлагаемая система будет соответствовать предъявляемым требованиям;

2) сравнение конкурирующих систем электронного обучения одного функционального назначения или сопоставление нескольких вариантов построения одной и той же системы;

3) прогноз поведения системы электронного обучения при некотором предполагаемом сочетании рабочих условий;

4) анализ чувствительности системы — выявление из большого числа факторов, действующих на систему электронного обучения, тех, которые в большей степени влияют на ее поведение и определяют ее показатели эффективности;

5) оптимизация системы электронного обучения — нахождение такого сочетания действующих факторов и их величин, которое обеспечивает наилучшие показатели эффективности системы электронного обучения в целом [2].

Все вышесказанное определяет значение моделирования системы электронного обучения, как эффективного средства

поддержки принятия решений, а также одного из способов предсказания будущих технологических и организационных решений.

### **1. Определения электронного обучения**

С точки зрения информатики, система электронного обучения — это сложный комплекс информационных и педагогических ресурсов и технологий, предназначенный для сбора, хранения и обработки данных в рамках некоторой области. При этом под информационными ресурсами мы понимаем как программные, так и аппаратные ресурсы. Достоинством данного подхода является то, что мы явно выделяем три основные функции информационной системы, а, следовательно, и три основные задачи, которые надо решить при ее разработке. Этими задачами являются, соответственно, организация сбора, хранения и обработки данных.

Существует несколько определений того, что называется электронным обучением [3].

Например, электронное обучение — способ организации процессов учебы и профессиональной подготовки с помощью цифровых ресурсов. Хотя электронное обучение и строится на формальном фундаменте классического процесса обучения, оно реализуется посредством использования электронных устройств (компьютеров, планшетов, мобильных устройств), соединенных с интернетом, что позволяет студентам учиться в любом месте в любое время.

Другой подход определяет электронное обучение как процесс доставки и потребления учебного контента, совмещенный с анализом хода и результатов учебной деятельности средствами информационных технологий. Этот подход подразумевает работу с большими данными, которые аккумулируются в хранилищах записей обучающихся (learner record store). В этих хранилищах собирается информация о ходе и результатах освоения образовательной программы, учебной и внеучебной активности студента.

В ряде случаев под электронным обучением понимают обобщающий (зонтичный) термин, подразумевающий проведение процесса обучения в цифровой среде (с помощью любого устройства).

Электронным обучением называют также процесс получения образования посредством цифровых (электронных) устройств. Как правило, учебная информация при этом передается через интернет, и обучение происходит вне традиционных классов или аудиторий с использованием систем управления обучением (LMS) и вебинаров, которые заменяют традиционное общение лицом к лицу. Существует несколько методик электронного обучения — мобильное обучение, смешанное обучение, перевернутый класс, обучение в сотрудничестве и т.д.

Если выделить характерные черты электронного обучения, то, прежде всего, это два режима (типа) организации учебного процесса — синхронный и асинхронный. Другими чертами, определяющими электронное обучение являются:

- глобальность охвата учебной аудитории;
- возможность использования для получения образования самых различных цифровых (электронных) устройств;
- быстрота опубликования (размещения в цифровом пространстве) учебных материалов;
- в ряде случаев снижение расходов на организацию учебного процесса.

Каждый из двух базовых типов (режимов) электронного обучения тоже имеет свои характерные черты.

При синхронном обучении учащийся общается с преподавателем (или тьютором) в режиме реального времени посредством аудио- и видеоконференций, чатов, систем мгновенных сообщений. Все эти сеансы общения записываются и могут быть повторно изучены в дальнейшем. Это позволяет:

- записывать и отслеживать учебную деятельность;
- непрерывно контролировать и корректировать, в случае необходимости, процесс обучения;
- персонализировать подход к каждому учащемуся.

При асинхронном обучении учащийся в удобном для него темпе общается с компьютером, что, как правило, исключает живое общение с преподавателем или тьютором. При этом учебные ресурсы оказываются доступными 24 часа 7 дней в неделю.

Асинхронное обучение не исключает общение учащихся и преподавателей посредством онлайн-форумов, мессенджеров, электронной почты. Чертами такой организации обучения являются:

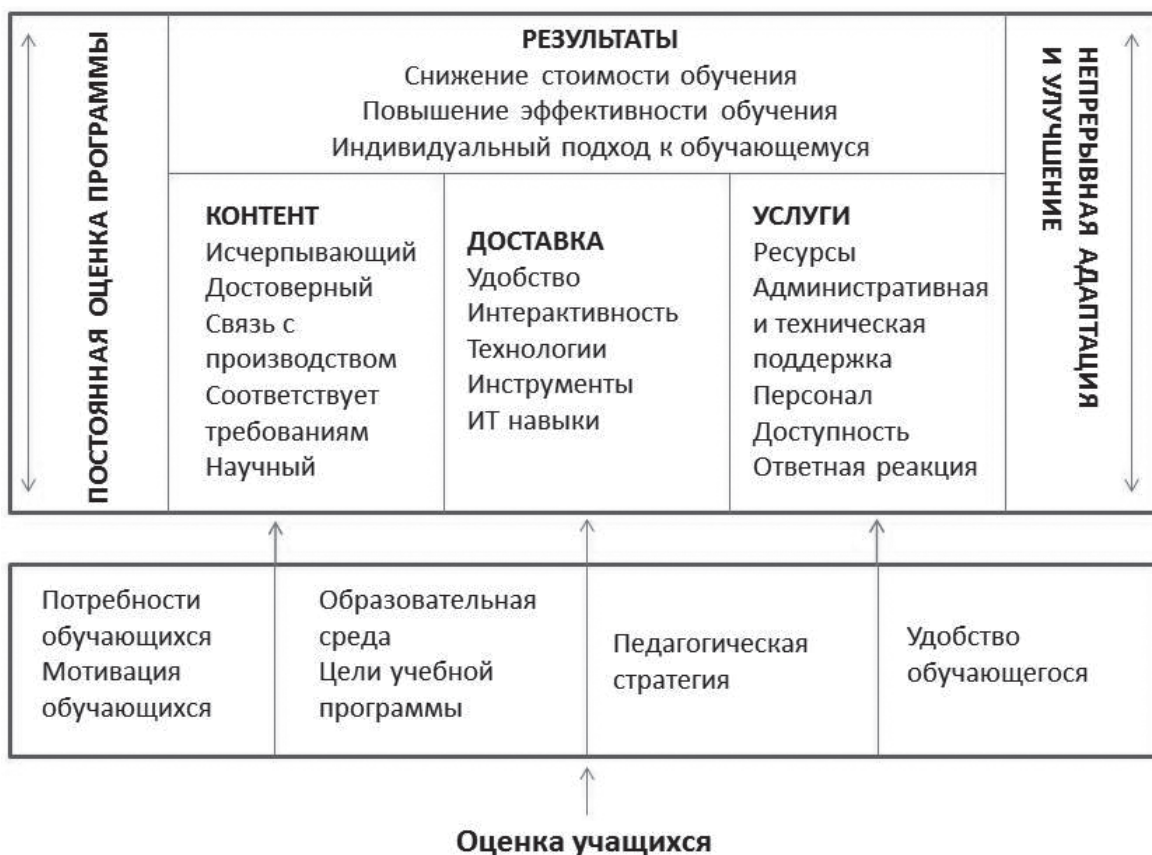
- возможность получения учебной информации или совета в любое удобное время;
- гибкость учебного расписания;
- возможность одновременного охвата неограниченного числа учащихся;
- единообразность (стандартизированность) представления учебного материала.

## 2. Модели электронного обучения

При рассмотрении моделей электронного обучения необходимо принимать во внимание тот контекст, в котором формировалась та или иная модель, и подход (педагогический, технологический, информационный, управленческий), который использовался при построении модели [4].

Например, модель, основанная на потребностях (Demand-Driven Model), была создана для описания взаимодействия между экспертными сообществами частного и государственного секторов производства и лишь позднее перенесена на сферу образования. Подчеркивается, что модели образования, основанные на потребностях, могут способствовать развитию стратегического партнерства между образовательными учреждениями и работодателями в целях наращивания такого человеческого капитала, который будет в состоянии реализовывать растущие возможности в различных секторах производства [5].

Обоснованием децентрализованной, движимой спросом системы профессиональной подготовки и образования было не только то, что такая система будет более чутко реагировать на потребности промышленности, но и то, что конкуренция между частными поставщиками услуг в области образования и профессионального обучения будет обеспечивать более эффективное распределение ресурсов в ходе этого процесса (см. рис. 1 ниже).

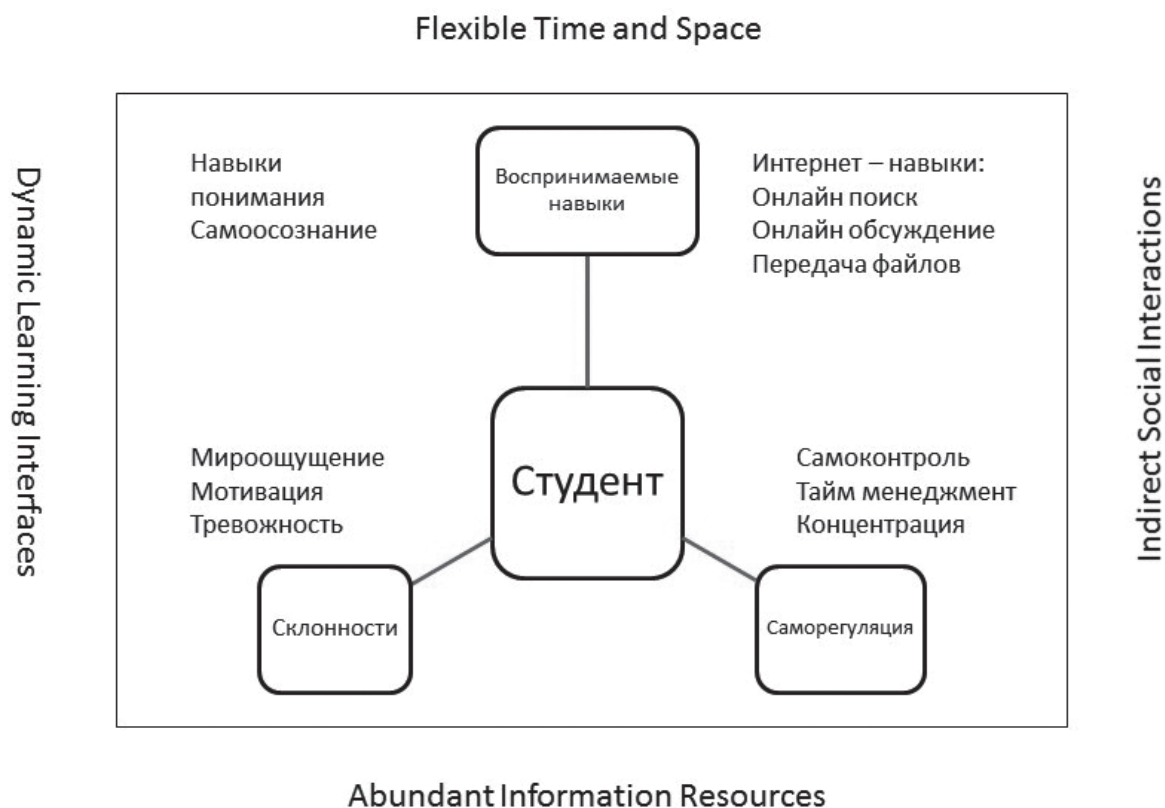


*Рис. 1. Модель обучения, построенная на принципах, изложенных в работе [5]*

Стратегическая модель электронного обучения [6] строится вокруг студента, как активного, сознательного и решительного индивидуума, усваивающего информацию и строящего свои знания. Модель изучает специфические проблемы, с которыми сталкиваются учащиеся при сетевом обучении — ощущение оторванности от учебного коллектива, необходимость самостоятельно решать технические проблемы и т.д.

Для построения модели необходимо провести тщательный и подробный опрос учащихся. Представление авторов о модели схематично представлено на рис. 2 (см. ниже).

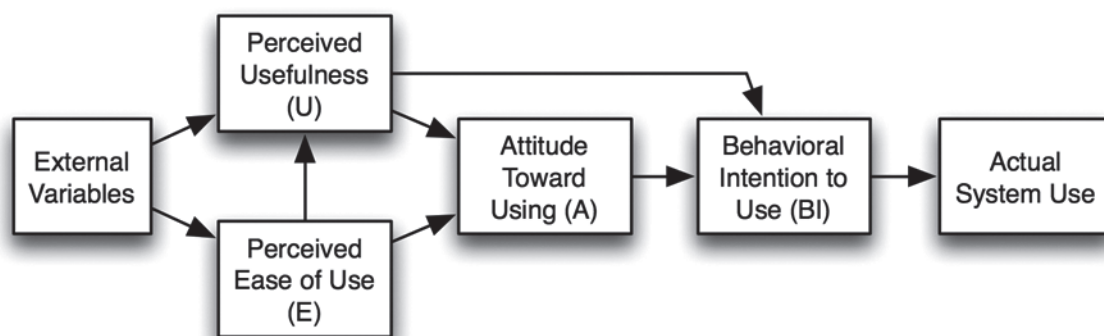
Данную модель используют в тех случаях, когда оказывается необходимо исследовать взаимодействие обучающегося с информационной образовательной средой.



**Рис. 2.** Стратегическая модель электронного обучения [6]

Для решения проблем, возникающих при рассогласовании между построением расписания электронного обучения и способом доставки учебного контента, была предложена модель воронки, описанная в [7].

Другой популярной доступной моделью при внедрении технологии электронного обучения является основанная на требованиях пользователей модель принятия технологии электронного обучения [8]. Модель фокусируется на использовании технологии электронного обучения для управления контентом, но не учитывает педагогические аспекты электронного обучения или планируемую реализацию системы электронного обучения. Модель подразумевает три основных компонента — интерфейс пользователя и удобство (usability) применяемой технологии, полезность системы электронного обучения, а также намерения пользователя.



**Рис. 3.** Модель принятия технологий [9], лежащая в основе модели принятия технологии электронного обучения: *External Variables* — Внешние переменные, *Perceived Usefulness* — Воспринимаемая полезность, *Perceived Ease of Use* — Воспринимаемая простота использования, *Attitude Toward Using* — Отношение к использованию, *Behavioral Intention to Use* — Поведенческое намерение использовать, *Actual System Use* — Фактическое использование системы

Модель единой теории принятия и использования технологий — это модель принятия технологий, сформулированная Венкатешем и другими в работе [10]. Данная модель пытается объяснить связь намерений пользователя по использованию информационной системы и его дальнейшее фактическое поведение. Модель строится на использовании следующих понятий: ожидаемая производительность информационной системы; ожидаемые усилия, которые необходимо предпринять для достижения этой производительности; влияние сообщества; условия, облегчающие работу с системой. Первые три позиции определяют намерения пользователя, а четвертая — его фактическое поведение при использовании информационной системы. При этом на намерения пользователя оказывают влияние гендерная принадлежность, возраст, опыт и желание использовать информационную систему, а на его фактическое поведение — только возраст и опыт.

Если перейти к вопросам моделирования систем электронного обучения с точки зрения педагогики, то нельзя не упомянуть модель 9 уровней обучения Роберта Ганье [11] и модель ADDIE [12], которая де-факто является для разработчиков учебных программ основой проектирования систем обучения.

Попытки объединить в модели технологический и педагогический подходы представлены в работе [13]. Наибольший интерес представляет модель Терри Андерсона. В этой модели рассматриваются два действующих лица — учащийся и преподаватель, которые вступают во взаимодействие между собой и с учебным контентом. Контент в самых различных форматах при этом размещен в Сети. Ученики могут напрямую взаимодействовать с контентом, но оказывается, что им гораздо удобнее быть направляемыми и руководимыми преподавателем, который и оценивает результаты учебной деятельности. Взаимодействие преподавателя и учеников происходит в рамках так называемого сообщества исследования (community of inquiry) с использованием разнообразных типов асинхронной и синхронной сетевой учебной деятельности. Сообщество исследования широко определяется как любая группа лиц, вовлеченных в процесс эмпирического или концептуального исследования проблемных ситуаций [14].

Другая модель — модель общения Лорилларда [15] рассматривает процесс обучения студента и характеристики дизайна учебного материала, методов его создания и доставки с точки зрения эффективности электронного курса. Модель, в свою очередь, основывается на работах Л.С. Выготского, предположившего первичность социального взаимодействия в процессе обучения. Лориллард предполагает, что процесс обучения базируется на том, что именно в ходе обсуждения преподаватель «навязывает» студенту свою модель обсуждаемого предмета.

В заключение этого раздела упомянем модель, основанную на адаптивном характере электронного обучения [17]. В этой модели система электронного обучения анализирует поведение пользователя и на основании этого анализа корректирует учебную траекторию. В качестве объекта для анализа берется стиль работы пользователя в браузере. Предполагается, что для персонализации электронного обучения необходимо создать модель навигации, учитывающую особенности используемой технологии, поведение студента, продолжительность работы в системе, структуру курса и характеристики сетевого соединения.



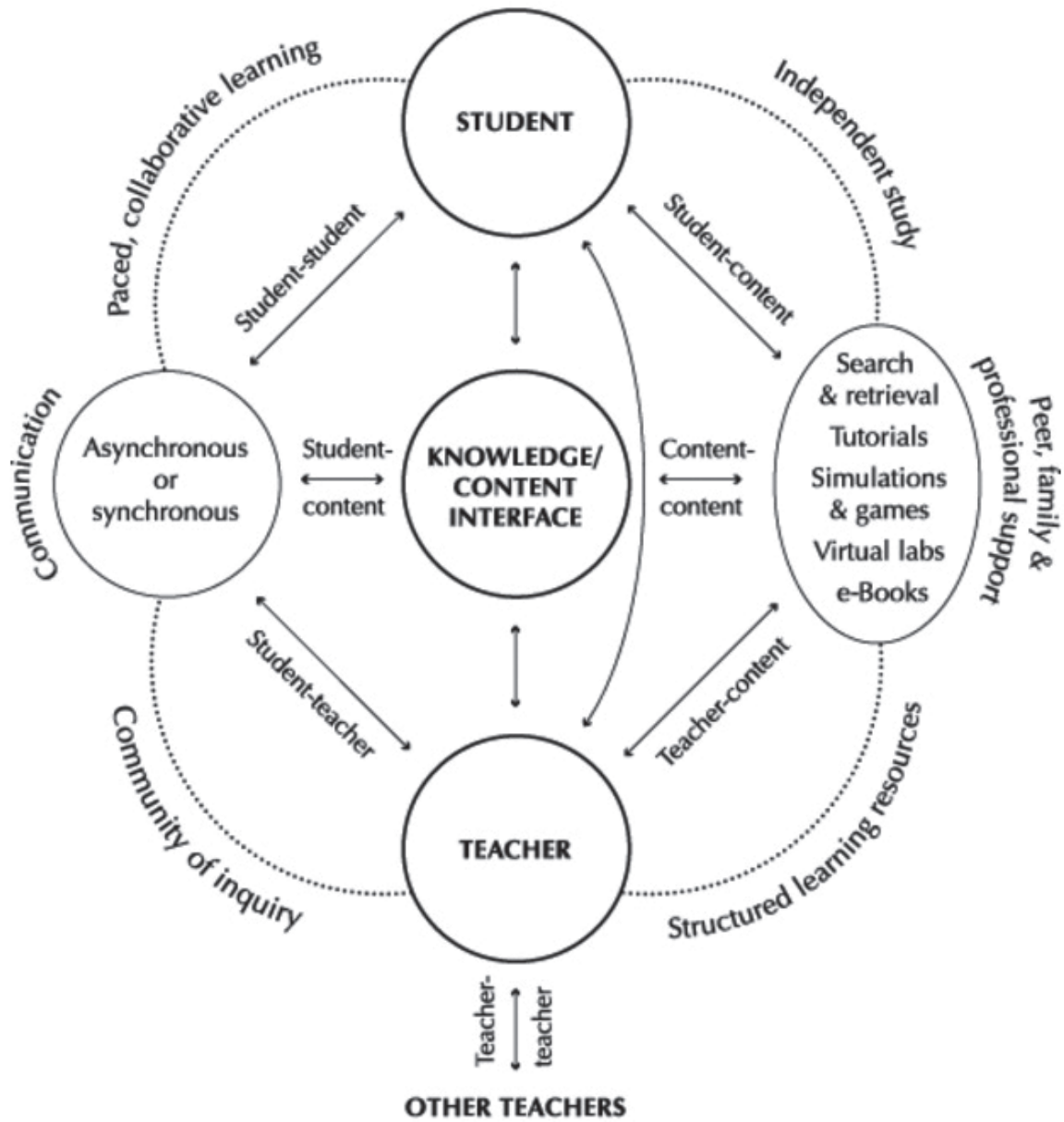


Рис. 4. Модель электронного обучения Терри Андерсона [14]

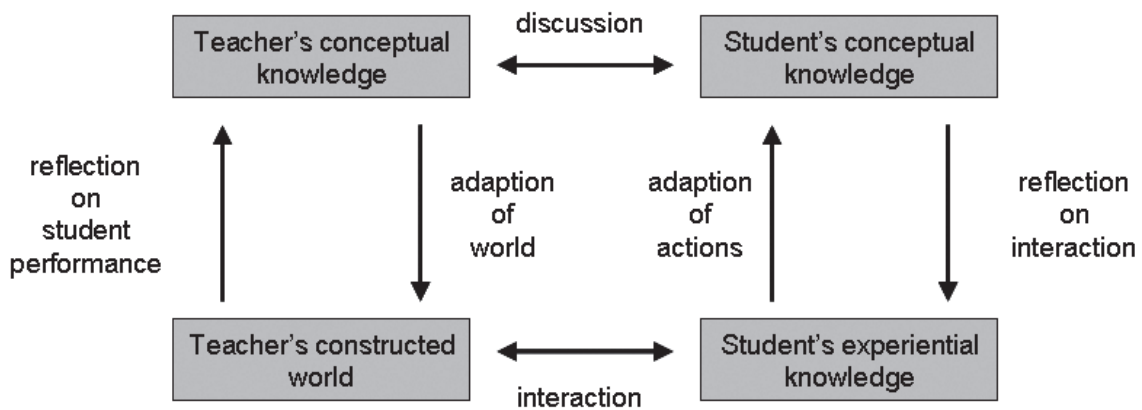


Рис. 5. Модель электронного обучения Лорилларда [16]

### **3. Социо-киберфизическая система электронного обучения**

Киберфизические системы выступают в качестве моста между физическим и виртуальным миром.

Типичные киберфизические системы собирают данные из физического мира с помощью датчиков, вычислительные ресурсы киберпространства используются для интеграции и анализа этих данных с целью принятия решения об оптимальных процессах обратной связи, которые, в свою очередь, могут быть реализованы с помощью физических устройств. В своей деятельности киберфизические системы выступают как открытые всеобщие системы согласованных процессов вычислений и действий физических элементов (см. рис. 7 ниже).

В сочетании с данными, которые предоставляются людьми, КФС можно описать как экосоциальные системы с петлями обратной связи между различными взаимосвязанными устройствами и системами (включая людей) в киберфизическом мире [18].

Если учитывать участие людей в цикле, то такие системы называются антропоцентрическими киберфизическими системами. Эталонная модель антропоцентрической киберфизической системы объединяет физический компонент (РС), вычислительный/киберкомпонент (СС) и человеческий компонент (НС). Взаимодействие между этими компонентами осуществляется через адапторы, которые переводят сигналы в конкретный формат взаимодействующего компонента. Например: между РС и НС имеются специальные дисплеи или счетчики для измерения рабочих параметров устройства; между СС и НС имеются классические устройства взаимодействия человека с компьютером (НСИ) (экраны, мышь, клавиатура и т.д.), а между РС и СС в качестве адаптора выступают специальные преобразователи или аналого-цифровые преобразователи.

Дальнейшее развитие киберфизических систем в этом направлении и изучение их взаимодействия с человеком логически привело к появлению понятия «социо-киберфизическая система» (СКФС).

В архитектуру КФС таким образом добавился дополнительный «социальный» слой, который дал возможность учета человеческих и социальных факторов. Социо-киберфизические системы не только состоят из программного обеспечения и сенсорного, а также исполнительного оборудования, но строят свои действия на основании поведения людей, которые, с одной стороны, генерируют данные, а с другой стороны принимают обоснованные решения на основе данных [19].

Можно предположить, что киберфизическая система электронного обучения способна определить намерения пользователя путем измерения его познавательной активности с тем, чтобы в дальнейшем преобразовать эти сведения в возможные действия в физической среде (оптимизация параметров лабораторной установки, поддержание комфортного режима в аудитории) и киберпространстве (адаптация учебного контента, построение индивидуальной учебной траектории), реализовав тем самым цикл управления знаниями (рис. 6).



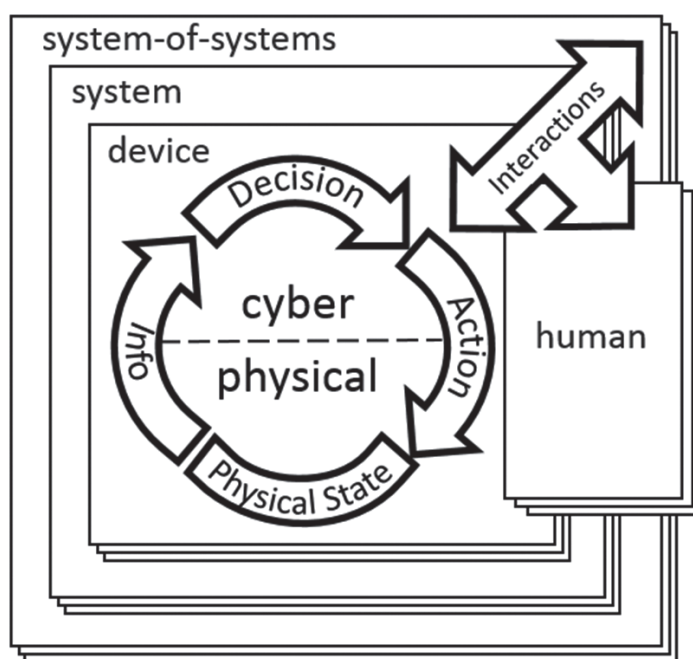
**Рис. 6.** Обобщенная модель цикла управления знаниями [21]

Дополнительные возможности для СКФС открываются при рассмотрении социальных сетей и появлении возможностей подключения к ним.

Итак, в основе концепции СКФС лежат пять технологий: 1) сетевые компьютерные системы, 2) системы управления в реальном времени, 3) беспроводные сети датчиков/исполнительных

механизмов, 4) социальные сети и 5) услуги облачных вычислений.

Сети датчиков/исполнительных устройств — это сети, состоящие из географически распределенных автономных датчиков и исполнительных устройств (узлов), которые совместно отслеживают и контролируют физические условия или состояние окружающей среды во многих областях применения, включая системы образования. Сети обеспечивают мгновенное распространение, обработку, сбор и обмен различной сенсорной информацией.



**Рис. 7.** Концептуальная модель киберфизической системы, подготовленная Общественной рабочей группой по киберфизическим системам Национального института стандартов и технологий США (CPS PWG NIST)

В деятельности этих сетей люди могут принимать участие и в качестве виртуальных сенсоров, при этом их опыт и процессы взаимодействия оказываются интегрированы как в виртуальный, так и в физический мир. Таким образом, от системы требуется понимать поведение человека и обрабатывать большой объем структурированного и неструктурированного контента, который может генерироваться огромным количеством самых разнообразных пользователей и устройств.

Упомянутые выше социальные сети предоставляют людям, наряду с сенсорами, возможность отправлять структурам СКФС информацию для сбора и интерпретации. Нельзя забывать, что социальные сети позволяют людям обмениваться, хранить и получать доступ к своим данным, данным друзей в любое время и в любом месте с помощью настольных компьютеров или мобильных устройств. Последние, как правило, оснащены дополнительными датчиками. В результате резко увеличивается количество подключенных к системе датчиков и объем генерируемой этими датчиками информации.

Таким образом, люди становятся неотъемлемой частью социо-киберфизической системы. Технология позволяет создавать «умные» образовательные среды, например, подключая компьютеры, датчики и различные приборы внутри помещений учебного заведения.

Существующие варианты СКФС могут иметь различные архитектуры и способы реализации, при этом все они должны отвечать требованиям функциональной совместимости, гибкости, масштабирования, распределенного управления, безопасности и защиты данных.

Можно сказать, что СКФС по своей сути являются композицией параллельных subsystem. Различные области (социальная, физическая или кибер) сосуществуют во времени, развиваются вместе и влияют друг на друга.

Социальная область включает в себя людей, находящихся одновременно в одном и том же пространстве (реальном или виртуальном, как электронная информационная образовательная среда).

Физическая область включает в себя все физические явления и сторонние устройства, а также иные объекты, которые имеют отношение к работе СКФС. Физический мир также включает в себя все процессы и взаимодействия между объектами, производимые элементами, его составляющими. Например, изменение температуры или освещенности в аудиториях относится к физическому миру.

Применение технологий интернета вещей для создания электронной информационно-образовательной среды дает возможность реализовать принципиально новые учебные услуги и сценарии [20].

Самые простые примеры это:

- «Умная» аудитория, которая оснащена объектами, контролируемыми с помощью технологий интернета вещей, что дает возможность реализации ряда функций (контроль освещенности и температуры в помещении, отслеживание инцидентов, контроль наполняемости помещения, удаленное управление лабораторными установками и т.д.).
- «Умная» безопасная учебная среда, оснащенная датчиками, непрерывно подающими сигналы в диспетчерскую, что повышает безопасность кампуса и позволяет избежать нежелательных инцидентов.
- «Умная» обратная связь со студентом, позволяющая учащимся работать в адаптивной образовательной среде с помощью мобильных приложений.

Социальная составляющая сложной киберфизической среды еще больше повышает привлекательность и эффективность процесса обучения, повышает доверие к участию в конкретной образовательной деятельности, позволяя студенту получать рекомендации и поддержку от социальной сети учебного заведения в режиме 24/7.

#### **4. Новые виртуальные элементы системы электронного обучения**

При моделировании киберфизических систем в образовании необходимо также учитывать виртуальные объекты. Прежде всего, это цифровые следы студента, цифровая тень студента и цифровой двойник студента.

Последнее понятие неотъемлемо связано с технологиями интернета вещей. Взаимосвязанные вещи имеют или физическое, или виртуальное представление в цифровом мире, возможность обнаружения/активации, программируемые функции и являются

уникально идентифицируемыми. При этом виртуальное представление (цифровой двойник) содержит информацию, описывающую природу объекта-оригинала, его статус, местоположение, любую другую деловую, социальную или частную информацию.

Цифровой двойник (цифровой аватар) представляет собой, таким образом, цифровую реплику любой физической сущности, одушевленной или неодушевленной.

Особенностью цифрового двойника является то, что для задания на него входных воздействий используется информация с датчиков реального времени, отражающих актуальное состояние объекта, а также, в случае студента, цифровые следы и цифровая тень.

Цифровая тень студента в системе «умный» университет позволяет фиксировать все перемещения и виды деятельности студента. Для этого, наряду с традиционными теле- и аудиодатчиками, может быть использован мониторинг MAC адресов носимых устройств.

Цифровые следы возникают в результате взаимодействия студента с информационной системой учебного заведения и с различными элементами информационной образовательной среды [22]. В самом простом варианте это могут быть результаты компьютерного тестирования, логи входа в электронную библиотеку, записи на странице в социальной сети.

Таким образом, цифровой двойник является результатом совместной деятельности структур интернета вещей, искусственного интеллекта, систем учебной и поведенческой аналитики. Цифровой двойник постоянно изменяется и развивается вместе со своим прототипом. При этом он непрерывно получает информацию как из самой социо-киберфизической системы, так и из общения с живыми экспертами или аналогичными внешними киберфизическими системам.

Перечислим основные черты цифрового двойника.

Обязательные:

- В основе должна лежать модель прототипа

- Основа цифрового двойника — это данные (Большие Данные)
- Уникальность — каждому физическому прототипу должен соответствовать, как минимум, один уникальный цифровой двойник
- Цифровой двойник должен непрерывно отслеживать состояние прототипа.

Добавим возможные:

- Аналитика
- Возможность взаимодействия с прототипом
- Возможность использования в симуляциях реальных ситуаций

Структура цифрового двойника состоит из двух частей — статической и динамической. Статическая часть содержит основные документы и файлы, относящиеся к прототипу, в динамической аккумулируется информация об актуальном состоянии прототипа.

Основная цель создания цифрового двойника — непрерывное сравнение его с эталонной моделью студента для того, чтобы отследить момент рассогласования. На основании сигнала рассогласования искусственный интеллект производит корректировку учебной траектории и может предпринять попытку управления поведением студента (см. работы Nick Yee).

При этом искусственный интеллект «умного» университета решает следующие задачи:

- определяет состояние знаний конкретного студента на основании информации систем управления обучением;
- производит анализ содержания учебного курса на соответствие индивидуальному стилю обучения;
- непрерывно отслеживает состояние учебного оборудования и использования учебных ресурсов [23].

Построенная таким образом киберфизическая система электронного обучения может эффективно отслеживать состояние и достижения как группы, так и индивидуального студента. На основании полученной информации может быть проведена



корректировка учебных траектории и проведена подстройка параметров учебного оборудования и учебных аудиторий.

### **5. Модель социо-киберфизической системы электронного обучения**

Таким образом, при построении модели социо-киберфизической системы электронного обучения можно использовать обобщенную структуру, состоящую из нескольких слоев.

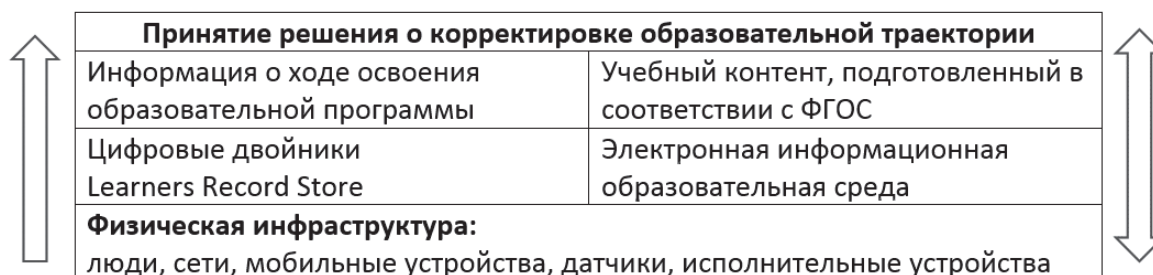
На нижнем уровне находится социофизическая инфраструктура. Это понятие включает в себя людей (студентов, преподавателей, административно-управленческий персонал), группу «компьютеров» (компьютеры, планшеты, мобильные устройства), сетевое оборудование, датчики, исполнительные устройства. Все элементы этого уровня связаны между собой и своими цифровыми двойниками с помощью сетевых технологий.

Следующий уровень можно разделить на две части. Первая часть содержит цифровых двойников студентов, цифровые копии наиболее сложных из устройств нижнего уровня. Данные о достижениях студентов хранятся в хранилищах записей о студентах. Эти хранилища интегрированы с цифровыми двойниками студентов, но не идентичны им. Если цифровой двойник студента исчезает после завершения последним курса обучения, то записи о студенческих достижениях могут существовать и дополняться на протяжении всей жизни человека. Для обеспечения безопасного режима хранения этой информации предлагается использовать технологию блокчейн [24].

Вторая часть уровня отведена под элементы информационно-образовательной среды. Это может быть электронная библиотека (коллекция книг, изображений, медиа-файлов), система управления обучением вместе с готовыми цифровыми учебными курсами и т.д.

На следующий уровень передается информация об актуальном состоянии цифрового двойника. Здесь она используется для определения того, насколько параметры цифрового двойника отличаются от эталонных. На основании сигнала рассогласования

на следующем уровне элементы искусственного интеллекта принимают решение о корректировке учебной траектории (изменяют объем и характеристики учебного контента, вводят дополнительные логические петли, дополнительные процедуры аттестации).



*Рис. 8. Модель организации адаптивного электронного обучения на базе социо-киберфизических систем*

### Заключение

С появлением киберфизических систем структура электронного обучения становится сложнее. Новые возможности открываются с началом накопления информации о достижениях студентов в специализированных хранилищах, мониторингом учебного и внеучебного поведения студентов, управлением учебной инфраструктурой в режиме «умный» кампус.

Одними из центральных виртуальных элементов новой структуры становятся цифровые двойники студентов, используемые для реализации адаптивных сценариев обучения.

Дальнейшие исследования моделирования систем электронного обучения могут быть проведены как в направлении оптимизации информационных потоков учебного заведения на основании предложенной модели, так и в направлении исследования механизмов обратной связи в системе электронный университет–студент.

### Источники:

- [1] Алиев Т.И. Основы моделирования дискретных систем. СПб.: СПбГУ ИТМО, 2009. 363 с.
- [2] Шаврин С.М. Моделирование и проектирование информационных систем: учеб.-метод. пособие. / С.М. Шаврин, Л.Н. Лядова, С.И. Чуприна; Перм. гос. ун-т. Пермь, 2007. 152 с.

- [3] Информационно-коммуникационные технологии в образовании: Рабочие материалы для подготовки словаря-справочника по электронному обучению. / Под ред. Позднеев Б.М., Сутягин М.В., Зуев В.И. Казань: Юниверсум, 2019. 167 с.
- [4] Suryawanshi, Vaishali P. and Prof. Dayanand Suryawanshi. Fundamentals of E-Learning Models: A Review. 2015. URL: <http://www.iosrjournals.org/iosr-jce/papers/NCIEST/Volume%202/20.107-120.pdf>
- [5] MacDonald, C.J., Stodel, E., Farres, L., Breithaupt, K., and Gabriel, M.A. The Demand Driven Learning Model: A framework for Web-based learning. // *The Internet an TY — JOUR*
- [6] Tsai, Meng-Jung. The Model of Strategic e-Learning: Understanding and Evaluating Student e-Learning from Metacognitive Perspectives. // *Educational Technology & Society*. Vol.12. №1. 2009. Pp. 34–48.
- [7] Madar, Mohamed Jama and Dr. Oso Willis. Strategic Model of Implementing E-Learning. // *International Journal of Scientific & Technology Research*. Vol. 3. Issue 5, 2014. Pp. 235–238.
- [8] Al-Adwan, Amer, Al-Adwan, Ahmad, Smedly, Jo. Exploring students acceptance of e-learning using Technology Acceptance Model in Jordanian universities // *International Journal of Education and Development Using Information and Communication Technology (IJEDICT)*. 2013. Vol. 9. Issue 2. Pp. 4–18.
- [9] Davis, F.D. Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology. // *MIS Quarterly*. 1989. 13 (3): 319–340, doi:10.2307/249008, JSTOR 249008.
- [10] Venkatesh, Viswanath; Morris, Michael G.; Davis, Gordon B.; Davis, Fred D. (2003-01-01). User Acceptance of Information Technology: Toward a Unified View. // *MIS Quarterly*. 27 (3): 425–478. JSTOR 30036540.
- [11] *Educational Communications and Technology: Issues and Innovations* / Brad Hokanson and Andrew Gibbon. Editors. Heidelberg. NY: Springer, 2014, 273 p. DOI 10.1007/978-3-319-00927-8.
- [12] Branch, R.M. *Instructional Design: The ADDIE Approach*. NY: Springer Science+Business Media, 2009, 203 p. DOI 10.1007/978-0-387-09506-6.
- [13] Picciano, A.G. Theories and frameworks for online education: Seeking an integrated model. // *Online Learning*. 2017. 21(3): 166–190. doi: 10.24059/olj.v21i3.1225. URL: <https://files.eric.ed.gov/full-text/EJ1154117.pdf>.

- [14] Anderson, T. The theory and practice of online learning. (2nd edition). Edmonton, AB:AU Press, 2011. 484 p.
- [15] Mai Neo, Ken Tse-Kian Neo, Sally Thian-Li Lim. Designing a web-based multimedia learning environment with Laurillard's conversational framework: An investigation on instructional relationship. // TOJET: The Turkish Online Journal of Educational Technology. July 2013. Vol. 12. Issue 3. Pp. 39–50.
- [16] Laurillard, D. Rethinking University Teaching. A conversational framework for the effective use of learning technologies. London: Routledge, 2002. ISBN 0415256798.
- [17] Arfan Shahzad, Wan Hafizi, Abd Ghani Golamdin. E-Learning Navigation Model Based on Student's Learning Behavior: Case Study in UUM. // International Journal of Business and Social Science. April 2014. Vol. 5, 5(1). Pp. 118–130.
- [18] Зуев В.И. Умный кампус как социо-киберфизическая система. // Ученые записки ИСГЗ. Казань: Юниверсум. 2019. № 1 (17). С. 221–235.
- [19] Wei Guo, Yi Zhang, and Li Li. The integration of CPS, CPSS, and ITS: A focus on data. // Tsinghua Science and Technology. 2015. 20, 4. Pp. 327–335.
- [20] Абросимов А.Г., Зуев В.И. Введение в интернет обучающих вещей. // Ученые записки ИСГЗ. Казань: Юниверсум, 2016. № 2 (14). С. 3–17.
- [21] Лишилилин М.В. Архитектура системы управления знаниями на основе виртуальной компьютерной лаборатории, ориентированной на подготовку ИТ-специалистов. // Фундаментальные исследования. 2015. №11. С. 77–84.
- [22] Girardin, F. et al. Digital Footprinting: Uncovering Tourists with User-generated Content / Fabien Girardin, Josep Blat, Francesco Calabrese, Filippo Dal Fiore, Carlo Ratti. // Pervasive Computing, IEEE 7.4, 2008. Pp. 36–43. URL: <http://dx.doi.org/10.1109/MPRV.2008.71>.
- [23] Smart Learning Environments / Maiga Chang, Yanyan Li, Editors. Berlin Heidelberg: Springer-Verlag, 2015. 224 p. DOI 10.1007/978-3-662-44447-4.
- [24] Ocheja, et al. Managing lifelong learning records through blockchain / Patrick Ocheja 1, Brendan Flanagan, Hiroshi Ueda and Hiroaki Ogata // Research and Practice in Technology Enhanced Learning. 2019. Vol.14. Issue 4. URL: <https://doi.org/10.1186/s41039-019-0097-0>.

УДК 336.67

ББК 65.05

## ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕВЕРНОГО МОРСКОГО ПУТИ КАК МЕЖДУНАРОДНОГО ТРАНСПОРТНОГО КОРИДОРА

Игнатъева О.А.<sup>1</sup>, Сайткулов И.А.<sup>2</sup>, Батталова А.Р.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> *Институт социальных и гуманитарных знаний  
Казань, Россия*

dip789@mail.ru

<sup>2</sup> *Генеральный директор ООО «Свитлайн»  
Казань, Россия*

Saigon72@yandex.ru

<sup>3</sup> *Казанский федеральный университет  
Казань, Россия*

alina.sr@mail.ru

**Аннотация:** Актуальность данного исследования связана с целым комплексом новых явлений в развитии транспортной системы нашей страны и всего мира в целом. Государства, имеющие интересы в Арктической зоне, в современных условиях осуществляют комплексные научные разработки на данной территории и активно взаимодействуют с целью достижения совместных задач на базе взаимовыгодного сотрудничества. На организационно-правовые аспекты партнерства разных стран в Арктической зоне оказывают воздействие разнонаправленные процессы международной политики, особенно различные интересы государств в добывающей и транспортной сфере.

**Ключевые слова:** северный морской путь, инфраструктура, международный транспортный коридор, экономическая эффективность перевозок.

## WAYS TO INCREASE THE EFFICIENCY OF USING THE NORTHERN SEA WAY AS AN INTERNATIONAL TRANSPORT CORRIDOR

Ignateva O.A.<sup>1</sup>, Saytkulov I.A.<sup>2</sup>, Battalova A.R.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> *Institute of Social Sciences and Humanities  
Kazan, Russia*

dip789@mail.ru

<sup>2</sup> *General manager OOO «Sweetline»  
Kazan, Russia*

Saigon72@yandex.ru

<sup>3</sup> *Kazan Federal University  
Kazan, Russia*

alina.sr@mail.ru

***Abstract:** The relevance of this study is associated with a whole range of new phenomena in the development of the transport system of our country and the whole world as a whole. States with interests in the Arctic zone, in modern conditions, carry out comprehensive scientific research in this territory and actively interact in order to achieve joint tasks on the basis of mutually beneficial cooperation. The organizational and legal aspects of partnership of different countries in the Arctic zone are affected by multidirectional processes of international politics, especially the various interests of states in the mining and transport sectors.*

***Keywords:** Northern Sea Route, infrastructure, international transport corridor, economic efficiency of transportation.*

Изучению Арктической зоны в отечественной историографии был посвящен целый комплекс работ. В основном авторами исследований выступают сотрудники РАН. Так, Т.Я. Хабриева рассматривала Арктическое право, А.А. Дынкин посвятил ряд исследований международно-правовому режиму Арктики. Егоров К.А., Красильникова О.А., Муравьев И.П., Шпак А.Л. исследовали Арктику с экономической позиции. В ряде трудов теоретического характера были изучены и проанализированы характерные черты транспортной инфраструктуры Арктики [1].

Практическая значимость данной работы связана с открывающимися на ее основе возможностями применения выводов автора для дальнейших разработок по теме исследования.

Северный морской путь в настоящее время представляет собой один из наиболее значимых компонентов инфраструктуры Крайнего Севера, так обеспечивает связь между Европейской территорией России и Дальним Востоком. Без дальнейшего развития его инфраструктуры ставится под угрозу реализация целого ряда важнейших проектов для Российской Федерации.

Иностранные государства весьма заинтересованы в сотрудничестве в разработке и добыче полезных ископаемых в первую очередь углеводородов. В связи с этим все шире развивается международное сотрудничество для развития судоходства в арктической области [2].

В сентябре 2018 года через Северный морской путь (СМП) прошло первое контейнерное судно. Проход дал возможность оценить потенциал СМП в обеспечении альтернативы традиционным путям между Азией и Европой. Судно «Venta» компании Maersk Line вышло из Владивостока с грузом из замороженных морепродуктов. Но оно привезло нечто гораздо большее и значительное. Судно не только выполнило контейнерную перевозку на российском холодном арктическом побережье. Оно принесло надежду на появление нового маршрута, который позволил бы сэкономить время в крупных торговых перевозках. Также сократить быстрорастущие топливные счета судоходной отрасли. Однако в реальности для операторов судов все гораздо сложнее. Трудности экономического и эксплуатационного характера могут препятствовать достижению успеха в этом направлении [3].

В связи с этим Maersk Line летом этого года решила отправить свое судно по СМП. Venta Maersk — маленький 3600-контейнерный корабль прошел из Владивостока в Санкт-Петербург. Судно прибыло в пункт назначения, сэкономив 10 дней пути по сравнению с перевозкой через Суэц. Представитель Maersk заявил, что целью поездки был сбор данных. Сейчас компания не рассматривает Северный морской путь «в качестве альтернативы своим обычным маршрутам» [4].

Однако потенциал действительно впечатляет: контейнерные перевозки перемещают 98% потребительских товаров в мире.

Более дорогостоящие грузы будут привлекать большие инвестиции. Это обеспечит еще большее количество перевозок через арктические морские пути [5].

СМП не следует рассматривать как конкурента Южному морскому пути.

На традиционных южных маршрутах работают контейнеровозы вместимостью 6 000–14 000 TEU. На СМП с учетом многих факторов могут эксплуатироваться контейнеровозы ледового класса вместимостью 2 000–6 000 TEU. Таким образом, указанные типы контейнеровозов находятся в различных сегментах рынка тоннажа, имеют различную структуру и уровень как расходной, так и доходной составляющей «экономики» эксплуатации.

Общий объем перевозок может составить 1,8 млн. тонн (140 тыс. TEU). Частота отправления грузов — два раза в месяц.

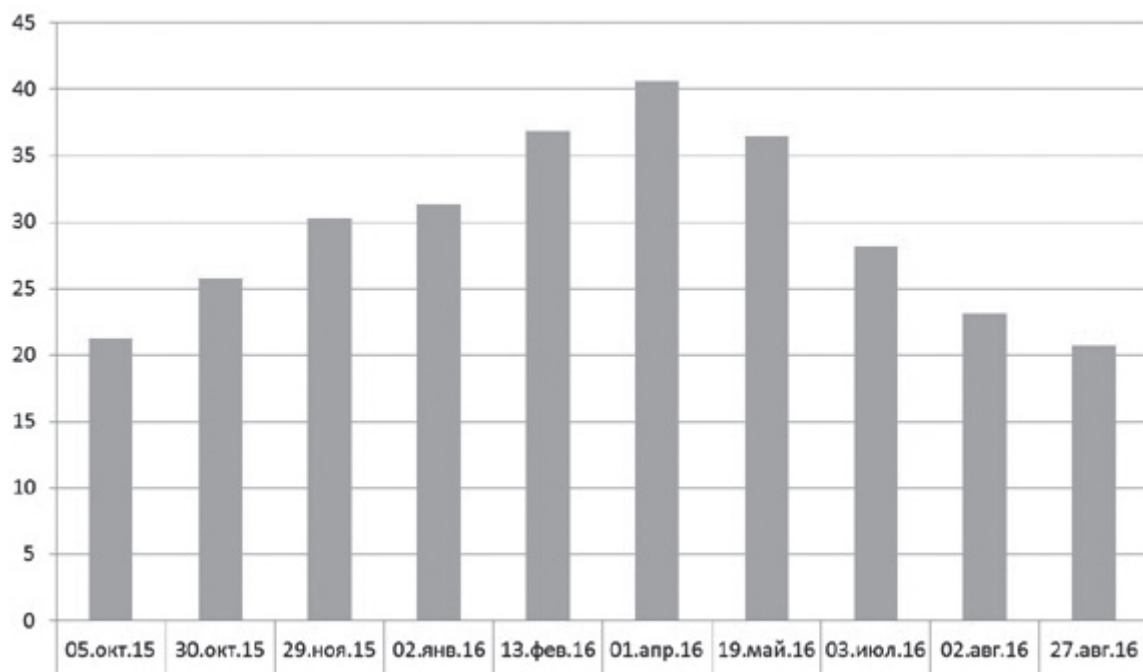
Как пример можно привести время кругового рейса контейнеровоза грузоместимостью 3 000 TEU при фиксированной ледокольной проводке.

Как можно видеть из рис. 1 (см. ниже), время рейса может быть и в районе 10–11 дней.

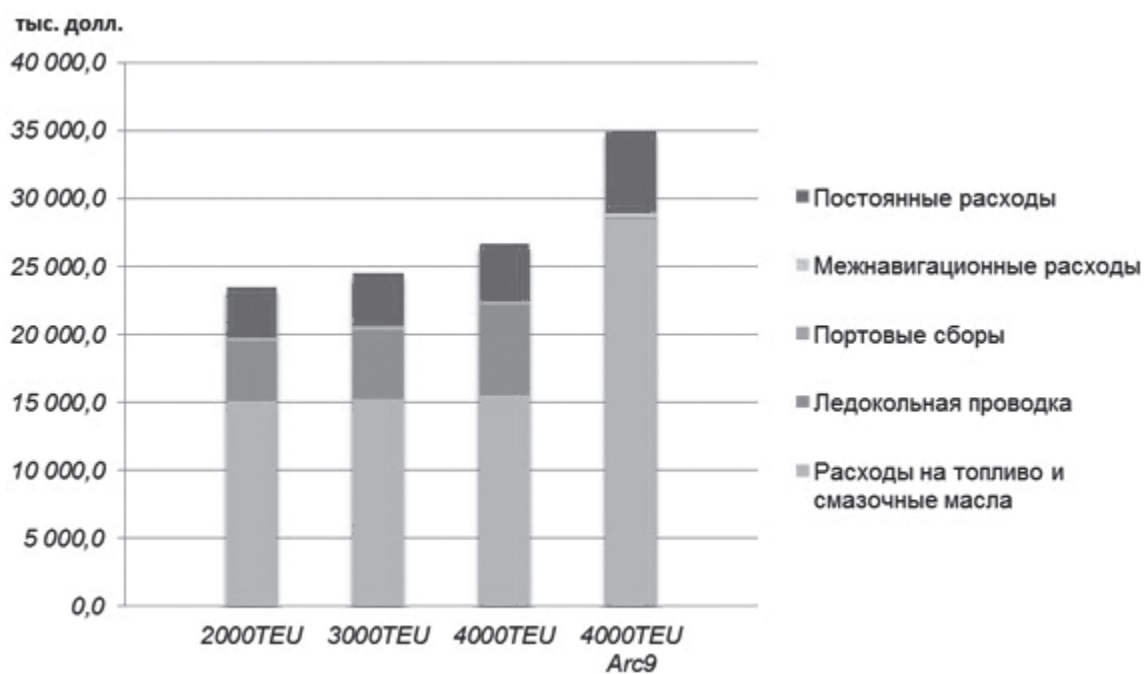
Согласно данным расчета АО ЦНИИМФ (см. рис. 2 ниже), доход контейнеровоза ледового класса Arc7 грузоместимостью 3 000 TEU при фиксированной ледокольной проводке составит за навигацию около \$37 000 000, при этом анализ затратной части показал, что в структуре эксплуатационных расходов наибольшую долю составляют расходы на топливо — от 58 до 82%, доля расходов на ледокольную проводку составляет от 18 до 25% (см. рис. 3 ниже). Стоимость фрахта 40' контейнера до Мурманска, составит в среднем \$2,234, что близко к используемой в вышеприведенных расчетах ставке фрахта [6].

Для реализации проекта Арктической контейнерной линии необходимы существенная модернизация морской портовой инфраструктуры и оснащение российского флота современными судами-контейнеровозами ледового класса.

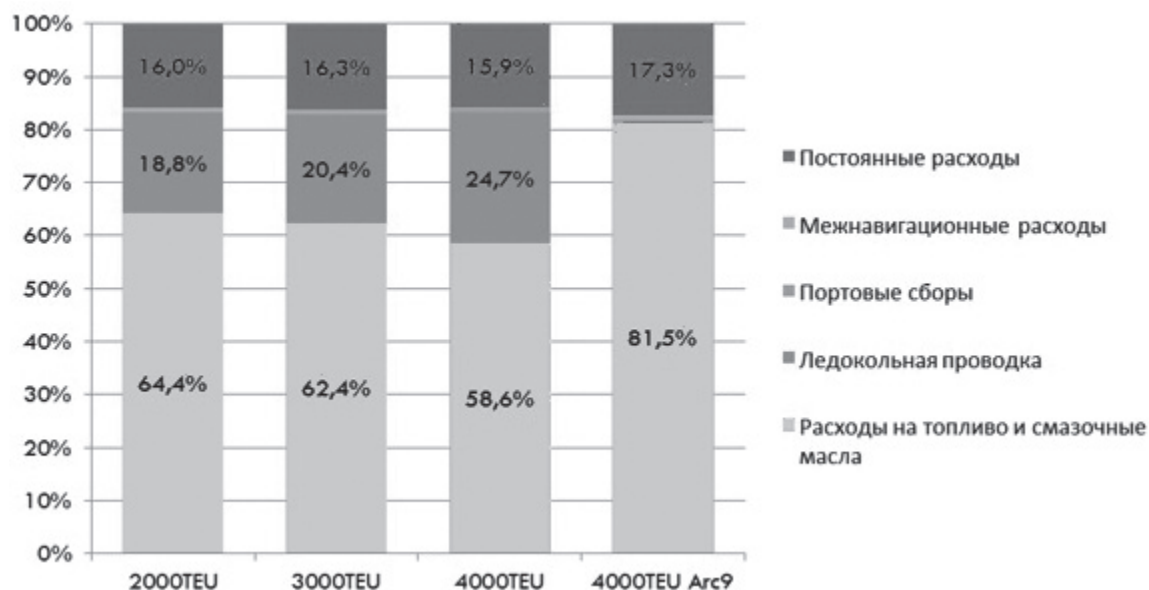




**Рис. 1.** Время кругового рейса контейнеровоза грузоместимостью 3 000 TEU при фиксированной ледокольной проводке



**Рис. 2.** Структура эксплуатационных расходов базовых вариантов судов на расчетной линии эксплуатации [7]



**Рис. 3.** Структура эксплуатационных расходов базовых вариантов судов на расчетной линии эксплуатации [7]

На первом этапе развития необходимо решение следующих вопросов:

- реализация проекта строительства контейнерного терминала в рамках комплексного развития Мурманского транспортного узла;
- проектирование и строительство контейнерного терминала в порту Петропавловск-Камчатский (ТОСЭР «Камчатка»);
- строительство трех контейнеровозов арктического ледового класса Arc7 вместимостью 3000 TEU;
- продолжение строительства серии универсальных атомных ледоколов проекта 22220 мощностью 60 МВт (увеличение серии до 5 судов);
- создание единого портового оператора по закупке и транспортировке рыбопродукции с Дальнего Востока в европейскую часть России на базе государственно-частного партнерства.

Определен инфраструктурный оператор СМП — Росатом.

Росатом реализует проект строительства атомных ледоколов нового поколения мощность 60 МВт — проект 22220.

Главным станет ледокол Арктика, строятся еще 2 линейных ледокола проекта 22 220 — Сибирь и Урал.

Эти ледоколы будут введены в эксплуатацию в 2019–2021 гг. Планируется строительство 4<sup>го</sup> и 5<sup>го</sup> ледоколов проекта 22220 [8].

Контракт на строительство этих 2 ледоколов может быть заключен с Балтийским заводом, где строятся первые 3 ледокола, уже в 1<sup>ом</sup> квартале 2019 г.

Строительство 4<sup>го</sup> и 5<sup>го</sup> ледоколов проекта 22220 обойдется в сумму около 100 млрд. руб.

Контрактом предусматривается выделение финансирования на контрактацию оборудования для обоих судов сразу, что поможет снизить стоимость заказа.

Схема финансирования строительства 2 новых ледоколов проекта 22220 будет смешанной.

Средства федерального бюджета обеспечат 50% расходов, остальную часть покроют Росатом и инвесторы.

К 2035 г. ледокольный флот, обслуживающий СМП, будет включать:

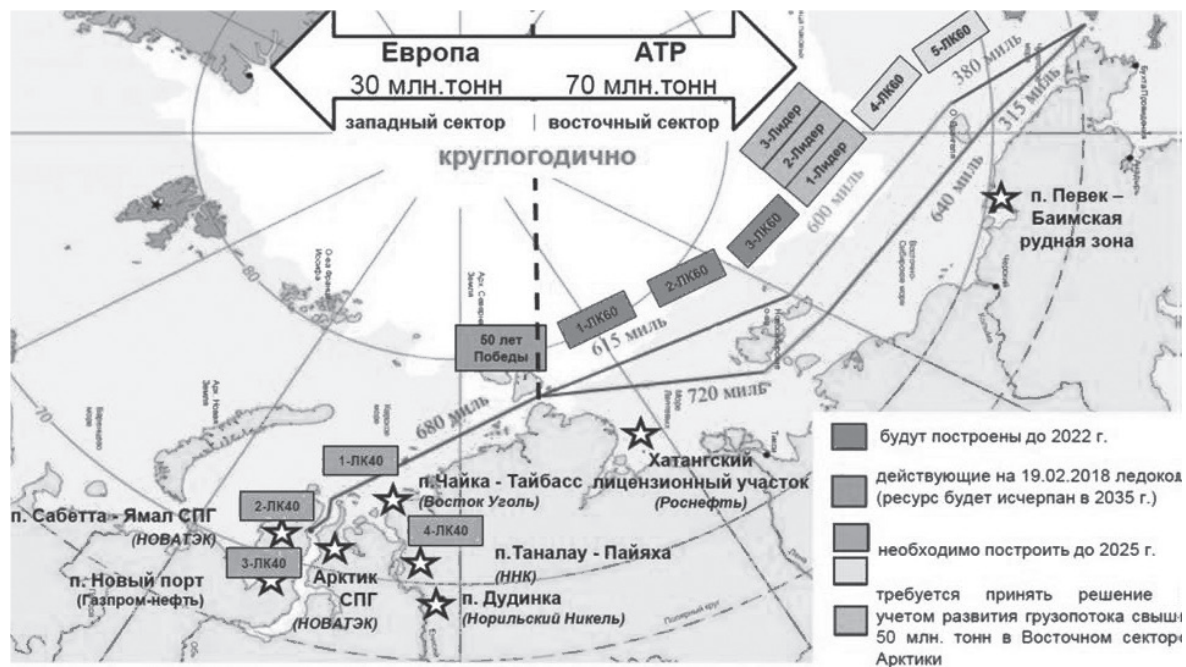
- 5 ледоколов проекта 22220 мощностью 60 МВт;
- 3 сверхмощных ледокола Лидер мощностью 120 МВт;
- 4 ледокола на сжиженном природном газе (СПГ) мощностью до 40 МВт;
- 50 лет Победы, чей ресурс будет исчерпан в 2039 г.

Предполагаемая расстановка ледоколов по СМП приведена на рис. 4 (см. ниже) [9].

В 2020 г. году Росатом планирует законтрактовать строительство ледокола «Лидер». Стоимость ледокола «Лидер» оценивается сегодня в районе 120 млрд. рублей. Есть надежда, что до конца 2019 года выйдут на запуск проекта и на полную его реализацию с 2020 года на заводе «Звезда».

Президентом было принято решение, что первый ледокол «Лидер» будет строиться на бюджетные деньги, потому что риски запускать первый «Лидер» в коммерческое финансирование

слишком велики. К настоящему времени пока нет технического проекта, он должен быть готов в течение 2019 года.



**Рис. 4.** Целевая расстановка ледоколов ГК «Росатом» в 2025–2030 гг.

Таким образом, на наш взгляд, развитие инфраструктуры СМП получило хороший старт, и при должном внимании руководства РФ можно ожидать в ближайшие годы масштабного роста объема грузопотока по данному маршруту.

#### Источники:

- [1] Федеральная целевая программа «Развитие транспортной системы России (2010–2020 годы)». [Электр. ресурс]. URL: <http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/ViewFcp/View/2014/264>. Дата обращения: 08.02.2019.
- [2] Bartenstein, K. The “Common Arctic”: Legal Analysis of Arctic and non-Arctic Political Discourses. // L. Heininen, H. Exner-Pirot, & J. Plouffe (Eds.). Arctic Yearbook 2015. Akureyri: Northern Research Forum. 2015. Pp. 264–280.
- [3] Bennett, M. China Plans Arctic Belt and Road Initiatives. [Электр. ресурс]. 2017. URL: <http://www.maritime-executive.com/editorials/china-plans-arctic-belt-and-road-initiatives>. Дата обращения: 11.05.2019.

- [4] Bennett, M. China's Belt and Road Initiative Moves into the Arctic. [Электр. ресурс]. 2017. URL: <https://cryopolitics.com/2017/06/27/CHINAS-BELT-AND-ROAD-INITIATIVE-MOVES-INTO-THE-ARCTIC/>. Дата обращения: 06.02.2019.
- [5] Breaking the Ice. [Электр. ресурс]. // East Russia Analytical Agency. 2016. URL: <https://www.eastrussia.ru/en/material/breaking-the-ice/>. Дата обращения: 03.12.2018.
- [6] Wong, E., Chi, L.K., Tsui, S. & Tiejun. One Belt, One Road: China's Strategy for a New Global Financial Order. [Электр. ресурс]. 2017. URL: <https://monthlyreview.org/2017/01/01/one-belt-one-road/>. Дата обращения: 05.03.2019.
- [7] Конвенция Организации Объединённых Наций по морскому праву 1982 года. [Электр. ресурс]. URL: [http://www.un.org/ru/documents/decl\\_conv/conventions/lawsea.shtml/](http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/lawsea.shtml/). Дата обращения: 15.09.2019.
- [8] Abdullin, I.I., Sitdikova, L.F., Battalova, A.R., Garaeva, L.M., Ignatieva, O.A., & Vasiljev, V.V. Innovation in the region's business infrastructure. Изд-во: Вестфалика, 2019. 90 с.
- [9] Alina R. Battalova, Oksana A. Ignatjeva. Theoretical foundations for the formation and development of the economic theory of welfare. // Multidisciplinary Social Science & Management. 2019. Vol. 10. S1. 28-31. ISSN: 0976-3104.

УДК 338.24.01

ББК 65.05

## ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Илларионов М.Г.

*Институт социальных и гуманитарных знаний  
Казань, Россия*

maxgen1@yandex.ru

***Аннотация:** в статье проведен сравнительный анализ современных технологий процесса разработки и принятия управленческих решений в предпринимательских структурах с выделением их преимуществ и недостатков и разработана инновационная технология процесса разработки и принятия управленческих решений в предпринимательских структурах, объединяющая в себе преимущества и устраняющая недостатки других существующих технологий.*

***Ключевые слова:** управленческие решения, альтернатива, внешняя среда, управленческие цели, предпринимательство.*

## FEATURES OF MANAGEMENT DECISION-MAKING IN ORGANIZATIONS

Illarionov M.G.

*Institute of Social Sciences and Humanities  
Kazan, Russia*

maxgen1@yandex.ru

***Abstract:** in the article the comparative analysis of modern technologies of development and making managerial decisions in business organizations, highlighting their strengths and weaknesses and developed an innovative process technology design and managerial decision-making in business organizations, combining the advantages and eliminating the disadvantages of other existing technologies.*

***Keywords:** management decisions, alternative, external environment, management goals, entrepreneurship.*

Принятие решений является неотъемлемой частью деятельности человека в любой сфере: политической, экономической, культурной, личной жизни и т.д. Существенным отличительным признаком управленческого решения является то, что оно принимается при наличии назревшей проблемы. А поскольку такие проблемы возникают при управлении любым объектом (промышленным предприятием, банком или государственным учреждением) постоянно, то функция принятия решений заключается в постоянном решении в процессе управления той или иной задачи.

Руководителям различных предприятий приходится перебирать многочисленные комбинации потенциальных действий для того, чтобы найти правильное действие для данной организации в данное время и в данном месте. По сути, чтобы организация могла четко, эффективно работать, руководитель должен сделать серию правильных выборов из нескольких альтернативных возможностей.

Процесс принятия решений — это циклическая последовательность действий субъекта управления, направленных на разрешение проблем организации и заключающихся в анализе ситуации, генерации альтернатив, принятии решения и организации его выполнения.

Многообразие решений представляет собой некоторый комплекс, понимание которого облегчается на основе системного подхода, позволяющего раскрыть строгую систему решений. В такой системе решений должны проявляться как общие признаки, так и специфические особенности, присущие отдельным видам решений [1, с. 35]

Несмотря на очевидность различий, понятий «симптомы», «причины», «следствия», в практике управленческой деятельности довольно часто они подменяются друг другом, что приводит не к решению проблем, а их усугублению и тиражированию.

Решение выявленной проблемы предполагает установление причинно-следственной цепи, иерархию причин и следствий, которая ведет «назад» от следствия к причине до той точки, в которой можно предпринять действие, помогающее устранить исходные

причины. Сложность и важность анализа при использовании процедуры причинной цепи заключается в необходимости постоянно фиксировать местоположение фактов, концептуальных суждений в причинной цепи. Ясно и четко определить проблему — означает уже начать ее решение.

Эта система действий используется, если возможности стабилизации отдельных аспектов действий ограничена или вообще отсутствует. В таких ситуациях по результатам мониторинга производства необходимо внести предложения по корректировке предмета стратегических нормативов или показателей текущего производственного плана. В случае критической ситуации можно обосновать предложение о прекращении определенного вида производства, инвестиционной и финансовой операции, деятельность отдельного центра затрат и инвестиций [2].

Соединение теоретических и прикладных аспектов, навыка иностранных компаний дает возможность говорить о том, что с поддержкой принятия управленческих решений могут быть решены часто встречающиеся проблемы управления:

- недостаточное руководство расходами: недостаток точного осмысления структуры издержек, предпосылки их появления и финансовой оправданности, неудовлетворительный уровень ответственности и мотивации персонала в уменьшении расходов и увеличении производительности работы организации;
- неточное установление доходности отделений и типов бизнеса;
- неоптимальное распределение оборотных активов;
- несогласованность концепции изначального документооборота и, равно как результат, невысокая оперативность извлечения подлинной информации о протекающей деятельности подразделений и фирмы в целом;
- неоптимальная налоговая политика и необоснованно высокие налоги подлежащие уплате в бюджеты;
- небезупречность системы внутренней (управленческой) отчетности.



Управленческие решения не только позволяют более оправданно рассчитывать затраты, но и стимулируют высшее руководство оперировать категориями производства, смещая технологическое управление к производственному процессу.

Следовательно, в сфере управления компанией управленческие решения способствуют:

- разработке стратегий развития компаний и обеспечению информацией по потребностям финансирования производственного процесса;
- составлению укрупненных планов производства, участию в формировании долго- и краткосрочных планов технологического перевооружения;
- текущему контролированию за осуществлением проекта и контролированию важнейших производственных характеристик;
- составлению сообщений по анализу отклонений и разработке предложений по управленческим мероприятиям [3].

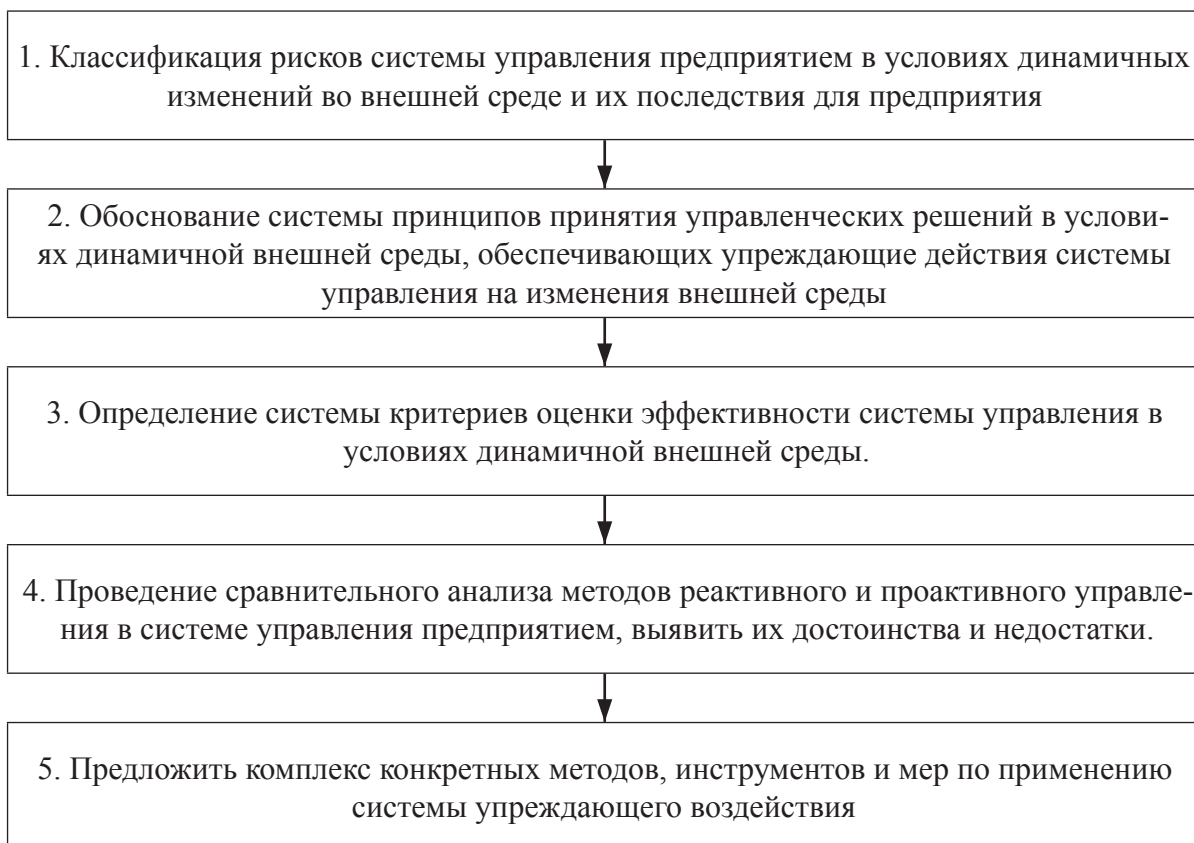
Производственная информация не только лишь является источником данных для целей внутренних служб и возведения на их основе управленческих решений, но выступает и в роли независимой области применения концепции организации производства.

После определения и ранжирования перечня системы ключевых индикаторов проявляется необходимость установить количественные стандарты по каждому из них. Подобные стандарты могут быть установлены как в абсолютных, так и в относительных показателях. Помимо этого, количественные стандарты могут быть стабильными или подвижными по характеру (сфера применения подвижных количественных стандартов — это контроль параметров гибких бюджетов, корректировка стандартов в случаях изменения учетной ставки, темпов инфляции и т.п.). В качестве стандартов могут применяться параметры текущих планов и бюджетов, целевые стратегические нормативы, система государственных или разработанных предприятием норм и нормативов и т.п.

Ключевой характеристикой современных проблем в области управленческих решений является разработка и внедрение принципиально новых подходов к достижению целей компании на рынке. Ученые в области экономики и менеджмента проводят многочисленные исследования механизмов повышения эффективности работы фирмы, при этом существенных изменений в работе фирм не происходит. Поэтому на современном этапе развития экономических отношений необходимо разработать такие инструменты и методы принятия управленческих решений, внедрение которых позволит компаниям достичь приоритетных целей и устойчиво работать в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Одним из таких инструментов, позволяющим достигать успеха компания на рынках является, по нашим исследованиям, методика под названием «target – time – cost – solution».

Нами разработан алгоритм, позволяющий принять эффективные управленческие решения в системе управления, возникающие в компаниях (рис. 1).



**Рис. 1.** Алгоритм обоснования управленческих решений

Данный подход рассмотрен нами более детально на примере управления рисками компании и принятии эффективных управленческих решений в системе управления по снижению рисков в зависимости от ситуации.

Совершенствование процесса принятия управленческих решений и, соответственно, повышение качества принимаемых решений достигается за счет использования научного подхода, моделей и методов принятия решений. Модель является представлением системы, идеи или объекта. Руководителю необходимо использовать модели из-за сложности организаций, невозможности проводить эксперименты в реальном мире, необходимости заглядывать в будущее. Основные типы моделей: физические, аналоговые и математические (символические). Дерево решений позволяет представить проблему схематично и сравнить возможные альтернативы визуально. Метод необходимо использовать применительно к сложным ситуациям, когда результат принимаемого решения влияет на последующие.

Серьёзной проблемой, связанной с эффективностью организации, является также проблема выполнения принятых решений. До трети всех управленческих решений не достигают своих целей по причине невысокой исполнительской культуры. В нашей и зарубежных странах ученые, принадлежащие к самым разным школам, пристальное внимание уделяют совершенствованию исполнительской дисциплины, включению рядовых сотрудников в разработку решения, мотивации такой деятельности, воспитанию «фирменного патриотизма», стимулированию самоуправления.

В дополнение к решению проблем, руководитель должен быть готов к неблагоприятным ситуациям и будет лучше, если разделит процедуру принятия решений с подчиненными, чем будет выполнять все только один.

**Источники:**

- [1] Абдикеев Н.М., Брускин С.Н., Данько Т.П. и др. Системы управления эффективностью бизнеса: Учебное пособие. / Под ред. проф. Н.М. Абдикеева и О.В. Китовой. М.: ИНФРА-М, 2019. 282 с.
- [2] Чудновская С.Н. Управленческие решения: Учебник. М.: Эксмо, 2014. 368 с.
- [3] Гертер Гите. Принятие решений. Да? Нет? Или что-то третье? / Пер. с нем. Харьков: Изд-во Гуманитарный Центр, 2008.

УДК 338.24.01

ББК 65.05

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ОРГАНИЗАЦИИ

Илларионов М.Г.

*Институт социальных и гуманитарных знаний  
Казань, Россия*

maxgen1@yandex.ru

***Аннотация:** в статье проведена оценка эффективности организационной структуры, показан алгоритм оценки структуры управления, выявлены особенности структуры управления, разработаны рекомендации по совершенствованию структуры управления.*

***Ключевые слова:** структура управления, теория организации, внутренняя среда, управленческие цели, предпринимательство.*

## EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF AN ORGANIZATION'S ORGANIZATIONAL STRUCTURE

Illarionov M.G.

*Institute of Social Sciences and Humanities  
Kazan, Russia*

maxgen1@yandex.ru

***Abstract:** the article evaluates the effectiveness of the organizational structure, shows the algorithm for evaluating the management structure, identifies the features of the management structure, and develops recommendations for improving the management structure.*

***Keywords:** management structure, organization theory, internal environment, management goals, entrepreneurship.*

Научно обоснованное формирование организационных структур управления — актуальная задача современного этапа развития рыночных отношений. Оценка эффективности является элементом разработки проектных и плановых решений, позволяющим определить уровень прогрессивности действующей структуры, разрабатываемых проектов или плановых мероприятий, и проводится с целью выбора наиболее рационального варианта структуры или способа ее совершенствования. Эффективность организационной структуры должна оцениваться на стадии проектирования, при анализе структур управления действующих организаций [1].

Степень совершенства организационной структуры проявляется в быстродействии системы управления организацией и в высоких конечных результатах ее деятельности.

Показатели, используемые при оценках эффективности аппарата управления и его организационной структуры, могут быть разбиты на следующие три взаимосвязанные группы [2, 3, 4, 5].

1) Показатели, характеризующие эффективность системы управления, выражающиеся через конечные результаты деятельности организации (объем производства, прибыль, себестоимость и т.п.) и затраты на управление.

2) Показатели, характеризующие содержание и организацию процесса управления, в том числе непосредственные результаты и затраты управленческого труда (текущие затраты на содержание аппарата управления, эксплуатацию технических средств, содержание зданий и помещений, подготовку и переподготовку кадров управления, а также единовременные расходы на исследовательские и проектные работы в области создания и совершенствования систем управления, на приобретение вычислительной техники и других средств, используемых в управлении, и т.п.). При оценке эффективности процесса управления применяются показатели, которые могут оцениваться как количественно, так и качественно. Эти показатели приобретают нормативный характер и могут использоваться в качестве критерия эффективности и ограничений, когда организационная структура изменяется в направлении

улучшения одного или группы показателей эффективности без изменения (ухудшения) остальных.

3) Показатели, характеризующие рациональность организационной структуры и ее технико-организационный уровень, которые могут использоваться в качестве нормативных при анализе эффективности проектируемых вариантов организационных структур (звенность структуры, уровень централизации функций управления, принятые нормы управляемости, сбалансированность распределение прав и ответственности и т.п.).

Отдельные параметры эффективности организационной структуры можно определить, используя следующие коэффициенты.

1) Коэффициент эффективности организационной структуры управления:

$$K_{\text{Э}} = P_{\text{П}}/Z_{\text{У}}, \quad (1)$$

где  $P_{\text{П}}$  — конечный результат (эффект), полученный от функционирования организационной структуры управления;

$Z_{\text{У}}$  — затраты на управление (фонд заработной платы, расходы на содержание помещений, приобретение и ремонт средств оргтехники, прием и передача управленческой информации).

За 2017 год  $K_{\text{Э}} = 321955,31/670740,24 = 0,48$ .

За 2018 год  $K_{\text{Э}} = 289000/719271,48 = 0,4$ .

За 2019 год  $K_{\text{Э}} = 265000/854869,08 = 0,31$ .

Расчет коэффициента эффективности организационной структуры управления ООО «Титан» за три года показал, что происходит снижение. На данном предприятии все вопросы решал генеральный директор, поэтому происходила задержка принятия решений, что показывает о необходимости совершенствования организационной структуры управления.

2) Коэффициент звенности:

$$K_{\text{ЗВ}} = \Pi_{\text{ЗВФ}}/\Pi_{\text{ЗВО}}, \quad (2)$$

где  $\Pi_{\text{ЗВФ}}$  — количество звеньев существующей организационной структуры;

$\Pi_{\text{ЗВО}}$  — оптимальное количество звеньев организационной структуры.

$$K_{\text{ЗВ}} = 6/8 = 0,75.$$

3) Коэффициент территориальной концентрации:

$$K_{\text{ТК}} = \Pi_{\text{ПРФ}}/\Pi, \quad (3)$$

где  $\Pi_{\text{ПРФ}}$  — количество организаций данного типа в регионе деятельности нашей организации;

$\Pi$  — площадь региона, на которой функционируют все организации данного типа.

$$K_{\text{ТК}} = 756/523,1 \text{ тыс.км}^2 = 1,46.$$

Можно сформулировать следующие выводы:

4) Организационная структура управления ООО «Титан» является линейно-функциональной. Недостатки данной организационной структуры заключаются:

- в большой загруженности высшего руководства, генерального директора;
- в малой гибкости при изменении ситуации;
- в задержке решений, вопросов, касающихся нескольких подразделений.

5) О необходимости совершенствования организационной структуры ООО «Титан» свидетельствует снижение коэффициента эффективности организационной структуры управления в течение трех лет:

- за 2017 год коэффициент эффективности равен 0,48;
- за 2018 год коэффициент эффективности равен 0,4;
- за 2019 год коэффициент эффективности равен 0,31.

Рассмотрим также анализ обеспеченности ООО «Титан» персоналом. К трудовым ресурсам относится та часть населения, которая обладает необходимыми физическими данными, знаниями и навыками труда в соответствующей отрасли. Достаточная обеспеченность предприятий нужными трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения объемов



продукции и повышения эффективности производства. В частности, от обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и эффективности их использования, зависят объем и своевременность выполнения всех работ, эффективность использования оборудования, машин, механизмов — и как результат объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей.

Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами определяется сравнением фактического количества рабочих по категориям и профессиям с плановой потребностью. Особое внимание уделяется анализу обеспеченности предприятия работниками наиболее важных профессий. Необходимо анализировать и качественный состав трудовых ресурсов по квалификации.

**Таблица 1**

**Структура обеспеченности работниками ООО «Титан»**

Категории	2018 г.	2019 г.		% к плану	% к 2019 г
		План	Факт		
Численность штатных работников	261	298	250	93,5%	94,6%
В т.ч. ППП	198	215	188	93,5%	98,4%
В т.ч. рабочих	54	64	50	93,1%	98,5%
Руководителей	2	6	2	97,4%	101,7%
Специалистов	4	9	3	93,3%	95,2%
Служащих	3	4	7	100%	90,9%

Из таблицы 1 видно, что штаты промышленно-производственного персонала по всем видам категорий не укомплектованы (кроме служащих). По сравнению с 2018 годом, только по категории «руководители» численность возросла на 1,7%. Неукомплектованность штата объясняется нестабильностью работы комбината, низким уровнем зарплаты по сравнению с другими предприятиями области, и несвоевременной ее выплатой.

В 2019 году на предприятии общеобразовательный состав работников был следующим: I–II уровня аккредитации насчитывалось 238 человек, среди них рабочих — 50; III–IV уровня аккредитации насчитывалось 12 человек, среди них рабочих — 264.

Таким образом, только около 36% работников, а из них 21% рабочих имеют среднетехническое и высшее образование. Это характеризует невысокий уровень квалификации работников и рабочих на ООО «Титан».

Для оценки соответствия квалификации рабочих сложности выполняемых ими работ сравнивают средние тарифные разряды работ и рабочих, рассчитанные по средневзвешенной арифметической:

$$Tr = \frac{\sum Tr_i \times ЧР_i}{\sum ЧР_i} ; Tr = \frac{\sum Tr_i \times VР_i}{\sum VР_i} .$$

Соответственно ООО «Титан», рассмотрим следующую таблицу 2.

**Таблица 2**

**Распределение количества рабочих по присвоенным тарифным разрядам**

Разряды	Количество рабочих по разрядам	
	План	Факт
2	10	8
3	8	7
4	7	5
5	17	13
6	22	17
Итого	64	50

$$Tr_{.пл} = \frac{\sum Tr_i \times ЧР_i}{\sum ЧР_i} = \frac{(2 \times 10) + (3 \times 8) + (4 \times 7) + (5 \times 17) + (6 \times 22)}{64} = 4,5156$$

где Tr — тарифный разряд;  
 ЧР — численность рабочих;  
 VР<sub>i</sub> — объем работ каждого вида.

$$Tr_{.ф} = \frac{\sum Tr_i \times ЧР_i}{\sum ЧР_i} = \frac{(2 \times 8) + (3 \times 7) + (4 \times 5) + (5 \times 13) + (6 \times 17)}{50} = 4,48$$

Как видим, фактический средний разряд ниже планового, что сказывается негативно на выполнении работ более высокой квалификации и может привести к выпуску менее качественной продукции. Если бы средний разряд рабочих был выше среднего тарифного разряда работ, то рабочим нужно было бы производить доплату за использование их на менее квалифицированных работах.

В связи с задержками выплаты заработной платы на комбинате, идет отток рабочих более высокой квалификации, поэтому на предприятии организованы курсы производственного обучения, привлекаются высококвалифицированные работники для обучения работников с более низкой квалификацией, заключаются договоры с ПТУ о пополнения кадрового состава.

В 2019 повысили квалификацию 115 работников, из них 48 рабочих.

Административно-управленческий персонал необходимо проверить на соответствие фактического уровня образования каждого работника занимаемой должности и изучить вопросы, связанные с подбором кадров, их подготовкой и повышением квалификации.

Квалификационный уровень работников во многом зависит от их возраста, стажа работы, образования и т.д. Поэтому в процессе анализа изучают изменения в составе рабочих по возрасту, стажу работы, образованию. Поскольку они происходят в результате движения рабочей силы, то этому вопросу при анализе уделяется большое внимание.

Для характеристики движения рабочей силы рассчитывают и анализируют динамику следующих показателей. Для начала рассмотрим следующую таблицу 3.

Из таблицы 3 видно, что текучесть кадров увеличилась на 4% в 2019 году по сравнению с 2018 годом. Во многом увеличению этого показателя способствовало сокращение штата (этот показатель возрос в 2019 году по сравнению с 2018 годом на 8,11%). В свою очередь, сокращение штата связано с реструктуризацией производства предприятия и высвобождению работников промышленной группы (детские учреждения, дома отдыха и т.д.).

Таблица 3

## Динамика движения рабочей силы

Движение рабочей силы	2018 г.	% к общему числу уволившихся	2019 г.	% к общему числу уволившихся
Принято	86		64	
Убыло	98		89	
В т.ч. по причинам				
Собственное желание	24	48,99%	15	60,26%
Пенсия	10	8,97%	7	8,95%
Инвалидность	3	0,81%	2	1,09%
Прогулы	12	5,09%	18	5,26%
Не выдержали испытательный срок	5	0,81%	2	0,19%
В вооруженные силы	4	1,50%	4	1,32%
Окончание срока договора	12	2,10%	8	2,22%
Другие причины	21	19,20%	16	3,76%
Окончание практики	1	2,18%	0	
По уходу за ребенком	5	3,07%	2	3,05%
Сокращение штата	6	0,20%	3	8,31%
По состоянию здоровья	14	7,07%	7	5,60%
Текучесть кадров, %	10,6%		14,6%	

Если взять увольнение по собственному желанию, то здесь этот показатель возрос на 11,27% по сравнению с 2018 годом. Это объясняется тем, что на предприятии очень низкий уровень заработной платы, и выплачивается она нерегулярно. Поэтому работники не заинтересованы в работе на данном предприятии. Всего, как видно из таблицы 3, количество принятого на работу персонала в 2019 году меньше 2018 года на 18,84%, а количество уволившихся работников увеличилось на 7,52%.

Коэффициент оборота по приему рабочих (Кпр):

$$K_{пр} = \frac{\text{Количество принятого на работу персонала}}{\text{Среднесписочная численность персонала}}$$

Коэффициент оборота по выбытию (Кв):

$$K_{в} = \frac{\text{Количество уволившихся работников}}{\text{Среднесписочная численность персонала}}$$

Коэффициент текучести кадров (Кт):

$$K_{т} = \frac{\text{Количество уволившихся работников по желанию и за нарушение дисциплины}}{\text{Среднесписочная численность персонала}}$$

Коэффициент постоянства состава персонала предприятия (Кп.с.):

$$K_{п.с.} = \frac{\text{Количество работников, проработавших весь год}}{\text{Среднесписочная численность персонала}}$$

Приведем анализ указанных выше показателей ООО «Титан».

**Таблица 4**

**Характеристика движения рабочей силы ООО «Титан»**

№ п/п	Показатель	2018	2019	% отклонение
1	Кпр	0,1730	0,1484	85,79%
2	Кв	0,1962	0,2230	113,65%
3	Кт	0,1061	0,1461	137,69%
4	Кп.с.	0,9599	0,9626	100,29%

Анализируя данные таблицы 4, можно выявить следующее:

1) Коэффициент оборота по приему на работу снизился в 2019 году по сравнению с 2018 годом на 14,21%. Это негативная тенденция, так как прием работников снизился на данном предприятии. Прежде всего это объясняется нежеланием работников работать на предприятии.

2) В то же время коэффициент оборота по выбытию в 2019 году по сравнению с 2018 годом возрос на 13,65%. Это говорит о негативной тенденции — работники не заинтересованы в работе на данном предприятии.

3) Что касается коэффициента текучести кадров, то здесь можно отметить, что он возрос на 37,69%. Это выявляет значительную динамику рабочей силы, как по приему, так и по выбытию.

4) Ну и последний показатель, которым характеризуется движение рабочей силы — это показатель постоянства состава.

В 2019 году этот показатель вырос по сравнению с 2018 годом на 0,29%. Следовательно, количество работающих постоянно занятых на производстве увеличивается и сокращается количество рабочих отлучающихся от производства.

Необходимо изучить причины увольнения работников (по собственному желанию, сокращению кадров, из-за нарушений трудовой дисциплины и др.).

Напряжение в обеспечении предприятия трудовыми ресурсами может быть несколько снято за счет более полного использования имеющейся рабочей силы, роста производительности труда, интенсификации производства, комплексной механизации и автоматизации производственных процессов, внедрения новой более производительной техники, усовершенствования технологии организации производства. В процессе анализа должны быть выявлены резервы сокращения потребности в трудовых ресурсах в результате проведения вышеперечисленных мероприятий.

Если ООО «Титан» расширяет свою деятельность, увеличивает производственные мощности, создает новые рабочие места, то следует определить дополнительную потребность в трудовых ресурсах по категориям и профессиям и источники их привлечения.

#### **Источники:**

- [1] Теория организации: Учебник. / А.Ф. Баранников М.: Юнити-Дана, 2012. 700 с.
- [2] Русецкая О.В. Теория организации: учебник. / О.В. Русецкая, Л.А. Трофимова, Е.В. Песоцкова. М.: Юрайт, 2017. 391с.
- [3] Маслова Е.Л. Менеджмент: учебник / Е.Л. Маслова. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. 333 с.
- [4] Залозная Д.В. Учебное пособие для практических занятий и самостоятельной работы студентов по дисциплине «Менеджмент». / Д.В. Залозная, М.В. Тарадина. М.; Берлин: Директ-Медиа, 2015.
- [5] Герчикова И.Н. Менеджмент: практикум. Учебное пособие. / И.Н. Герчикова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юнити-Дана, 2015. 799 с.

УДК 338  
ББК 65

## ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА

Илларионов М.Г.<sup>1</sup>, Исмагилов Р.Х.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> *Институт социальных и гуманитарных знаний  
Казань, Россия*

maxgen1@yandex.ru

<sup>2</sup> *Казанский национальный исследовательский технический университет (КАИ)  
им. А.Н.Туполева  
Казань, Россия*

**Аннотация:** В статье рассматриваются направления повышения эффективности использования оборотного капитала организации. Проведена оценка предлагаемых вариантов повышения эффективности использования оборотного капитала.

**Ключевые слова:** управление оборотным капиталом, менеджмент, управленческие цели, предпринимательство.

## IMPROVING THE EFFICIENCY OF WORKING CAPITAL USE

Illarionov M.G.<sup>1</sup>, Ismagilov R.Kh.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> *Institute of Social Sciences and Humanities  
Kazan, Russia*

maxgen1@yandex.ru

<sup>2</sup> *Kazan national research technical University (KAI). A.N. Tupolev  
Kazan, Russia*

**Abstract:** the article discusses ways to improve the efficiency of using the working capital of an organization. The proposed options for improving the efficiency of working capital use were evaluated.

**Keywords:** working capital management, management, management objectives of the enterprise.

Оборотный капитал — это часть имущества организации, предметы которого участвуют в одном цикле производства и обращения товара, последовательно переносят свою стоимость из одной стадии кругооборота в другую и возмещают ее из выручки текущего периода.

Состав и структуру оборотных активов можно проанализировать по данным раздела 2 баланса.

Цель анализа оборотного капитала — проследить изменения в динамике (горизонтальный анализ) и выявить наиболее значимые составляющие (вертикальный анализ). Динамику оборотных активов характеризуют взаимозаменяемые показатели — индекс, темп роста или темп прироста, абсолютный прирост; а структуру — удельный вес (в %) или доля каждой составляющей раздела 2 баланса в итоговой сумме по строке 290 [1, 2, 3].

Источники формирования оборотных активов подразделяются на собственные и заемные (привлеченные). Собственные оборотные средства — это часть оборотных активов, которая покрыта собственным капиталом.

Нами проведен анализ оборотных активов предприятия. По итогам анализа оборачиваемости оборотного капитала мы можем разработать дерево целей программы повышения оборачиваемости оборотного капитала.

Само дерево целей представлено на рисунке 1.



*Рис. 1. Дерево целей программы роста оборачиваемости оборотного капитала предприятия*



Экономический эффект при ускорении оборачиваемости капитала выражается в более частой генерации выручки в единицу времени, соответственно росту выручки за определенный период и росту прибыли, получаемой предприятием от своей деятельности.

Величина средств, высвобожденных из оборота, в связи с ускорением ( $-Э$ ), или дополнительно привлеченных в оборот ресурсов ( $+Э$ ), в случае замедления оборачиваемости капитала, рассчитывается через произведение однодневного оборота по реализации и изменению продолжительности оборота. Чтобы количественно оценить, как повлиял коэффициент оборачиваемости на формирование финансового результата, требуется представить прибыль через произведение среднегодовой величины капитала, коэффициента оборачиваемости, а также рентабельности оборота.

Среди основных путей ускорения оборачиваемости капитала можно выделить следующие:

1) Сокращение длительности производственного цикла при внедрении прогрессивных технологий, автоматизации производственных процессов, обеспечении роста производительности труда, внедрении ресурсосберегающих мероприятий и др.

2) Создание условий для бесперебойного и гарантированного обеспечения производства требуемыми материальными ресурсами за счет повышения эффективности процессов снабжения.

3) Работа с дебиторской задолженностью за счет применения инструментов факторинга, вексельного финансирования, других приемов, направленных на сокращение периода оборота дебиторской задолженности.

Конкретная реализация данных направлений предполагает следующие мероприятия:

- нормирование запасов, направленное на сокращение запасов;
- разработка политики скидок, направленной на сокращение дебиторской задолженности;
- применение схем факторинга для сокращения времени оборота дебиторской задолженности.

Под управлением запасами понимается контроль за их состоянием и принятием решений, нацеленных на экономию времени и средств за счет минимизации затрат по содержанию запасов.

Важнейшим элементом управления оборотными средствами является их нормирование.

Посредством нормирования оборотных средств определяется общая потребность хозяйствующих субъектов в собственных оборотных средствах. Правильное исчисление этих норм имеет большое экономическое значение. При этом устанавливается постоянно необходимая минимальная сумма средств, обеспечивающая устойчивое финансовое положение предприятия.

В процессе нормирования оборотных средств разрабатываются нормы и нормативы. Норма оборотных средств — это относительная величина, соответствующая минимальному, экономически обоснованному объему запасов товаров.

Она устанавливается, как правило, в днях. Норматив оборотных средств — это минимально необходимая сумма денежных средств, обеспечивающих предпринимательскую деятельность предприятия. Нормативы оборотных средств определяются как произведение суммы однодневного расхода или выпуска и нормы по соответствующим видам оборотных средств.

Так как на предприятии высокий удельный вес в составе оборотных средств занимают запасы, рассчитаем нормы для запасов — формула (1):

$$H = B/360 \cdot T \quad (1),$$

где  $H$  — норматив запасов;

$B$  — реализация товаров по себестоимости;

$T$  — норма оборотных средств по товарным запасам.

$$2015 \text{ г.} = 122\,829,4/360 \cdot 18 = 6\,141 \text{ тыс. руб.}$$

1. дней — норма оборотных средств по запасам на складе.

$$\begin{aligned} \text{Остатки запасов 2015} - \text{Норматив 2015} &= \\ &= 31\,201 - 6\,141 = 25\,059 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

Таким образом можно говорить о сверхнормативных остатках оборотных средств запасов.

Для того чтобы понять насколько велик остаток запасов товаров на складе, необходимо произвести следующие вычисления:

$$25\ 059/6\ 141 \cdot 18 = 73 \text{ дня}$$

Данная ситуация не может удовлетворять интересы компании, так как ведет к замораживанию средств в запасах, которые с каждым днем теряют свою ликвидность. Это замораживание обходится предприятию очень дорого, так как свободные денежные средства можно было бы использовать более рационально для получения дополнительного дохода.

Способом управления запасами компании может стать способ увеличения скорости оборачиваемости запасов, исходя из сокращаемых остатков запасов, в соответствии с рассчитанным нормативом. Проанализируем длительность оборота в днях с учетом отмеченных обстоятельств, а именно:

Оборачиваемость запасов.

2015 год: коэффициент оборачиваемости составляет 8,55.

$$T = 360/3,64 = 42,1 \text{ дня}$$

Эти показатели до пересчета нормы. А после пересчета, если нам удастся сократить остатки запасов на складе на 7 500 тыс. руб., наши показатели составят следующие значения:

$$\begin{aligned} \text{Величина запасов на складе} &= 83\ 099,0 - 7\ 500 = \\ &= 75\ 599,0 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

Значение товарного запаса на складе:

$$(83\ 099 - 69\ 268,4) / 69\ 268,4 \cdot 58 = 11,6 \text{ дня.}$$

Сокращение времени нахождения товарного запаса на складе составит:

$$65 - 11,6 \text{ дня} = 53,4 \text{ дней.}$$

Произошло значительное сокращение длительности одного оборота запасов.

Далее необходимо рассмотреть влияние сокращения длительности оборота на характер высвобождения оборотных средств из оборота, рассмотрим это на примере 2015 года:

$$2015 \text{ г.} = 448\,353/360 \cdot (11,6 - 5,3) = 7\,821,2 \text{ тыс. руб.}$$

это сумма высвобождения оборотных средств из оборота путем сокращения длительности оборота.

Таким образом, сокращение длительности оборота текущих активов на 11,6 дня позволяет высвободить из оборота 7 821,2 тыс. руб.

Показатели мероприятий по нормированию запасов на складе рассмотрены в таблице 1.

**Таблица 1**

**Показатели мероприятий по нормированию запасов  
на складе**

Показатель	До пересчета нормы	После пересчета нормы
Норматив запасов	69268,4	69268,4
Реализация товаров по себестоимости	429942	429942,0
Норма оборотных средств по товарным запасам, дней	58,0	58,0
360		
Остатки запасов на 2015 год	83099,0	75599,0
Разница между величиной остатков и нормативом	13830,6	6330,6
Значение товарного запаса на складе	11,6	5,3
Выручка за год	448353	
Среднедневная выручка	1245,43	
Экономия за счет сокращения времени оборота	7821,2	

С целью максимизации притока денежных средств предприятию следует разрабатывать разнообразные модели договоров с гибкими условиями формы оплаты труда и гибким ценообразованием. Возможен вариант предоставления скидки, размер которой зависит от срока оплаты отпущенного товара.

Система скидок за ускорение оплаты более эффективна, чем система штрафных санкций за просроченную оплату. И таким образом система скидок способствует защите предприятия

от инфляционных убытков и относительно дешевому пополнению оборотного капитала в денежной или натуральной форме.

Для стимулирования возврата дебиторской задолженности применимо предложение скидок существующим дебиторам при условии возвращения дебиторской задолженности. Для практической иллюстрации эффективности данного метода проведем расчеты. Предприятие имеет дебитора, обладающего просроченной задолженностью в размере 2 400 000 рублей.

Метод погашения дебиторской задолженности, который устроил бы как должника, так и наше предприятие.

Рассмотрим 3 варианта погашения задолженности.

Вариант 1. В первом месяце предприятие-дебитор возвращает 20% от суммы задолженности, во втором месяце — 60% от суммы задолженности и в третьем месяце — оставшиеся 20% от суммы задолженности. При выборе данного варианта погашения кредита предприятие предлагает скидку 3,5% от суммы задолженности.

Вариант 2. В первые два месяца предприятие-дебитор возвращает по 33% от суммы задолженности, а в третьем месяце — оставшиеся 34% от суммы задолженности. При выборе данного варианта погашения кредита, предприятие предлагает скидку 2,5% от суммы задолженности.

Вариант 3. Этот вариант предполагает выплату всей суммы задолженности в третьем месяце. При выборе данного варианта погашения кредита предполагается скидка в размере 0,5%.

Результаты данных вариантов скидок представлены в таблице 2.

**Таблица 2**

**Результаты применения вариантов для предприятия**

Вариант	1 месяц	2 месяц	3 месяц	Итого
Вариант 1	463 200	1 389 600	463 200	2 316 000
Вариант 2	772 200	772 200	795 600	2 340 000
Вариант 3	0	0	2 388 000	2 388 000

Как видно из таблицы 2, при использовании первого варианта предприятие получает финансовые ресурсы в размере 11 580 000 руб., при использовании второго варианта — 11 700 000 руб., при третьем варианте оно получает 11 940 000 руб.

Формально третий вариант обеспечивает наибольший результат как для самого предприятия, так и для дебитора. Однако требуется учесть дополнительные издержки.

Для оценки экономического эффекта от использования данной системы скидок проведем оценку следующих параметров операции:

- объем дополнительного финансирования предприятия, требуемого из-за недостатка оборотных средств;
- потери от инфляции, возникающие из-за невозможности использования заработанных средств по своему усмотрению.

Для оценки объема дополнительного финансирования используются следующие исходные данные — ставка процентов по кредиту составляет 18% годовых. Результаты расчетов объемов дополнительного финансирования представлены в таблице 3.

**Таблица 3**

**Расчет объемов дополнительного финансирования**

Вариант	1 месяц	2 месяц	3 месяц	Итого
Вариант 1	36 000	28 800	7 200	72 000
Вариант 2	36 000	24 120	12 240	72 360
Вариант 3	36 000	36 000	36 000	108 000

Результаты расчетов показывают, что при третьем варианте погашения дебиторской задолженности предприятию требуется самый большой объем дополнительного финансирования, равный 108 000 рублей.

Проведем оценку потерь от инфляции, возникающую при разных вариантах и представим ее в таблице 4 (см. ниже).

**Таблица 4**

**Расчет потерь от инфляции при различных вариантах**

Вариант	1 месяц	2 месяц	3 месяц	Итого
Вариант 1	463 200	1 374 707,3	453 324,8	2 291 232,1
Вариант 2	772 200	763 924,15	778 638,1	2 314 762,3
Вариант 3	0	0	2 337 089	2 337 088,8

Как показывают результаты расчетов, наибольшие потери от инфляции предприятие также несет при реализации третьего варианта.

Подведем итоги и обобщим результаты всех расчетов в сводной таблице 5.

Как видно из таблицы, наибольший экономический эффект предприятие получит при условии реализации второго варианта, так как в этом случае предприятие будет иметь наибольший уровень финансовых ресурсов, получаемых от дебитора.

**Таблица 5**

**Оценка результатов использования скидок**

Вариант	Потери от инфляции	Потери от уплаты процентов	Приток средств	Итоговый результат
Вариант 1	24 767,902	72 000	2 316 000	2 219 232,1
Вариант 2	25 237,72	72 360	2 340 000	2 242 402,3
Вариант 3	50 911,207	108 000	2 388 000	2 229 088,8

Наряду с прямой выгодой предприятие получит дополнительный результат, выражающийся в улучшении структуры баланса, что является немаловажным фактором для потенциальных инвесторов и кредиторов.

Однако следует сказать, что создание адекватной и эффективной кредитной политики конечно не решит всех проблем, возникающих у предприятия, но поможет упорядочить этот процесс и минимизировать риски, связанные с продажей товаров и услуг сомнительным контрагентам.

Наряду с использованием эффективной кредитной политики целесообразно применить факторинговые операции.

Факторинг представляет собой приобретение прав кредиторов, чужих должников. Говоря иначе, это покупка банком

или специализированной факторинговой компанией денежных требований поставщика к покупателю и их инкассация за определенное вознаграждение. Цель факторинга — сделать продажу товаров с отсрочкой платежа эффективной и безопасной для продавца.

Предприятия, пользующиеся факторинговыми услугами, получают конкурентные преимущества, так как могут предлагать покупателям продукцию на условиях товарного кредита, что позволяет увеличить объем продаж и снизить дебиторскую задолженность.

Факторинговые операции интересны еще и тем, что позволяют поставщикам продукции поддерживать постоянное соотношение собственных и заемных средств, способствуют ускорению оборота капитала, предотвращают появление сомнительных долгов, дают возможность получения факторингового кредита в форме предварительной оплаты, а также уменьшают финансовый риск.

Основные затраты поставщика при факторинге складываются из комиссионных и процентов, взимаемых при досрочной оплате документов (ставка обычно выше текущей банковской ставки по краткосрочным кредитам).

Есть и такой вид факторинга, при котором банк берет на себя осуществление рутинных операций, связанных со сбором задолженностей. Это своеобразное разделение труда, при котором миссия предприятия — производить и продавать товар, а банка — за определенное вознаграждение собирать деньги за этот товар.

Факторинговая операция схожа с учетом векселей банками. Положительное отличие факторинга от использования векселей в расчетах с покупателями заключается в том, что вексель — это состоявшееся средство платежа и как любая ценная бумага имеет рыночную стоимость. В случае же грамотно построенной факторинговой сделки банк или фактор-фирма становится ее соучастником, начиная с самого начала ее заключения.



Российские экспортеры предпочитают пользоваться услугами факторинговых компаний. В этом случае факторинговые фирмы заключают договор с аналогичной фирмой в стране импортера. Такие факторинговые операции получили название двухфакторных.

Факторинговые операции представляют большой интерес и для российских импортеров. При импортных операциях западной фактор-фирме выгодно работать с одним из российских банков, осуществляющих факторинговые операции, так как выяснение платежеспособности клиента и гарантия платежа по обязательствам ложатся на российскую сторону.

В западных странах договор факторинга выкристаллизовался в конкретный вид договора. В России наибольшее распространение факторинга происходит путем учета векселей коммерческими банками. Но покупка векселя не есть факторинговая операция. Факторинговая операция — это сделки купли-продажи. В России каждая фактор-фирма и банк оформляют сделки по собственной схеме.

Таким образом, факторинг наиболее полезен в следующих случаях:

- 1) при единичных поставках, когда покупатель не имеет кредитной истории у поставщика;
- 2) когда поставщик имеет более разветвленную сеть поставок, чем сеть своих представительств, которые могут защищать его интересы перед покупателями-должниками.

Воспользовавшись услугами факторинговой компании, мы сможем инкассировать просроченную дебиторскую задолженность, за минусом процентов, которые фактор-фирма оставляет себе в качестве гонорара.

Виды факторинговых операций. Существует 2 вида факторинговых операций:

- конвенционный (открытый) факторинг, при котором поставщик уведомляет покупателя о продаже выписанных на его имя счетов-фактур факторской фирме (универсальная система финансового обслуживания клиентов,

включающая бухгалтерское, информационное, рекламное, сбытовое, транспортное, кредитное и юридическое обслуживание; за клиентом сохраняются практически только производственные функции);

- конфиденциальный (скрытый) факторинг, при котором никто из контрагентов поставщика не осведомлен о кредитовании его продаж. Стоимость конфиденциальных факторинговых операций выше, чем конвенционных; они значительно дороже других банковских кредитов.

Факторинговыми операциями занимаются специальные факторские компании, которые тесно связаны с банками либо являются их дочерними филиалами.

#### **Источники:**

- [1] Сеницкая Н.Я. Финансовые аспекты управления современным предприятием: учебное пособие. / Н.Я. Сеницкая. М.: Директ-Медиа, 2014. 353 с.
- [2] Нешиной А.С. Финансовый практикум: учебное пособие. / А.С. Нешиной, Я.М. Воскобойников. 10-е изд., перераб. и доп. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. 211 с.
- [3] Мухина И.А. Экономика организации (предприятия): учебное пособие. / И.А. Мухина. 2-е изд., стер. М.: Флинта, 2017. 320 с.

**УДК 338**

**ББК 65**

**ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА ГИБКОГО  
РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КАПИТАЛА  
ПРИ ОПТИМИЗАЦИИ БЮДЖЕТА ПРОГРАММЫ  
РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ**

**Исмагилов Р.Х.**

*ФГБОУ «КНИТУ им. А.Н.Туполева – КАИ»*

*Казань, Россия*

*Аннотация:* В статье рассмотрены инструменты распределения бюджета программ ресурсосбережения в условиях ограниченности финансовых средств.

*Ключевые слова:* экономический эффект, экономическая эффективность, ресурсы, бюджет, капитал.

**APPLICATION OF THE METHOD  
OF FLEXIBLE DISTRIBUTION OF CAPITAL  
WHEN OPTIMIZING THE BUDGET  
OF THE RESOURCE SAVING PROGRAM**

**Ismagilov R.Kh.**

*KNRTU A.N. Tupolev – KAI*

*Kazan, Russia*

*Abstract:* the article considers the tools for allocating the budget of resource-saving programs in conditions of limited financial resources.

*Keywords:* economic effect, economic efficiency, resources, budget, capital.

Разработка и обоснование программ ресурсосбережения предприятий предъявляют повышенные требования к качеству инновационных мероприятий, а также методам обоснования объема финансирования реализуемых проектов. Это связано с проблемами, возникающими при недостаточном или избыточном финансировании, что приводит к возникновению упущенной выгоды из-за отказа от реализации части проектов либо снижению эффективности программы при недостаточно жестком отборе проектов для реализации.

Целью представленной статьи является анализ особенностей метода формирования бюджета программы ресурсосбережения предприятия на основе гибкого распределения капитала. Данные вопросы были поставлены в трудах Хусаинова З.Х. [1, 3, 6, 7, 10–16], Исмагилова Р.Х. [5, 9], Сафаргалиева М.Ф. [2, 4, 8]. В данной статье мы попытались применить данные подходы применительно к программам ресурсосбережения промышленных предприятий.

Данный метод в качестве своей основной цели предполагает обеспечение требуемой доходности средств, выделяемых для реализации программы инновационного развития. Алгоритм данного метода требует последовательной реализации следующих шагов:

1) Определение уровня доходности, которую руководство предприятия и разработчики программы ресурсосбережения требуют от предполагаемых проектов. Данный уровень доходности выступает в роли ставки отсечения для отсева неэффективных мероприятий.

2) Разработка мероприятий для включения в программу ресурсосбережения предприятия и оценка их эффективности по различным критериям.

3) Определение круга мероприятий, обладающих уровнем доходности, превышающим ставку отсечения.

4) Для выбранного круга мероприятий подбор источников финансовых ресурсов, как собственных, так и заемных.

Проиллюстрируем возможности данного метода на следующем примере. Промышленное предприятие планирует реализовать комплекс мероприятий, при этом необходимо провести

отбор отдельных мероприятий и распределить бюджет между ними. Перечень проектов и их экономическая характеристика представлены в таблице 1.

**Таблица 1**

**Комплекс проектов программы ресурсосбережения  
предприятия**

Проект	Затраты	Доход	Экономический эффект	Экономическая эффективность
A	100	130	30	0,3
B	150	190	40	0,26
C	80	130	50	0,62
D	50	80	30	0,6
E	120	160	40	0,33
F	100	120	20	0,2
Итого	600		210	0,35

Суммарная величина затрат, требуемых для реализации всего комплекса мероприятий, составляет 600 условных единиц. Возникает вопрос о том, какие именно проекты имеют право на реализацию. Проведем ранжирование проектов по критерию эффективности и представим результаты в таблице 2.

**Таблица 2**

**Ранжирование мероприятий программы  
инновационного развития**

Проект	Экономическая эффективность	Ранг
A	0,3	4
B	0,26	5
C	0,62	1
D	0,6	2
E	0,33	3
F	0,2	6

На основе проведенного ранжирования построим график выделения средств на представленные мероприятия и определим совокупность мероприятий, которые вошли в программу развития предприятия. Как следует из алгоритма, ключевым элементом данного метода является определение и обоснование ставки

отсечения. В роли данной ставки выступает доходность проектов, имеющих инновационный характер, соответственно ее уровень должен обеспечить повышенный доход от мероприятий. В качестве ставки отсечения выберем доходность в размере 25% и посмотрим, как повлияет данная ставка на состав программы.

Ранжирование мероприятий проведем по критерию экономической эффективности. Состав программы ресурсосбережения при разных ставках отсечения:

- 1)  $0,15 - C + D + E + A + B + F$ .
- 2)  $0,25 - C + D + E + A + B$ ;
- 3)  $0,3 - C + D + E$ .

В первом варианте, когда ставка отсечения составляет 0,15, все заявленные мероприятия имеют право на реализацию, и общий бюджет программы составляет 600 усл. единиц. Во втором варианте, когда ставка отсечения равна 0,25, бюджет программы равен 500 усл. единиц, наконец, когда ставка отсечения равна 0,3, бюджет программы составляет 250 единиц. Данный бюджет программы формируется из различных источников, исходя из цены капитала, привлекаемого для реализации проектов.

Как видно из графика, в зависимости от выбора ставки отсечения меняется состав и количество мероприятий, включаемых в программу инновационного развития. Кроме того, выбор ставки отсечения прямо влияет на качество программы, при этом качество характеризуется уровнем экономической эффективности комплекса реализуемых проектов. Проведем оценку результатов программы при различном уровне бюджета (таблица 3).

Таблица 3

**Экономическая характеристика программ инновационного развития предприятия при различных ставках отсечения**

Программы	Экономическая эффективность	Экономический эффект
Ставка отсечения = 0,3		
С	0,62	50
D	0,6	30
E	0,33	40
Итого	$120/250 = 0,48$	120

Программы	Экономическая эффективность	Экономический эффект
Ставка отсечения 0,25		
С	0,62	50
D	0,6	30
E	0,33	40
A	0,3	30
B	0,26	40
Итого	$190/500 = 0,38$	190
Ставка отсечения = 0,15		
600	0,35	210

Как видно из таблицы 3, самый уровень эффективности программы обеспечивается при условии задания ставки доходности в размере 0,3, при ставке отсечения, равной 0,25, экономическая эффективность программы составляет 0,38, а при снижении ставки отсечения до 0,15 уровень экономической эффективности падает до 0,35.

По итогам статьи можно сделать следующие выводы.

В данном методе сначала разрабатывается программа действий, определяются проекты и происходит их ранжирование. Определяется круг мероприятий, которые имеют право на реализацию. Только после этого определяется бюджет объем средств, который необходим для исполнения проектов. Задача руководства заключается в том, чтобы обеспечить требуемый объем финансирования, для чего могут быть использованы как собственные, так и заемные средства.

Метод гибкого распределения капитала ориентирован на то, чтобы обеспечить требуемую доходность программы ресурсосбережения предприятия. То есть здесь именно ставка отсечения регулирует объем привлекаемых средств и количество мероприятий. Сама ставка отсечения может быть высокой, средней или низкой в зависимости от специфики программы или требований руководства.

Если ставка отсечения высока, то требования к проектам повышенные, что заставляет подразделения разрабатывать по-настоящему инновационные проекты, обеспечивающие высокую доходность.

Если ставка отсеечения находится на низком уровне, то это предъявляет пониженные требования к качеству проектов. Соответственно, разработчики проектов не станут прикладывать много усилий для генерации по-настоящему эффективных проектов, а удовлетворятся решением, которое найдено после недолгих поисков. Таким образом, ставка отсеечения играет очень важную роль в определении количества мероприятий и их качества.

Высокая ставка отсеечения предъявляет требования к качеству проектов, но формально не ограничивает количество проектов. Однако высокие требования ограничивают круг лиц, готовых разрабатывать адекватные проекты, поэтому в реальности происходит сужение количества проектов, которые могут быть предложены для реализации.

Низкая ставка отсеечения расширяет количество проектов, которые могут быть реализованы, но при этом в определенной степени падает качество проектов. Поэтому задача руководства заключается в том, чтобы определить ставку отсеечения, которая обеспечит оптимальное качество и количество проектов.

#### **Источники:**

- [1] Хусаинов З.Х. Этапы разработки инвестиционных проектов на предприятии и их особенности современная наука: теоретический и практический взгляд // Сборник статей Международной научно-практической конференции (28 ноября 2015 г., г. Челябинск). / В 3 ч. Ч.1. Уфа: РИО МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2015. С. 212–218.
- [2] Сафаргалиев М.Ф. Региональная инновационная инфраструктура Республики Татарстан. // *European Social Science Journal*. 2011. №12 (15). С. 367–370.
- [3] Хусаинов З.Х. Проектирование идеального конечного результата при разработке инвестиционного проекта. // *Современные аспекты экономики*. 2015. №11(219). С. 20–30.
- [4] Сафаргалиев М.Ф. Планирование производства новой продукции машиностроительного предприятия. // *Вестник экономики, права и социологии*. 2012. №3. С. 109–113.
- [5] Исмагилов Р.Х., Сафаргалиев М.Ф. Экономическое обоснование производства и реализации авиационной техники. Учебное



пособие. / Исмагилов Р.Х., Сафаргалиев М.Ф. Казань. Изд-во Отечество, 2011. С. 45.

[6] Хусаинов З.Х. Алгоритм оценки рисков инновационных проектов Актуальные вопросы современной экономической науки [Текст] // Сборник докладов XXII Международной научной конференции (Липецк, 20 ноября 2015 г.). / Отв. ред. А.В. Горбенко. Липецк: Научное партнерство «Аргумент», С. 30–35.

[7] Хусаинов З.Х. Особенности крупных системообразующих инвестиционных проектов промышленных предприятий. // Современные аспекты экономики. 2015. №11(219). С. 11–19.

[8] Потапов Г.П., Сафаргалиев М.Ф. Организация ресурсоэффективности промышленного производства. // В мире научных открытий. 2012. №10.1 (34). С. 203–213.

[9] Исмагилов Р.Х. Решение дилеммы «Кредит – лизинг» при финансировании инвестиционных проектов: Учебно-методическое пособие. Казань: Изд-во КГТУ, 2005. 68 с.

[10] Хусаинов З.Х. Разработка и обоснование инновационных решений по снижению себестоимости продукции предприятия. // «ПЕРСПЕКТИВЫ НАУКИ – 2016» Материалы III Международного заочного конкурса научно-исследовательских работ. / Науч. ред. А.В. Гумеров. 2016. С. 271–279.

[11] Хусаинов З.Х. Пути повышения оборачиваемости капитала предприятия. // «ПЕРСПЕКТИВЫ НАУКИ – 2016» Материалы III Международного заочного конкурса научно-исследовательских работ. / Науч. ред. А.В. Гумеров. 2016. С. 271–279.

[12] Хусаинов З.Х. Противоречия между участниками инвестиционных проектов и методы их разрешения. // Российское предпринимательство. 2016. Т. 17. № 2. С. 215–232.

[13] Хусаинов З.Х. Инструменты согласования параметров инновационной продукции и требований внешней среды. // Дискуссия. 2016. №7 (70). С. 42–50.

[14] Хусаинов З.Х. Обоснование направлений вложения инвестиций. // Символ науки. 2016. №8-1. С. 160–164.

[15] Хусаинов З.Х. Обоснование метода финансирования технологических инноваций на предприятии. // Символ науки. 2016. №8-1. С. 164–168.

[16] Хусаинов З.Х. Инновации как элемент стратегии развития хозяйствующих субъектов различных уровней управления. // Символ науки. 2016. №4-1. С. 240–243.

УДК 004.43

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЯЗЫКОВ ПРОГРАММИРОВАНИЯ

Куценко С.М.<sup>1</sup>, Дубовиков И.И.<sup>2</sup>

Казанский государственный энергетический университет

Казань, Россия

<sup>1</sup> s.koutsenko@mail.ru

<sup>2</sup> idubovikovivan@mail.ru

***Аннотация:** В статье рассмотрены языки программирования C# и Java Script. Проведен сравнительный анализ данных языков. Выявлены особенности, а также рассмотрены преимущества и недостатки. Статья наглядно иллюстрирует отдельно взятые части синтаксиса языков и раскрывает аспекты программирования на C# и Java Script.*

***Ключевые слова:** программирование, синтаксическая типизация, динамическая типизация.*

## COMPARATIVE ANALYSIS OF PROGRAMMING LANGUAGES

Kutsenko S.M.<sup>1</sup>, Dubovikov I.I.<sup>2</sup>

Kazan State Power Engineering University

Kazan, Russia

<sup>1</sup> s.koutsenko@mail.ru

<sup>2</sup> idubovikovivan@mail.ru

***Abstract:** The article discusses the programming languages C # and Java Script. Comparative analysis of these languages was carried out. Features are identified, as well as advantages and disadvantages are considered. The article clearly illustrates individual parts of the syntax of languages and reveals aspects of programming on C # and Java Script*

***Keywords:** programming, syntax typing, dynamic typing.*

В повседневной жизни программистам зачастую приходится переходить с одного языка программирования на другой. Это может быть обусловлено весьма большим спектром причин. Возможно, проект требует реализации некоторых механик, с которыми адекватно справиться может лишь определенный язык. Другой причиной может стать желание специалиста перейти в full stack разработку, это предусматривает владение внушительным объемом технологий. Как известно, если программист уже владеет языком программирования, углубляться в новый язык будет не так сложно, как начинать все с нуля. Однако, в каждом языке есть свои тонкости.

Для иллюстрации сравним два языка программирования C# и Java Script (JS). В основном выбор этих языков обусловлен их типизацией.

Синтаксис языка программирования C# очень похож на синтаксис языка Java. Однако называть C# клоном Java неправильно. В действительности и C#, и Java являются членами семейства языков программирования, основанных на C (например, C, Objective C, C++), поэтому они разделяют сходный синтаксис. Правда заключается в том, что многие синтаксические конструкции C# смоделированы в соответствии с разнообразными аспектами языков Visual Basic (VB) и C++. Например, подобно VB язык C# поддерживает понятия свойств класса и необязательных параметров. Подобно C++ язык C# позволяет перегружать операции, а также создавать структуры, перечисления и функции обратного вызова (через делегатов). Более того, C# поддерживает множество средств, которые традиционно встречаются в различных языках функционального программирования, такие как лямбда-выражения и анонимные типы. Вдобавок, с появлением технологии LINQ (язык интегрированных запросов), язык C# стал поддерживать конструкции, которые делают его довольно таки уникальным в мире программирования. Но, несмотря на все это, наибольшее влияние на него оказали именно языки, основанные на C. Поскольку C# – гибрид из нескольких языков, он является таким же синтаксически чистым, как Java, почти настолько же простым

как VB, и практически таким же мощным и гибким, как C++ [1, с. 49].

Основываясь на вышесказанном, можно выделить сильные стороны языка C#:

- гибкость и мощность,
- чистый синтаксис,
- простота в написании программ.

Современный JavaScript – это «безопасный» язык программирования. Он не предоставляет низкоуровневый доступ к памяти или процессору, потому что изначально был создан для браузеров, не требующих этого. Возможности JavaScript сильно зависят от окружения, в котором он работает. Например, Node.JS поддерживает функции чтения/записи произвольных файлов, выполнения сетевых запросов и т.д. В браузере для JavaScript доступно всё, что связано с манипулированием веб-страницами, взаимодействием с пользователем и веб-сервером.

JavaScript изначально создавался только для браузера, но сейчас используется на многих других платформах. Сегодня JavaScript занимает уникальную позицию в качестве самого распространённого языка для браузера, обладающего полной интеграцией с HTML/CSS. Многие языки могут быть «транспирированы» в JavaScript для предоставления дополнительных функций. Рекомендуются хотя бы кратко рассмотреть их после освоения JavaScript [2].

Выделим сильные стороны JS:

- поддержка для основных браузеров включена по умолчанию,
- язык не требует сложных действий при работе с простыми вещами,
- полная интеграция с HTML/CSS.

Основываясь на этих данных, можно прийти к выводу, что JS в большей степени используют для разработки Frontend-решений, в то время как C# явно выделяется в реализации Backend-задач. Зачастую программисты, делая выбор в пользу full stack

разработки, выбирают C# и JS. Например, это актуально для Web API проектов.

В C# во главе стоят пространства имен: namespace (рис. 1). Данная технология позволяет разбивать проект на компоненты, предусматривая урегулирование конфликта между компонентами (функций, классов и имен переменных).

```
namespace ProjectName.Components
{
    public class Room
    {
        .....
    }
}
```

**Рис. 1.** Объявление пространства имен C#

Если нужно использовать компоненты одного namespace в другом, на помощь приходит импорт пространства имен (рис. 2).

```
using ProjectName.Components;
```

**Рис. 2.** Импорт пространства имен C#

В JS, в свою очередь, используются ES модули. Если нужно использовать компоненты в определенном файле, необходимо импортировать их в него. Например, используют React в разработке своего компонента, как это представлено на рис. 3.

```
import React, { Component } from 'react';
```

**Рис. 3.** Импорт React JS

Использование языков программирования сложно представить без использования переменных. Рассмотрим их объявление. Язык C# является строго типизированным. Объявляя переменные в C#, им присваивается тип (см. рис. 4 ниже).

```
int a = 100;  
float b = 4,3;  
bool c = true;  
string d = "Work";
```

*Рис. 4. Объявление переменных в C#*

Можно также указать компилятору, что ему самому необходимо указать тип переменной. Для этого просто меняем `int` на указатель `var`.

В JavaScript используют указатель `var` для объявления переменных, однако рекомендуется вместо нее использовать `let`, что поможет определять их область видимости как фрагмент, в котором они были объявлены. Использование указателей `var` и `let` проиллюстрированы на рис. 5.

```
let user;  
user = "student";  
var admin = "professor";
```

*Рис. 5. Объявление переменных в JS*

Важно помнить, что JavaScript — язык с динамической типизацией.

Касательно констант можно сказать следующее: JS, как и C#, не приемлет изменения значения, однако может являться не только числами, логическими значениями и строками, но и любыми другими значениями.

Можно проследить сходство в использовании ключевого слова `new`. В JS `new` используется для создания объекта и является оператором. В C# при помощи `new` создают объекты, скрывают наследуемый член базового класса, в некоторых случаях для ограничения типов. Также C#, как и JS, обеспечивает проверку типов объектов. Также стоит взглянуть на инициализацию объектов и, как минимум, их наследование. Касательно C#: класс является описанием объекта, а объект, в свою очередь, представляет экземпляр этого класса (см. рис. 6 ниже).

В JavaScript, как правило, работа с объектами не вызывает затруднений (рис. 7).

```
//C#
//Класс и его поля

class Student
{
    public string name;
    public string university;
    public string work;
}

//инициализация объекта

Student Grag = new Student { name = "GragWocker", university = "Harvard", work = "No" };
```

**Рис. 6.** Классы и объекты в C#

```
//JS
//Объявление и заполнение объекта

let Grag = {
    name: "GragWocker",
    university: "Harvard",
    work: "No"
};
```

**Рис. 7.** Объекты в JS

Итак, рассмотрим плюсы и минусы данных языков.

Преимущества C#:

- большинство задач на C# реализуется с использованием объектно-ориентированного программирования, что позволяет не держать всю информацию в голове и просто использовать инструменты;
- наличие «синтаксического сахара», предусматривающее использование готовых конструкций;
- использование платформы Net. Framework облегчает жизнь разработчикам, пишущим на разных языках;
- наличие большого количества библиотек экономит большое количество времени.

Недостатки C#:

- легкое дизассемблирование позволяет получить доступ к корпоративным разработкам;

- ассоциация с Windows, что иногда ограничивает разработчиков в поиске работы. Данный минус отпадет с объединением DOTNET Core и DOTNET Framework;
- «синтаксический сахар» полезен не для всех разработчиков.

#### Преимущества JavaScript:

- практически все современные браузеры поддерживают JS;
- язык постоянно совершенствуется;
- язык преимущественно прост и понятен, чтобы использовать его для обучения;
- многозадачность и популярность позволяет быстро находить нужные решения;
- большое количество библиотек.

#### Недостатки JavaScript:

- легкий доступ к скриптам;
- во время работы вылезает много мелких, незначительных ошибок, что весьма отвлекает;
- отличие в объектной модели может оттолкнуть как C# разработчиков, так и людей, использующих другие языки программирования во время изучения JS;
- отсутствие строгой типизации не дает компилятору заранее выявлять критические ошибки.

Результат сравнительного анализа данных языков показывает, что языки C# и JavaScript разные. Они используются для реализации различных задач и требуют внимания к собственному синтаксису. Тем не менее, изучение одного из них, имея крепкую базу в другом, не составит особой сложности при наличии достоверных источников информации. Важно помнить, начиная изучать новый язык программирования, нужно обеспечить внимание к тонкостям и мелочам языка. Пренебрежение к этому заберет в дальнейшем много времени и сил.



**Источники:**

- [1] Троелсен Э., Джекипс Ф. Язык программирования С# и платформы .NET. [Электр. ресурс]. СПб.: ООО «Диалектика», 2018. 1328 с. URL: <https://codernet.ru>.
- [2] Современный учебник по Java Script. [Электр. ресурс]. URL: <https://learn.javascript.ru>.
- [3] Никольский А.П. JavaScript на примерах. [Электр. ресурс]. СПб.: «Наука и техника», 2017. 272 с. URL: <https://codernet.ru>.

УДК 332.1  
ББК 65.05

## ПРОБЛЕМЫ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ РОССИИ В ОБЛАСТИ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Левина Н.А.

*Институт социальных и гуманитарных знаний  
Казань, Россия*

Primigenia@yandex.ru

***Аннотация:** Важным объектом контроля со стороны муниципальных властей является социальная сфера. При этом, средства на социальные нужды главным образом сконцентрированы во внебюджетных фондах занятости, пенсионном, социального и медицинского страхования, имеющих федеральное подчинение.*

***Ключевые слова:** социальная сфера, муниципальные органы власти, анализ управленческой деятельности.*

## PROBLEMS OF MUNICIPALITIES OF RUSSIA IN THE FIELD OF SOCIAL SPHERE

Levina N.A.

*Institute of Social Sciences and Humanities  
Kazan, Russia*

Primigenia@yandex.ru

***Abstract:** An important object of control by the municipal authorities is the social sphere. At the same time, funds for social needs are mainly concentrated in extrabudgetary employment funds, pension, social and medical insurance, with federal subordination.*

***Keywords:** social sphere, municipal authorities, management analysis.*

Организационной трудностью в управлении социальной сферой на муниципальном уровне является то, что средства на социальные нужды главным образом сконцентрированы во внебюджетных фондах занятости, пенсионном, социального и медицинского страхования. Режим управления социальной сферой задается с помощью государственных социальных стандартов, главными из которых являются: показатель прожиточного минимума, потребительская корзина, минимальная заработная плата и пенсия; минимальная часовая оплата труда и др.

Ключевым объектом контроля со стороны муниципальных властей является социальная сфера. И, в первую очередь, это проблемы, проявившиеся в этой сфере. Проблемное поле социальной сферы сосредоточено вокруг следующих направлений:

- 1) уровень и качество социальной жизни (распределение социальной помощи, безработица, миграционная политика, занятость и т.д.);
- 2) народное образование;
- 3) здравоохранение;
- 4) поддержание правопорядка, общественная безопасность и профилактика правонарушений;
- 5) культурная политика.

Муниципальное образование должно играть активную роль в решении социальных проблем. Но из-за недостатков финансирования, постоянной реструктуризации органов власти муниципальное образование не в полной мере обеспечивает социальную сферу.

На сегодняшний день важным звеном в развитии социальной сферы является социальная работа. За последние десять лет работы в сложных социально-экономических условиях органы социального обслуживания внесли значительный вклад в поддержание социальной стабильности в государстве. Немалая заслуга в этом принадлежит муниципальной системе социальных служб, которая с помощью учреждений и предприятий социального обслуживания, находящихся в ведении местного самоуправления, общественных формирований, различных фондов, а также

при поддержке некоторых государственных структур осуществляла и продолжает выполнять социальную работу [1, с. 104].

Муниципальные отделы социальной защиты населения имеют возможность более точной адресной поддержки самых разных групп населения: одиноких, пожилых граждан, инвалидов, безнадзорных детей, малообеспеченных семей, женщин и детей, подвергшихся насилию, лиц без определенного места жительства и др., а также возможность оказывать более полную психологическую, педагогическую и медицинскую помощь молодежи с девиантным поведением и др.

Кроме того, некоторые социальные технологии в работе местных органов самоуправления, ориентированные на развитие самообеспечения, а не только на пассивное ожидание пособий, уже дают положительные результаты.

На территории муниципального образования учреждения социальной защиты обычно представлены такими институтами, как центры социального обслуживания, муниципальные учреждения социальной защиты, городские центры жилищных субсидий, отделы социального обеспечения, управления труда и занятости населения, биржи труда, благотворительные организации, дома ночного пребывания (ночлежки), центры общественных работ, приюты для детей и подростков, центры социальной реабилитации детей, инвалидов.

Определим и главные формы социальной поддержки отдельных групп населения на местном уровне:

- денежное пособие;
- помощь в натуральной форме (продукты питания, одежда);
- субсидия (целевые средства с целью оплаты услуг);
- компенсация (возмещение ряда расходов).

Ученым Тарентом И.Г. обобщаются критерии, по которым местным органом власти определяется нуждаемость:

- низкая материальная обеспеченность. Если среднедушевой доход индивида (семьи) меньше закрепленного законодательно установленного нормативного значения, этот индивид (семья) должен получить социальную поддержку;

- нетрудоспособность, следствие которой — невозможность самообслуживания;
- утрата квартиры и имущества [2, с. 31].

Так, на деле большинство проблем в сфере социальной поддержки населения решается местными органами власти. Лучше зная конкретные условия жизни отдельного гражданина, они могут выполнять эти функции эффективнее.

На основании хронической ограниченности государственного финансирования долевая нагрузка на местный бюджет увеличивается. А проблем в данной области очень много — это продолжающаяся люмпенизация и маргинализация широких слоев населения, связанная с падением уровня жизни, главным образом, по причине понижения дохода и потере рабочего места; проблемы в жизнеобеспечении граждан, проживающих на стагнирующей территории, проблема в области здоровьесбережения, сохранения и развития нравственного и интеллектуального потенциала нации и другие отрицательные факты, характеризующие современную социальную сферу.

Разработка конкретных мероприятий в социальной сфере на муниципальном уровне должна учитывать тип муниципального образования и специфику местного сообщества. Такую разработку должен осуществлять и реализовывать местный орган власти с привлечением общества. В представительном органе в местном самоуправлении, как правило, создается комитет по социальной политике.

В структуре местной администрации существует заместитель главы по социальным вопросам и структурное подразделение, курирующее конкретное социальное направление. Представленными подразделениями координируется собственная деятельность с соответствующими государственными органами в субъекте РФ [3, с. 223].

Для реализации представленных целей требуется решение следующих задач:

- стимулировать привлечение и закрепление для работы в социальной сфере и других секторах местной экономики

- выпускника высшего учебного и среднего профессионального заведения, молодого специалиста;
- улучшать состояние здоровья местных жителей при помощи повышения доступности и качества первичной медико-санитарной помощи;
- повышать образовательный уровень учащихся школ, приводить качество образования в соответствие с современными требованиями, обеспечивающими конкурентоспособность работников на рынке труда;
- повышать уровень занятости местных жителей, сохранять и создавать новые рабочие места. [4, с. 85].

При учете ограниченности средств бюджетов всех уровней, главные направления решения поставленных задач представлены ниже:

- приоритетная государственная поддержка развития социальной сферы муниципалитетов на федеральном и региональном уровнях;
- разработка и реализация эффективных экономических механизмов, обеспечивающих содержание и эксплуатацию объектов социальной сферы муниципалитета на уровне нормативных требований;
- повышение эффективности использования материально-технического и кадрового ресурсов социальной сферы муниципального образования при помощи формирования предприятий нового типа, внедрения новых прогрессивной деятельности;
- создание условий с целью привлечения в социальную сферу средств сельскохозяйственных товаропроизводителей, а также иных внебюджетных источников, содействие организации и функционированию в сфере социального обслуживания местных жителей малых предпринимательских структур.

В муниципалитете, где есть низкие социальные показатели, уменьшаются и экономические показатели. От степени

взаимодействия социальных и экономических показателей находится в зависимости уровень социально-экономического развития жителей и муниципалитета [5, с. 225].

Для стабильного становления социальной сферы страны в критериях реформирования экономики государству отводится роль по проведению мощной социальной политики, которая призвана реализовать гарантии граждан на медицинскую помощь, социальную защиту, образование, полноценное питание, удовлетворение материальных и духовных потребностей человека.

Социальная сфера представляет собой целостную, постоянно изменяющуюся подсистему сообщества, порожденную объективной потребностью сообщества в непрерывном воспроизводстве субъектов социального процесса. Потому развитие предоставленной сфере считается более принципиальной и сложной для любой страны.

Социальная сфера — устойчивая область человеческой деятельности людей сообразно воспроизводству собственной жизни, пространства реализации общественной функций общества. Конкретно в ней обретает значение роли страны в развитии самой социальной сферы, то есть на развитие образования, здравоохранения, туризма, спорта, услуг ЖКХ, на развитие культуры в стране и т.п. Таким образом, можно сделать вывод: развитие в социальной сфере необходимо для финансового становления страны в современной рыночной экономике.

#### **Источники:**

- [1] Гайфуллин А.Ю. Методический подход к оценке социальной устойчивости территориальных образований. // Известия Уфимского научного центра РАН. 2016. №1. С. 104–109.
- [2] Тарент И.Г. Система социальной защиты населения в Российской Федерации: учебное пособие. / И.Г. Тарент, С.А. Юдников. Ногинск: Ногинский филиал РАНХиГС, 2015. 160 с.
- [3] Федеральная служба государственной статистики. [Электр. ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>.

- [4] Леонов С.Н. Становление муниципальной статистики, ее современное состояние и соответствие потребностям исследования региональной экономики. // Вестник Томского государственного университета. 2015. №400 (ноябрь). С. 223–230.
- [5] Либоракина М.И. Муниципальное экономическое развитие [Текст]. / М.И. Либоркина. М.: Фонд «Институт экономики города», 2009. 127 с.
- [6] Гладков А.В. Социальные проблемы муниципальных образований в России. [Электр. ресурс]. // Молодой ученый. 2018. №47. С. 225–227. URL: <https://moluch.ru/archive/233/54202/>. Дата обращения: 14.11.2019.



УДК 657.01

ББК 65.05

## ОЦЕНКА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ

Мухамедзянов К.З.

*Институт социальных и гуманитарных знаний  
Казань, Россия*

kamzolmkz@mail.ru

***Аннотация:** Статья посвящена вопросам оценки нематериальных активов в бухгалтерском учете и отчетности, проведен сравнительный анализ ПБУ 14/2007 «Учет основных средств», МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы» с проектом Федерального стандарта бухгалтерского учета «Нематериальные активы», показано какие различия здесь существуют и основные направления их преодоления при переходе к учету в соответствии с МСФО.*

***Ключевые слова:** МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы», проект федерального стандарта бухгалтерского учета, оценка, положение по бухгалтерскому учету.*

## PROSPECTS OF ADAPTATION TO THE ASSESSMENT OF INTANGIBLE ASSETS IN ACCORDANCE WITH INTERNATIONAL STANDARDS

Mukhamedzyanov K.Z.

*Institute of Social Sciences and Humanities  
Kazan, Russia*

kamzolmkz@mail.ru

***Abstract:** The article is devoted to the evaluation of intangible assets in accounting, a comparative analysis of PBU 14/2007 “Accounting for fixed assets”, IFRS (IAS) 38 “Intangible Assets” with the draft Federal Accounting Standard “Intangible Assets”, shows what differences exist here and directions for overcoming them in the transition to accounting in accordance with IFRS.*

***Keywords:** IAS 38 Intangible Assets, draft federal accounting standard, appraisal, accounting regulation.*

В настоящее время в российской учетной практике происходят существенные изменения, осуществляется поэтапная адаптация международных стандартов учета и отчетности к российским условиям. Устранение различий в учете и формировании отчетности является приоритетной задачей при внедрении международных стандартов в России. Все это вызывает существенные изменения в действующем законодательстве по бухгалтерскому учету. В связи с этим — Приказ Минфина РФ от 5 июня 2019 года №83н, где была утверждена новая Программа разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2019–2021 г.г., которая вызвала большой интерес среди бухгалтеров. Прежние программы МФ РФ разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета утратил силу. Отметим, что этими вопросами ведомство занимается с 2013 г., и в этом направлении было уже много что сделано. Указанный выше план принятия федеральных стандартов включает в себя практически все наиболее важные сферы бухгалтерского учета. Ответственным исполнителем (разработчиком проектов стандартов) был назначен «НРБУ «Бухгалтерский методологический центр» [1]. В частности, на сайте Фонда «НРБУ «БМЦ» впоследствии был опубликован проект ФСБУ «Нематериальные активы», запланированный ввод в действие которого, согласно новой программы МФ РФ, намечено на 2021 год. Согласно прежних программ МФ РФ, проект ФСБУ «Нематериальные активы» предполагалось внедрить в учетную практику еще в 2019 г., но впоследствии предполагаемую дату вступления стандарта перенесли на более поздний срок, в связи с нерешенностью ряда вопросов, связанных с оценкой нематериальных активов.

Отметим, что ввод в действие нового Плана счетов запланировано позднее, и эти сроки постоянно передвигаются. Из этого следует, что отражение операций по ФСБУ будет производиться в соответствии с действующей редакцией Плана счетов бухгалтерского учета. Все это вызывает необходимость подробного сравнительного анализа действующего Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» с проектом Федерального стандарта бухгалтерского учета «Нематериальные активы»

и международным стандартом «Нематериальные активы». Важно выяснить, насколько проект Федерального стандарта бухгалтерского учета «Нематериальные активы» соответствует международным нормам учета нематериальных активов, т.к. в настоящее время правила учета нематериальных активов в международном и российском стандартах во многом различаются. И во многом эти различия связаны с вопросами оценки данных активов.

В анализируемом проекте ФСБУ подробно рассматриваются вопросы, касающиеся нематериальных запасов, устанавливаются требования к формированию в бухгалтерском учете и отчетности информации о нематериальных активах организации. Изучение содержания ФСБУ «Нематериальные активы» дает основание утверждать, что этот документ существенно меняет критерии оценки нематериальных активов в бухгалтерском учете коммерческих организаций. Основная часть новаций федерального стандарта сближает отечественные регламентации в оценке нематериальных активов с положениями международных стандартов учета. Поэтому более подробно остановимся на некоторых критериях оценки нематериальных активов, заложенных в проект российского федерального стандарта, и выясним, насколько они соответствуют нормам международных стандартов и какие здесь есть проблемы.

Первоначально обратимся к самому понятию нематериального актива во взаимосвязи с их первоначальной оценкой. Согласно проекта федерального стандарта, имущество, характеризующееся рядом совокупных признаков указанных в стандарте, является нематериальным активом, независимо от того, считается ли он законченным, готовым к применению объектом или же находится на разных стадиях разработки, т.е. в незавершенном состоянии. Данная новация должна существенно повлиять на всю методику учета расходов на разработку и получение нематериальных активов. Известно, что в настоящее время незавершенные объекты нематериальных активов учитываются как вложения во внеоборотные активы. И здесь следует согласиться с мнением экономистов,

что при разработке нового плана счетов следует изменить методику учета при поступлении нематериальных активов и отказаться от применения счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» [2]. Однако, возникает вопрос, как организовать учет нематериальных активов после введения в практику учета проекта ФСБУ «Нематериальные активы», но до появления нового плана счетов, учитывающего новации внедряемых ФСБУ.

Далее более подробно остановимся на вопросах терминологии, которые применяются в новом и старом стандарте, а также в МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы». Наиболее существенным введением в применяемые методы оценки нематериальных активов в проекте нового федерального стандарта можно считать использование справедливой стоимости, которое отсутствует в ныне действующем ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» [3]. Введение данного метода оценки является логическим итогом общемировой тенденции перехода к оценке объектов учета с использованием справедливой стоимости. Это правомерно относится и ко всем другим проектам ФСБУ, которые готовятся к внедрению в нашу практику учета. Позитивно оценивая использование в ФСБУ «Нематериальные активы» справедливой стоимости, необходимо отметить, что здесь имеются нерешенные проблемы, которые, по сути, и задерживают внедрение в практику не только названного проекта стандарта, но и других, где применяется понятие оценки по справедливой стоимости. Это связано с тем, что проект стандарта не содержит конкретной методики расчета справедливой стоимости, а ссылается лишь на нормы ее расчета, приведенных в МСФО. Однако, в этом и кроются будущие проблемы оценки в российском учете. Это связано с тем, что в самом МСФО (IFRS) 3, где раскрываются вопросы оценки по справедливой стоимости, имеется ряд нерешенных и дискуссионных вопросов, которые, соответственно, возникнут и в нашем учете.

Наряду с этим, в отечественный проект стандарта введены термины «оценка при признании» и «оценка после признания» взамен определений «начальная оценка» и «дальнейшая оценка», применяемых в ПБУ 14/2007 [3]. Подобные же определения

используются и в МСФО (IAS) 38, что существенно сближает отечественную терминологию с международной [4].

Кроме того, с понятием справедливой стоимости в проекте ФСБУ «Нематериальные активы» в сравнении с ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» появились и другие новые понятия оценок, который сближают данную категорию с международными стандартами. Например, взамен применяющегося в ПБУ 14/2007 термина «фактическая (первоначальная) стоимость» с целью соблюдения требований МСФО в проект стандарта введено определение «себестоимость» [5]. Правда, по мнению отдельных экономистов, термин «первоначальная стоимость» в большей мере отражает экономическую сущность оценки при принятии к учету объектов нематериальных активов [2]. На их взгляд, использование термина «себестоимость» подразумевает определение оценки при признании нематериальных активов как суммы расходов, связанных с поступлением данных объектов, а нематериальные активы могут попасть в компанию и безвозмездно. В таких случаях, на их взгляд, могут отсутствовать затраты, связанные с их поступлением. Поэтому они считают более правильным использование и в международном и в отечественном стандарте понятия «первоначальная стоимость». Однако надо учитывать, что даже при безвозмездном поступлении возникают попутные расходы, связанные с суммами, уплачиваемыми в соответствии с договором об отчуждении исключительного права на результат интеллектуальной деятельности, патентные и иные пошлины, уплачиваемые в связи с приобретением нематериального актива, консультационные расходы и т.п.

#### **Источники:**

[1] Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2019–2021 г.г. Приказ Минфина России РФ от 5 июня 2019 года №83н [Электр. ресурс]: Информационно-правовой портал ГАРАНТ. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71607500>, свободный. — Загл. с экрана.

[2] Дружиловская Э.С. Новые правила оценки нематериальных активов в российском учете и их соотношение с требованиями

МСФО [Электр. ресурс]: Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/novye-pravila-otsenki-nematerialnyh-aktivov-v-rossiyskom-uchete-i-ih-sootnoshenie-s-trebovaniyami-msfo/viewer>, свободный. — Загл. с экрана.

[3] Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007): утв. Приказом Минфина России от 27.12.2007 N153н. [Электр. ресурс]: Информационно-правовой портал КОНСУЛЬТАНТ. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_63465](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_63465), свободный. — Загл. с экрана.

[4] Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» [Электр. ресурс]: Информационно-правовой портал ГАРАНТ. URL: <http://base.garant.ru/71323396>, свободный. — Загл. с экрана.

[5] Проект федерального стандарта бухгалтерского учета «Нематериальные активы» [Электр. ресурс]: Информационный портал Бухгалтерский методологический центр. URL: [http://bmcenter.ru/Files/proekt\\_FSBU\\_NMA](http://bmcenter.ru/Files/proekt_FSBU_NMA).

УДК 81.11

## ОСОБЕННОСТИ РАЗГОВОРНОЙ РЕЧИ И ЕЕ СТИЛИСТИЧЕСКИЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ

Сергеев В.А.

*Институт социальных и гуманитарных знаний  
Казань, Россия*

vit.sergejev@mail.ru

***Аннотация:** в статье рассматриваются вопросы, связанные со стилистической классификацией контекста и рассматривается степень нормированности устной речи. Дается классификация стилистических составляющих, необходимых для построения адекватной модели стилистического анализа.*

***Ключевые слова:** сферы речевого общения, экстралингвистические факторы, имманентная сущность языка, специфика стилистическо-речевой системности.*

## FEATURES OF COLLOQUIAL SPEECH AND ITS STYLISTIC COMPONENTS

Sergeev V.A.

*Institute of Social Sciences and Humanities  
Kazan, Russia*

vit.sergejev@mail.ru

***Abstract:** the article deals with issues related to the stylistic classification of the context and considers the degree of normalization of oral speech. The classification of stylistic components necessary for building an adequate model of stylistic analysis is given.*

***Keywords:** the sphere of speech communication, extra-linguistic factors inherent in the essence of language, the specificity of stylistic-linguistic consistency.*

Одной из самых актуальных на сегодняшний день проблем, с которой сталкиваются лингвисты, является проблема изучения синтаксиса разговорной речи. Как область языкознания, лингвистика устной речи получила пристальное внимание ученых лишь в 60–70-х гг. XX в., поскольку ранее устная речь не считалась самостоятельным лингвистическим объектом, а лишь противопоставлялась письменной речи как ненормированная форма языка [1].

Разговорный язык составляет основу полноценного общения в стандартных ситуациях; стилистика этого языка может быть разнообразной, но подавляющее количество людей всех профессий в быту говорят на разговорном языке. На литературном языке сдаются тесты, пишутся сочинения и произносятся официальные речи, во всех остальных случаях используется именно разговорный язык. Отличаются разговорный язык от литературного на фонетическом, лексическом и грамматическом уровнях. Согласно Стилистическому энциклопедическому словарю русского языка, функциональная стилистика представляет собой одно из центральных направлений стилистики, изучающее закономерности функционирования языка в различных сферах речевого общения, соответствующих тем или иным разновидностям деятельности и представляющих, прежде всего, функциональные стили, а также их более частные, специфику, речевую системность, стилевые нормы этих разновидностей речи с учетом их экстралингвистических стилеобразующих факторов. Отличительной чертой этого направления исследований является изучение не структуры языка, как имманентной сущности, а использование его в реальных актах речевого общения, что зависит не только от строя языка, но и от экстралингвистических факторов, детерминирующих закономерности функционирования языка в указанных выше разновидностях, их специфику и стилистико-речевую системность.

К функциональным стилям принято относить такие стили, как:

- научный, разговорный;
- деловой;



- поэтический;
- ораторский;
- публицистический.

Все стили являются подсистемами языка, каждая из которых обладает своими специфическими особенностями в лексике и фразеологии, в синтаксических конструкциях, а иногда и в фонетике. Возникновение и существование функциональных стилей обусловлено спецификой условий общения в разных сферах человеческой деятельности [2].

Следует иметь в виду, что стили различаются как возможностью или невозможностью употребления тех или иных элементов и конструкций, так и их частотными соотношениями. Название «функциональный стиль» представляется очень удачным, потому что специфика каждого стиля вытекает из особенностей функций языка в данной сфере общения. Так, например, публицистический стиль имеет своей основной функцией воздействие на волю, сознание и чувства слушателя или читателя, а стиль научный — только на передачу интеллектуального содержания.

Между стилями существуют определенные границы, однако они не могут быть очень жесткими. Так, ораторский стиль может иметь много общего с публицистическим, который, в свою очередь, тесно связан со стилем гуманитарных научных текстов. Публицистический газетный стиль иногда сближается с разговорным. Каждый стиль языка характеризуется определенными статистическими параметрами в отношении лексики и синтаксиса (длины слов и предложений, словообразовательных моделей и синтаксических конструкций). Все функциональные стили подразделяют на две группы, где первая — соответствует неподготовленной заранее речи бытового общения, а вторая — заранее обдуманной речи общения с широким кругом лиц. Различные стили первой группы обычно называют разговорными, а второй — книжными.

В английской стилистике принята несколько иная терминология, а именно различают спонтанный и неспонтанный [3]; эти термины точнее отражают суть дела. Названия «разговорный»

и «книжный» соответствуют происхождению этих стилей: в своей специфике первая группа обусловлена характерными особенностями бытового диалога, а вторая группа — условиями письменного общения. Однако в настоящее время это деление необязательно соответствует делению речи по типам речевой деятельности на письменную и устную формы. Исследуемый нами разговорный стиль широко используется в художественной литературе, а образцы второй группы могут использоваться в устных формах общения.

Характерные особенности разговорной речи проистекают из условий устного бытового общения. Речь спонтанна, имеет место быть прямой двусторонний контакт, преобладает диалог. Говорящий использует дополнительные выразительные средства (жест, мимика, показ, интонация). Ситуация служит контекстом. Наличие обратной связи позволяет говорящему не стремиться к большой точности и полноте выражения, он знает, что, если его неправильно поймут, он сразу это заметит и может дополнить или пояснить сказанное [4]. Это обстоятельство, а также стереотипность ситуаций позволяет обходиться меньшим по объему словарем, употреблять многозначные слова, а также пользоваться клише, а в синтаксисе широко использовать неполные предложения.

Разговорный стиль принято подразделять на:

- литературно-разговорный;
- фамильярно-разговорный;
- просторечие.

Две последние категории имеют региональные особенности, а также особенности, которые зависят от возраста и пола говорящего. Некоторые авторы считают, что просторечие нельзя рассматривать как функциональный стиль, т.к. стиль предполагает выбор, а пользующийся просторечием выбора не имеет и говорит так, потому что иначе говорить не умеет. В действительности дело обстоит иначе: нередко люди с одними собеседниками пользуются просторечием, а литературно-разговорным стилем — с другими [5]. Таким образом, просторечные формы употребляют не потому, что не знают других, а потому, что эти формы употребляют

их товарищи по работе или знакомые. Более того, нередки случаи, когда говорящие намеренно употребляют просторечные формы как народные, подчеркивая таким образом свою. Главной особенностью функциональных стилей является все-таки не выбор, а специфичность сферы употребления. Таким образом, основания отрицать существование просторечия, как стиля, у нас нет.

**Источники:**

- [1] Бахтин М.М. Эстетика словесного творчества. М., 1979.
- [2] Якубинский Л.П. Избранные работы: Язык и его функционирование. М., 1986.
- [3] Макаров М.Л. Основы теории дискурса [Текст]. / М.Л. Макаров. М., 2017. 50 с.
- [4] Колтунова М.В. Язык и деловое общение: Нормы, риторика, этикет. М.: Экономическая литература, 2015. 288 с.
- [5] Карасик В.И. О категориях дискурса. // Языковая личность: социолингвистические и эмотивные аспекты: сб. науч. тр. ВГПУ, СГУ. Волгоград: Перемена, 2015. 198 с.

УДК 338.58

ББК 65

## АНАЛИЗ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Спиридонов Н.Н.

*Институт социальных и гуманитарных знаний  
Казань Россия*

nspiridonov@list.ru

*Аннотация:* В статье рассматриваются вопросы, связанные с анализом транзакционных издержек и их практическим использованием в российской экономике.

*Ключевые слова:* активы, издержки, транзакционные издержки, ресурсы, эффективность, хозяйственная деятельность.

## ANALYSIS OF TRANSACTION COSTS IN RUSSIAN ECONOMY

Spiridonov N.N.

*Institute of Social Sciences and Humanities  
Kazan, Russia*

nspiridonov@list.ru

*Abstract:* The article discusses issues related to the analysis of transaction costs and their practical use in the Russian economy.

*Keywords:* cost, transaction cost, resources, affectivity, assets, business activity.

Экономические потери общества от существования административных барьеров ведения хозяйственной деятельности, введенных нормативными актами органов государственного (федерального и регионального) и муниципального управления, складываются из двух составных частей: прямых потерь населения от роста розничных цен, связанных с необходимостью несения хозяйствующими субъектами непроизводительных издержек,

нацеленных на преодоление административных барьеров и отвлекаемых, тем самым, из процессов создания стоимости и косвенных потерь, связанных с недопроизводством стоимости (и валового внутреннего продукта) из-за неэффективного использования ресурсов, вызванного несовершенством структуры рынков и слабостью стимулов к развитию производства, обусловленной низким уровнем конкуренции; снижение объемов производства, т.е. объемов предложения на рынке, также проявляется в росте уровня цен, который был бы ниже, если бы предложение оказалось относительно более высоким. По своей экономической природе эти потери складываются из двух компонентов: во-первых, непроизводительных транзакционных издержек, связанных с необходимостью преодоления искусственных административных барьеров, а во-вторых, снижения эффективности использования имеющихся ресурсов [1, с. 53]. В величине прямых потерь населения от роста розничных цен (тип I) скрываются как транзакционная составляющая (на покупателя перекладываются дополнительные издержки производителей и торговцев), так «эффективная», вызванная низким уровнем предложения. Косвенные потери общества (тип II) лишь частично сказываются на благосостоянии населения, выражаясь в сокращении налогов, из которых финансируется заработная плата работников бюджетной сферы, а также в сокращении заработной платы работников, занятых в недостаточно эффективно работающих организациях. Одновременно косвенные потери, как отмечалось, могут отразиться и в повышении цен, поскольку предприниматели могут повышать цены, не рискуя сразу столкнуться со спросовыми ограничениями, вследствие невысокого уровня конкуренции на большинстве отечественных рынков [2, с. 54].

Непосредственным основанием для возникновения прямых потерь для населения от роста розничных цен служат официальные и теневые выплаты, которые вынуждены осуществлять хозяйствующие субъекты для формального выполнения правил, устанавливающих административные барьеры хозяйствования. Эти выплаты по своей экономической природе представляют

разновидность транзакционных издержек. Транзакционные издержки, как известно, представляют собой затраты ресурсов на фиксацию, изменение и защиту прав собственности на различные факторы (ресурсы) экономической деятельности. Это не плата за сами ресурсы, а плата за право пользования ими. Тем самым, различные помехи и барьеры на пути получения прав пользования и порождают транзакционные издержки. Поскольку наилучшие стимулы к эффективному использованию ресурсов создаются в условиях четко определенных и надежно защищенных прав собственности, те затраты ресурсов общества, которые осуществляются для спецификации и защиты подобных прав, представляют собой необходимую часть общих транзакционных издержек; очевидно, они имеют производительный, общественно-полезный характер. Те же транзакционные издержки, которые приходится нести экономическим агентам для обеспечения соответствия своей деятельности вводимым государством правилам, которые не способствуют росту общественного богатства (именно такие правила и представляют собой административные барьеры, являются непроизводительными, приводящими к упомянутым выше потерям в благосостоянии общества). Непроизводительные транзакционные издержки, с которыми сталкиваются отечественные предприниматели, можно сгруппировать следующим образом:

1) Получение доступа к ресурсам и правам собственности на них (регистрация предприятия, регистрация изменений в статусе предприятия, его уставных документах, получение права на аренду помещения, доступ к кредитам, лизингу оборудования и т.п.);

2) Получение права на осуществление хозяйственной деятельности (лицензирование деятельности, рабочих мест, сертификация производимой и ввозимой из-за рубежа продукции);

3) Поддержание деловых отношений и применение санкций (согласование принимаемых решений с контролирующими организациями, получение различных льгот). Особый вид транзакционных издержек ведения хозяйственной деятельности представляет собой явление, получившее в экономико-правовой

литературе название «вымогательство ренты». Речь идет о создании властями различных угроз (в форме «информационных утечек») ухудшения условий хозяйствования, в ответ на которые предприниматели, как правило, развивают активную лоббирующую деятельность, дабы не допустить воплощению угрозы в реальность. Выплачиваемые при этом суммы тем значительнее, чем большую угрозу бизнесу несет намечаемое изменение правил. Исходя из полученных оценочных данных по прямым непроизводительным транзакционным издержкам, можно предложить следующую логику (методику) построения на их основе обобщенной оценки. Непроизводительные транзакционные издержки в торговле и промышленности, оцененные в расчете на одно рабочее место в течение месяца, умножаются на число соответствующих рабочих мест. К ним должны быть приплюсованы также и другие издержки преодоления административных барьеров, если для них имеются оценки той же размерности. «Внесистемные» оценки, которые не представляется возможным выразить в указанном измерении (руб. на рабочее место в месяц), исключаются из совокупной оценки [2, с. 57].

Транзакционные издержки могут иметь место только при определенных условиях. Речь идет об отношениях контрагентов по поводу специфических активов, ограниченной рациональности и оппортунизме. Специфические активы обладают особой ценностью для реализации конкретного проекта и в то же время завязывают контрагентов таким образом, что отказ одного из них выполнять условия контракта может принести большие убытки другому. Таким образом, в контракте всегда есть слабые места с точки зрения его потенциальной гибкости. Когда изменившиеся обстоятельства дают повод одному из контрагентов отказаться от намеченного в соглашении хода проведения сделок, для второго это означает убытки, связанные с несоответствием намеченного в контракте хода сделки ее конкретной реализации. Данный тип издержек и относится к транзакционным и выявляет самую суть того, почему существуют институты в экономике. Их функция заключается в том, чтобы обеспечивать управление сделками таким

образом, чтобы свести к минимуму возможности возникновения затрат описанного выше типа. Следует заметить, что в современной российской экономике условия существования транзакционных издержек имеют особенно яркое выражение по сравнению с развитыми странами. Специфичность активов в России проявляется в тесной зависимости поставщиков и потребителей, а также в узкой предметной специализации предприятий, что было унаследовано от плановой системы. Ограниченная рациональность имеет особенно яркое выражение благодаря характерной для российской экономики нестабильности. Очевидно, что в таких условиях транзакционные издержки должны быть очень высоки. В развитых рыночных экономиках «минимизация транзакционных издержек достигается путем дифференцированного закрепления транзакций. К подобным структурам управления относятся вертикальная интеграция и достоверные обязательства. Экономия транзакционных издержек в развитых странах осуществляется в рамках институтов, требующих разработанного законодательства, регулирующего экономическую деятельность [3, с. 37]. Снижение транзакционных издержек, не относящихся к прямым затратам на реализацию конкретных проектов, осуществляется развитием информационной инфраструктуры инвестиционного рынка, регулированием тарифов на услуги монополий, обеспечением защиты собственности и личности инвестора от криминальной сферы. Интересы инвесторов предполагается учитывать при подготовке законодательных и нормативных актов, а также ведомственных инструкций по ценообразованию в электроэнергетике, связи, железнодорожном транспорте. Для мелких инвесторов важнейшее значение имеет ограничение платы за аренду производственных помещений [4, с. 73].

В отношении защиты собственности инвесторов необходимо разработать единый порядок определения размеров ущерба, причиняемого растратами и хищениями, а также недобросовестной конкуренцией. Необходимо совершенствовать работу международного коммерческого арбитражного суда, третейского суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации.



Для обеспечения личной и имущественной безопасности инвесторов необходимо разработать специальные государственные программы предупреждения преступности в криминогенных сферах экономики, а также в регионах России с повышенным уровнем правонарушений. Под эти цели необходимо предусмотреть материально-техническое, информационное укрепление соответствующих оперативных служб, следственных органов и судов. В части информационного обеспечения инвестиционной деятельности необходимо содействие государства действующим и создаваемым коммерческим консалтинговым организациям, фирмам по разработке бизнес-планов, проектным институтам. Конкретными задачами информационного обеспечения инвестиционной деятельности являются: сбор, обработка и актуализация информации о законодательстве, состоянии рынка, перспективах развития экономики и отдельных отраслей, о планах предприятий, заинтересованных в привлечении инвестиций, о ходе приватизации, продаже акций, конверсии производства. По инициативе Правительства России создана качественно новая структура — Консультативный совет по иностранным инвестициям в России, в состав которого входят представители зарубежных фирм, осуществляющих прямые инвестиции в российскую экономику в крупных размерах. Его основная задача — обеспечение постоянного диалога между Правительством Российской Федерации и крупными иностранными инвесторами с целью выработки конкретных рекомендаций по совершенствованию инвестиционного климата в России, налогового и таможенного законодательства Российской Федерации, созданию привлекательности образа России как страны, принимающей инвестиции [5, с. 51].

Несмотря на значительную разработанность общей теории транзакционных издержек, спорным остается вопрос оценки транзакционных издержек. Данный вопрос не имеет только лишь прикладное значение. Можно предположить, что эта проблема становится важнейшей задачей вообще теории транзакций, т.к. выступает критерием истины высказанных теоретических положений.

Рассмотрим транзакционные издержки, которые возникают при покупке и продаже, например финансового продукта или услуги. Сначала выясним, как данная проблема выглядит со стороны покупателя. Транзакционные издержки включают:

- затраты на получение информации о продуктах и услугах;
- затраты, в том числе времени, на выбор финансового продукта (услуги);
- затраты на оформление сделки купли-продажи такового.

Следует отметить, что здесь возникает проблема в связи с появлением вторичных транзакций, когда, например, покупатель нанимает юриста, который, в свою очередь, использует услуги охранника, секретаря, ассистента. Вот почему определение издержек как транзакционных является относительным. В данном случае расходы на услуги юриста являются элементом транзакционных издержек покупки продукта. При продаже к транзакционным относят те издержки, которые не надо было бы нести, если бы продавец продал его сам себе. В транзакционные издержки продажи финансового продукта входят: расходы на рекламу; издержки, связанные с доказательством надежности для контрагента (репутация); время и средства, затрачиваемые на демонстрацию возможностей продукта потенциальным покупателям; оформление сделки.

При анализе сделки по покупке финансового продукта или услуги мы сталкиваемся с ситуацией, когда транзакционные издержки делятся с точки зрения возможностей их количественной оценки. Данной оценке относительно легко поддаются транзакционные издержки по непосредственному оформлению сделки, поиску информации, рекламе [4, с. 32].

Оценка же затрат на выбор финансового продукта или услуги покупателем и соответствующие затраты продавцами, отчасти затраты на создание своей репутации, могут быть осуществлены с большим трудом через определение величины вмененных издержек.

Переходя от анализа транзакционных издержек (в связи с поведением отдельных экономических агентов — покупателей

и продавцов) к анализу их в связи с поведением групп, следует отметить, что наряду с общими моментами (когда фирма выступает как один из субъектов рынка), возникают и специфические, когда рассматриваются транзакционные издержки в связи с внутрифирменными отношениями, осуществлением внутрифирменных транзакций.

Предлагаются два варианта оценки транзакционных издержек.

Первый вариант заключается в рассмотрении сети контрактов как некоторой последовательности в рамках определений иерархической структуры: между владельцами фирмы и менеджерами, менеджерами и контролерами, контролерами и рабочими. В этом случае структура транзакционных издержек изменяется в зависимости от уровня, на котором рассматриваются контракты. На высших уровнях более значительна доля издержек получения, обработки и предоставления информации, на низших выше доля издержек, связанных с контролем выполнения контрактов по найму.

Второй вариант предполагает более простую схему: акционеры как бы заключают контракты напрямую с непосредственными производителями, то есть теми, кто сам участвует в процессе трансформации ресурсов в продукт. Тогда все расходы, связанные с содержанием людей на промежуточных должностях в иерархии (мастера, инспекторы, контролеры, клерки, менеджеры), составляют ту часть издержек производства, которая не может быть перенесена на непосредственных производителей, а это как раз и является существенной характеристикой транзакционных издержек [3, с. 21].

Существует особая категория фирм, основная деятельность которых связана с оказанием транзакционных услуг. Таким образом, если в рамках их деятельности используются трансформационные услуги ресурсов, на уровне экономики в целом они все равно оцениваются как часть транзакционных издержек. К данной категории фирм относятся посредники. Однако можно предложить и более точную спецификацию отраслей, в которых

сгруппированы фирмы, оказывающие чистые трансакционные услуги (или трансакционные услуги по преимуществу).

В так называемые трансакционные отрасли включены следующие группы фирм:

1) Финансы и операции с недвижимостью. Основная функция данных фирм — обеспечение передачи прав собственности, включая поиск альтернатив, подготовку и осуществление сделок.

2) Банковское дело и страхование. Основная функция — посредничество в осуществлении обменов, зависящих от специфических обстоятельств и требований (неопределенных, асинхронных во времени и не соответствующих по количеству и величине), а также снижение издержек, связанных с безопасностью реализации прав собственности на соответствующие ресурсы. В частности, один из наиболее важных видов страхования при осуществлении сделки — это страхование титула собственности, например, на землю.

3) Правовые (юридические) услуги. Основная функция соответствующих организаций состоит в обеспечении координации, направления и контроля выполнения условий контрактов.

4) Оптовая и розничная торговля. Более сложным оказывается вопрос об оптовой и розничной торговле, которая включает как трансакционные, так и трансформационные услуги. К последним можно было бы отнести, например, хранение благ, которое аналогично транспортировке, только не в пространстве, а во времени.

Измеренные или неизмеренные трансакционные издержки имеют большую ценность. Без них не могут быть адекватно поняты ни экономическое поведение, ни институциональные соглашения [6, с. 34].

Положительные трансакционные издержки приводят к следующим последствиям:

1) мешают, а в частных случаях полностью блокируют образование рынков;

2) препятствуют полной реализации взаимных выгод обмена, так как можно отказаться от тех благ, которые должны быть

направлены на обеспечение обмена, а это тормозит получение экономической прибыли;

3) мешают реализации принципа сравнительного преимущества, лежащего в основе торговли и, следовательно, экономического роста;

4) затрудняют поиск новых возможностей использования известных ресурсов или открытие новых ресурсов при заданных альтернативах их применения;

5) препятствуют изменению существующих правил игры, выступая как издержки институциональной транзакции.

По мнению некоторых ученых транзакционные издержки довольно трудно определить, а оценить еще труднее. К тому же определенные транзакционные издержки вообще не поддаются количественной оценке. Еще одним критическим отзывом является то, что трансформационная и транзакционная деятельности часто перекрывают друг друга, а это приводит к трудностям по разграничению одного типа издержек от другого [6, с. 43].

Стремясь к снижению транзакционных издержек, индивиды стараются действовать по определенным правилам, соблюдать условия взаимодействия друг с другом (прежде всего по поводу распределения, обмена, потребления и т.д.).

Одним из важнейших направлений стратегии снижения транзакционных издержек является системное накопление информации о потенциальных клиентах, конкурентах, группах стратегического влияния, которые можно рассматривать в качестве потенциальных партнеров по рыночным транзакциям. Международный опыт поиска и анализа подобной информации свидетельствует о том, что игнорирование этой функции приводит к существенному росту транзакционных издержек, а, в конечном счете — к банкротству фирмы.

Следует заметить, что стратегия снижения транзакционных издержек не всегда должна быть направлена на экономию непосредственно затрат по подготовке и заключению самой сделки. Принципиальным является обеспечение эффективности этих затрат, то есть получения прибыли, реально оправдывающей эти

затраты. Главным в стратегии снижения транзакционных издержек является предотвращение потенциально неэффективных затрат на совершение сделок [5, с. 32].

Другим необходимым объектом изучения являются конкуренты существующие и потенциальные. Знать своего конкурента не менее важно, чем знать своего клиента. Так же, как и анкетирование клиента, фирма должна проводить анкетирование конкурента, выявляя его «профиль». Ценность этого документа заключается не только в том, что он сообщает информацию о конкуренте, но и в том, что на основе этого документа можно выработать стратегию поведения фирмы.

Аналогичную информацию можно получить обо всех «контактных аудиториях», группах стратегического влияния, поставщиках и посредниках. Наличие подобных банков данных, постоянное их уточнение и поддержание в актуальном состоянии позволяет существенно сокращать транзакционные издержки, предотвращать заключение невыгодных контрактов и соглашений, а также предотвращать ведение переговоров с заведомо отрицательными результатами.

В развитой рыночной экономике имеют место факторы, снижающие издержки взаимодействия субъектов. Можно выделить семь основных факторов:

1) Благоприятное «правовое поле». Это правовая структура, которая отвечает следующим требованиям:

- продуманность (с точки зрения создаваемых правовой системой стимулов);
- всеохватность;
- низкий уровень коррупции и бюрократизации;
- наличие централизованного (государственного) механизма обеспечения правопорядка, в том числе механизма разрешения конфликтов и принуждения к соблюдению договоренностей.

2) Законопослушность субъектов экономики, в частности — признание чужих прав собственности. Данное качество не только

снижает издержки контроля и принуждения со стороны государства, но и позволяет снизить риск оппортунистического поведения контрагентов.

3) Высокий уровень доверия в обществе. Доверие в мире транзакционных затрат выступает в качестве важнейшего и очень эффективного компонента, позволяющего снизить общий уровень «трения». К сожалению, доверие невозможно искусственно воспроизвести — это продукт длительной эволюции. Однако государство в состоянии ускорить этот процесс, способствуя формированию благоприятного «правового поля».

4) Макроэкономическая и политическая стабильность. Данный фактор снижает присущий экономической системе уровень неопределенности, что облегчает долгосрочное планирование и снижает риск инвестиций.

5) Оптимальное налоговое бремя. Чрезмерный налоговый пресс порождает уклонение от налогов и связанные с этим транзакционные издержки.

6) Развитость информационной инфраструктуры экономики. Этот параметр напрямую воздействует на издержки поиска информации.

7) Неформальные правила, обычаи и традиции. Иногда традиции, укорененные в обществе, могут снижать «трение» в экономике.

Часть мировой экономики не обладает столь мощным иммунитетом по отношению к «трению», что неизбежно отражается на количестве и емкости рынков.

#### **Источники:**

[1] Грязновой А.Г. Микроэкономика: практические подходы / А.Г. Грязновой, А.Ю. Юданова. 5-е изд., перераб. М.: КНОРУС, 2017. 704 с.

[2] Грибов В.Д. Экономика предприятия. / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2016. 336 с.

[3] Дембовский В.Р. Экономика предприятия. / В.Р. Дембовский, В.А. Смирнова. СПб.: Издательство «Нестор», 2015. 100 с.

- [4] Макконел К.Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. / К.Р. Макконел. В 2 т.: Пер. с англ., 2008. 750 с.
- [5] Михайлушкин А.И. Экономика. / А.И. Михайлушкин, П.Д. Шимко. Учеб. для техн. вузов. М.: Высшая школа., 2018. 399 с.
- [6] Райзберг Б.А. Основы экономики. / Б.А. Райзберг. Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2007. 408 с. (Серия «Высшее образование»).



УДК 33.0

ББК 65

## О СУЩНОСТИ И СОДЕРЖАНИИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Хамидуллин Ф.Ф.

*Институт социальных и гуманитарных знаний  
Казань, Россия*

[fkhamidullin@yandex.ru](mailto:fkhamidullin@yandex.ru)

**Аннотация:** В данной статье на основании исследования сущности и содержания антикризисного управления в сфере малого бизнеса, представлено современное авторское видение перспектив развития малого предпринимательства на основе использования антикризисных методов управления, с целью обеспечения финансовой устойчивости и конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства в Республике Татарстан. Практическая значимость сделанных автором данной работы выводов заключается в том, что они могут быть использованы в качестве вариантов управленческих решений проблемы устойчивого развития субъектов предпринимательской деятельности.

**Ключевые слова:** стратегический менеджмент, антикризисное управление, малый бизнес, эффективность антикризисного управления предприятием.

## ABOUT ESSENCE AND CONTENT OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT FOR SMALL BUSINESS

Hamidullin F.F.

*Institute of Social Sciences and Humanities  
Kazan, Russia*

fkhamidullin@yandex.ru

***Abstract:** This article, on the basis of a study of the nature and content of crisis management in the small business, presents a modern author's vision of the prospects for the development of small business through the use of crisis management methods in order to ensure financial stability and competitiveness of small businesses in the Republic of Tatarstan. The practical significance of the conclusions made by the author of this work is that they can be used as options for managerial solutions to the problem of sustainable development of business entities.*

***Keywords:** strategic management, crisis management, small business, enterprise crisis management effectiveness.*

Сегодня Республика Татарстан заслуженно считается одним из лидеров Приволжского федерального округа и, в целом, Российской Федерации по показателям, характеризующим уровень развития малого предпринимательства. С использованием международного передового опыта, а также опыт ведущих российских регионов, республика успешно реализует собственную стратегию государственной поддержки малого бизнеса, оказывающую непосредственное влияние на успешное развитие и функционирование субъектов малого предпринимательства. Эффективная региональная поддержка малого предпринимательства обусловлена такими важными принципами, как стратегическая направленность на рост потенциала малого предпринимательства; учет и согласованность интересов региональных органов власти, бизнеса и социума.

При рассмотрении малого бизнеса с системных позиций, в качестве сложного хозяйственного механизма, задача которого состоит в том, чтобы находить пути и методы устойчивого функционирования в условиях нестабильной внешней среды и повышенного риска, разработка его эффективной антикризисной стратегии

имеет особое значение. В Российской Федерации основными вопросами системной поддержки малого предпринимательства занимается государство, обеспечивая регионы и муниципалитеты фондами и центрами, где сосредоточены и скооперированы все виды и формы общедоступных услуг [1]. Однако, без формирования собственной стратегии антикризисного управления на уровне отдельного хозяйствующего субъекта, малому бизнесу достаточно сложно выживать, а тем более успешно развиваться в непростой конкурентной среде.

В рыночных условиях антикризисное управление на уровне малого предприятия представляет собой комплекс решений и действий по формированию и реализации соответствующей стратегии, направленной на обеспечение достижений поставленных целей с сохранением финансовой устойчивости и имеющихся конкурентных позиций во внешней среде. В современной литературе существует множество определений антикризисной стратегии предприятия, суть которых можно свести к одному — это установленная на конкретный временной период функциональная совокупность способов, правил, норм и направлений устойчивого развития бизнеса, предотвращающих его разрушение, обеспечивающих его рост и конкурентоспособность, выживание в условиях нестабильной внешней среды [2]. Другими словами — антикризисная стратегия малого предприятия — это определенная временными рамками совокупность форм, методов, средств и правил использования имеющегося ресурсного потенциала предприятия с целью экономически эффективного решения поставленных на перспективу задач устойчивого развития и поддержания конкурентной позиции.

Одна из важных задач антикризисного управления на малом предприятии состоит в том, чтобы путем разработки комплексной программы, с учетом влияния внутренних и внешних факторов риска, обеспечить возможность предупреждения кризиса в ходе достижения своих целей. Следует также отметить, что на разработку антикризисной стратегии, помимо совокупного потенциала

малого предприятия, влияет ряд факторов, среди которых важнейшими являются миссия и цели фирмы; общее состояние рынка; конкурентные преимущества; организационная культура; продукция; компетентность менеджмента и уровень его притязаний.

В условиях нестабильной внешней среды антикризисное управление в сфере малого предпринимательства должно быть использовано хозяйствующими субъектами для разработки перспективных планов с учетом изменчивых тенденций рыночной среды и поиска приемлемых альтернатив развития. Необходимо иметь в виду, что роль антикризисной стратегии малого предприятия в поиске перспектив собственного развития состоит в том, чтобы сосредоточить внимание на определенных нишах и собственных реальных возможностях на основе стратегической программы действий. В свою очередь, стратегическая программа действий способна обеспечить успешное функционирование малого предприятия и его эффективность в ходе реализации процесса антикризисного управления.

Любой экономический или финансовый кризис возникает при несоответствии финансово-хозяйственных параметров малого предприятия параметрам внешней среды. Проанализировав динамику численности малых предприятий по муниципальным образованиям Республики Татарстан, можно констатировать наличие тревожной тенденции снижения числа субъектов малого предпринимательства в большинстве районах. Так, по имеющимся статистическим данным, на 10 тысяч населения республики приходится в среднем 232 индивидуальных предпринимателя, прошедших регистрацию (перерегистрацию) в налоговых органах республики. Наибольшее число индивидуальных предпринимателей в расчете на 10 000 человек населения — в г. Набережные Челны (297 предпринимателей), наименьшее значение в Кайбицком районе (118 предпринимателей) [3]. Так, негативная тенденция к уменьшению общего числа малых предприятий просматривается в Агрызском, Азнакаевском, Аксубаевском, Актанышском, Алексеевском, Апастовском, Арском, Алькеевском, Дрожжановском, Заинском, Мензелинском, Тетюшском, Черемшанском муниципальных районах.

Вместе в том, несмотря на возрастание особой роли и значения малого бизнеса, его вклада в экономику региона, склонности к инновации, сотни малых предприятий, к сожалению, уходят из бизнеса. Причины неудачного итога ведения бизнеса варьируются от проблем с финансированием, ведением бухгалтерского учета и общего документооборота, неспособности управлять ростом и изменениями, и банальным удушением предпринимателей со стороны местных администраций. В основе же неудач лежит проблема недостатка опыта и навыка стратегического управления: как на уровне выработки общей социально-экономической стратегии муниципального района, так и на уровне разработки антикризисных стратегических программ деятельности субъектов малого предпринимательства.

В предыдущих научных публикациях нами уже отмечалось, что менеджмент малого предприятия носит, как правило, хаотичный характер, что во многом объясняется противоречивой сущностью данного сектора экономики, не всегда использующего современные формы организации производства товаров и услуг в процессе функционирования своего бизнеса в силу своей профессиональной и психологической неподготовленности к успешной управленческой деятельности. Кроме того, руководители малых предприятий в ходе ведения бизнеса вынуждены тратить значительное количество времени на выполнение рутинных повседневных операций, не позволяющих сосредоточиться на разработке эффективной стратегии антикризисного управления.

Исходным же пунктом формирования эффективной стратегии антикризисного управления малого предприятия является осознание его руководством невозможности длительного сохранения и укрепления позиции фирмы, действующей в условиях агрессивной конкурентной среды и перенасыщенного рынка, опираясь на традиционные методы ведения своего бизнеса. Отсюда следует насущная необходимость переориентации реализуемых форм и методов антикризисного управления малого предприятия с опоры на уже достигнутые результаты, освоенные товары и используемые в процессе производства товаров и услуг технологии.

На наш взгляд, в современных условиях основной акцент при разработке антикризисной стратегии малого предприятия должен делаться на исследование и анализ внутренних и внешних факторов для оценки возможностей успешного предотвращения неблагоприятных, кризисных явлений для дальнейшего ведения своего бизнеса, для укрепления своих рыночных позиций, а также обеспечения финансовой устойчивости. С другой стороны, предпринимателям необходимо учитывать и планировать возможности успешной деятельности в том или ином секторе рынка, выпуска новых товаров, освоения прогрессивных технологий, направлений деятельности, зон хозяйствования.

Общеизвестно, что функционирование малых предприятий непосредственно связано с высоким уровнем риска при полной экономической ответственности и самостоятельности, а основной целью хозяйственной деятельности является получение предпринимательского дохода. Каждое предприятие в условиях неопределенности самостоятельно планирует свою деятельность и перспективы развития. В сфере малого предпринимательства, антикризисное управление может не всегда придерживаться формального характера. Антикризисная стратегия позволяет малым фирмам действовать, соответствуя условиям внешней среды и предпринимая не только ответные действия на внешние угрозы, но и решая, одновременно, организационные задачи по предотвращению неблагоприятных ситуаций. В процессе реализации избранной антикризисной стратегии субъекты малого предпринимательства получают также необходимую информацию, позволяющую верно оценить как сильные, так и слабые стороны своего бизнеса, и сосредоточиться на стратегически важных и наиболее перспективных направлениях. При этом необходимо отметить, что антикризисное управление в сфере малого предпринимательства представляет собой не разовый акт, а сложный и целенаправленный процесс, в ходе которого могут потребоваться дополнительные мероприятия, первоначально не предусмотренные антикризисной стратегической программой в силу изменчивости характеристик внешней среды и неопределенности.

Формирование стратегии антикризисного управления для малого предприятия непосредственно связано с разработкой системы механизмов нейтрализации факторов кризиса. Срочное, грамотное и адекватное реагирование на степень реальной угрозы позволяет минимизировать кризисные процессы, затрудняющие существование предприятия. Поэтому управление в условиях надвигающегося кризиса требует особенного подхода. При этом миссия и цели малого предприятия устанавливаются с учетом текущих и прогнозируемых возможностей. Руководителю, формирующему политику малого предприятия, оказавшегося в кризисной ситуации, необходимо творчески переосмыслить всю информацию, полученную во время проведения стратегического анализа. Он должен задуматься, сможет ли его предприятие, в рамках своей прежней миссии, выйти из кризиса и достичь конкурентных преимуществ. При необходимости надо скорректировать миссию. Вместе с тем, именно цели бизнеса приводят содержание антикризисного управления в плоскость сформулированных задач, определяющих ключевые направления дальнейшей деятельности хозяйствующего субъекта.

Современный процесс разработки антикризисных стратегий малого предприятия, наряду с учетом текущего финансового состояния, заключается в определении вида используемой стратегии. При этом важное место должно отводиться определению источника, объема и типа используемых ресурсов в непосредственной зависимости от используемой бизнес-модели.

Таким образом, разработка и реализация эффективной стратегии антикризисного управления в сфере малого предпринимательства является одной из основных задач, определяющих успешное существование и развитие данного сектора экономики в реальных и непростых экономических условиях.

**Источники:**

- [1] Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 №209-ФЗ [Электр. ресурс]. // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/).
- [2] Калганова О.О., Власова Н.Ю. Роль малого и среднего предпринимательства в экономике региона. [Электр. ресурс]. // Гуманитарные научные исследования. 2017. №1. URL: <http://human.snauka.ru>. Дата обращения: 11.01.2017.
- [3] Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Республике Татарстан [Электр. ресурс]. URL: <http://www.tatstat.ru>. Дата обращения: 04.01.2017.



УДК 33.0

ББК 65

## ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ РИСКИ И ПУТИ ИХ СНИЖЕНИЯ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ НА ОСНОВЕ СЕЛЬХОЗКООПЕРАЦИИ

Хамидуллин Ф.Ф.

*Институт социальных и гуманитарных знаний  
Казань, Россия*

[fkhamidullin@yandex.ru](mailto:fkhamidullin@yandex.ru)

***Аннотация:** В данной статье на основании исследования рисков, имманентных аграрному сектору, представлено современное авторское видение перспектив развития сельскохозяйственной кооперации как эффективной формы снижения рисков, с целью обеспечения финансовой устойчивости и конкурентоспособности субъектов предпринимательства. Практическая значимость сделанных автором данной работы выводов заключается в том, что они могут быть использованы в управленческой деятельности местных и муниципальных органов для поддержки сельских товаропроизводителей в условиях повышенного риска.*

***Ключевые слова:** предпринимательские риски, особенности рисков в аграрном секторе, эффективность сельхозкооперации.*

## ENTREPRENEURIAL RISKS AND WAYS TO REDUCE THEM IN THE AGRICULTURAL SECTOR BASED ON AGRICULTURAL OPERATION

Hamidullin F.F.

*Institute of Social Sciences and Humanities  
Kazan, Russia*

[fkhamidullin@yandex.ru](mailto:fkhamidullin@yandex.ru)

***Abstract:** This article, based on a study of the risks inherent in the agricultural sector, presents a modern author's vision of the prospects for the development of agricultural cooperation as an effective form of risk reduction in order*

*to ensure financial stability and competitiveness of business entities. The practical significance of the conclusions made by the author of this work is that they can be used in the management activities of local and municipal bodies to support rural producers in high-risk conditions.*

**Keywords:** *entrepreneurial risks, particular risks in the agricultural sector, the effectiveness of agricultural cooperation.*

С формированием и развитием рыночных отношений в аграрном секторе экономики существенно обостряются противоречия между процессами производства и реализации сельскохозяйственной продукции. При этом эффективность принятия управленческих решений в процессе организации управления рисками сельских товаропроизводителей зависит от множества факторов, которые могут оказывать негативное влияние на результативность труда в аграрном секторе. К этим факторам, в частности, можно отнести: общий уровень профессиональной подготовки (особенно в области агротехники и животноводства, управления и финансов), способность адаптироваться к нестабильной экономической среде, находить свою «перспективную нишу», в рамках которой можно успешно реализовать имеющийся потенциал сельхозпредприятия. Таким образом, совокупность негативных факторов можно отнести к категории субъективных рисков обстоятельств, которые могут значительно усиливать объективные рисковые характеристики бизнес-процессов в аграрном секторе.

В связи с происходящей трансформацией отношений собственности в сфере сельскохозяйственного комплекса страны и ее регионов существенно повышается уровень риска, непосредственно влияющего на обеспечение устойчивого функционирования всех форм сельскохозяйственных предприятий. Имеющая место экономическая нестабильность хозяйственных отношений еще более углубляет степень неопределенности в условиях рискованного сельскохозяйственного производства. И здесь важно отметить, что наиболее подвержены воздействию аграрных рисков фермерские хозяйства, прежде всего, в силу существующего диспаритета цен между стоимостью сельскохозяйственной продукции и стоимостью ресурсов, необходимых для ее производства.

Сегодня большинство ученых и специалистов признает, что сельхозкооперация является магистральным путём развития сельского хозяйства и, прежде всего, малых форм хозяйствования. На территории РФ на конец 2018 года насчитывается 5 608 сельскохозяйственных потребительских кооперативов, численность — 392 420 членов СПоК. По структуре кооперативов — 1 032 (18%) являются перерабатывающими, 985 (17%) — сбытовыми, 813 (13%) — обслуживающими, 425 (7%) — снабженческими. С 2017 года грантовая поддержка сельхозкооперативам оказывается в рамках «единой субсидии» и на эти цели планируется направить 1,6 млрд. рублей средств федерального бюджета. Грантополучателям перечислено 1,31 млрд. рублей грантовой поддержки, при этом средний размер гранта составляет 9,7 млн. рублей [1].

Важно отметить, что ключевой фигурой кооперативного движения в сельскохозяйственном секторе является фермер. Чем прочнее он стоит на земле, тем действеннее фермерское движение, тем увереннее идёт развитие кооперации. Сильная сельхозкооперация может стать важнейшим условием благополучия и развития фермерских хозяйств, оживления и подъёма сельских территорий, а значит, повышения качества жизни людей, проживающих в сельской местности.

Вместе с тем, социально-экономические процессы, определяющие дальнейшее развитие сельскохозяйственной кооперации, имеют достаточно специфическую природу и свои особенности. Как уже было отмечено выше, сельскохозяйственное производство всегда относится к высокорисковому производству. Особенности сельскохозяйственного риска определяются спецификой производства в данной отрасли. Известно, что в промышленной сфере наиболее серьезными сбоями производственного процесса являются выход из строя машин и оборудования, аварийные ситуации, несвоевременные поставки сырья. В сфере сельскохозяйственного производства таковыми являются негативные изменения в процессах органогенеза (роста и развития растений) в растениеводстве, которые приводят к повреждению и гибели сельхозкультур. В животноводстве нарушение физиологических

особенностей производственных процессов может привести к болезням и гибели животных.

Необходимо также обратить внимание на еще одну важную специфическую характеристику сельскохозяйственного производства, которая состоит в том, что и животные, и сельскохозяйственные посевы относятся к живой природе, поэтому одним из определяющих факторов производственного процесса выступают природные риски, связанные с климатической характеристикой регионов с существенной дифференциацией по природным зонам.

Для более глубокого и качественного исследования сущности и природы рисков сельхозкооперации нужно, прежде всего, иметь представление об общих рисках, имманентных аграрному сектору экономики. В специальной литературе имеется множество подходов к классификации рисков аграрного сектора, каждый из которых основывается на наиболее существенных признаках, позволяющих объединить риски в соответствующие группы. На наш взгляд, сельскохозяйственные риски можно разделить на шесть основных групп:

- 1) Природно-климатические риски.
- 2) Риски сезонности агропроизводства и длительности воспроизводственного цикла.
- 3) Финансовые риски.
- 4) Инвестиционные риски.
- 5) Социальные риски.
- 6) Административные риски.

В первую группу входят риски, связанные с негативным влиянием на процессы производства климатического фактора в целом, а также риски, вызванные природными катаклизмами (ураганами, засухами, наводнениями и др.). Сюда также можно отнести риски, связанные со снижением плодородия почв и общим сокращением посевных площадей, причиной которых является природный фактор и риски быстрого износа основных фондов из-за негативного влияния климатического фактора. Таким образом, природно-климатические риски можно вполне отнести к категории

рисков, представляющих опасность нанесения ущерба сельскохозяйственным предприятиям (или отдельному хозяйству сельского товаропроизводителя) вследствие нарушения нормального хода производственного процесса. В данном случае под нормальным производственным процессом понимается производственный процесс, протекающий при таких погодных условиях, когда сельскохозяйственное предприятие получает урожай не ниже средних значений для данной природно-климатической зоны.

Сезонность агропроизводства во многом обусловлена спецификой самого сельского хозяйства и особенно в растениеводстве. Причем риски, образующие вторую группу, непосредственно не связаны с рисками первой группы, однако все же подвержены воздействию природно-климатических факторов. Особенностью сельскохозяйственного производства является также медленный рост растений и животных. Поэтому независимо от рыночной ситуации объем товарного предложения на рынке продукции сельского хозяйства не может быть сокращен или увеличен за короткий период времени. Сезонность производства продукции приводит к неравномерному поступлению доходов, что связано со специализацией хозяйств. Вместе с тем, сезонность и длительность воспроизводственного цикла напрямую влияют на эффективность сельскохозяйственного производства в целом и на неравномерность кругооборота оборотных средств. Кроме того, длительность воспроизводственного цикла приводит к тому, что сельхозпроизводители не могут оперативно реагировать на изменение рыночной конъюнктуры, вследствие чего часть продукции может оказаться невостребованной на рынке.

Финансовые риски возникают на всех стадиях кругооборота капитала в аграрном секторе и представляют собой вероятность потери денежных средств при заключении различных финансовых сделок и проведении финансовых операций. При действии финансовых рисков подразумевается возможность понести убытки либо недополучить прибыль под влиянием таких факторов, как недостаточное финансирование производственного процесса, усиление конкурентной борьбы, изменение соотношения спроса

и предложения, повышение тарифов на транспортировку и затрат на хранение продукции, снижение качества товара.

Серьезной проблемой для сельхозпроизводителей являются кредитные риски. Основная проблема кредитования на селе сводится к отсутствию залогового обеспечения кредитов. Невозможно соблюсти банковские требования, когда залог оценивается с тройным дисконтом. Также нужно принять во внимание тот факт, что многие действующие банки сворачивают свою филиальную сеть. Только за три последних года она сократилась с 42 до 35 тысяч, а за следующие десять лет, по прогнозам экспертов Банка России, уменьшится ещё в два раза.

Кроме того, финансовые риски могут быть связаны с неплатежеспособностью одной из сторон, изъятием части финансовых ресурсов, замораживанием счетов, отсрочкой платежей. Например, мелкие сельхозтоваропроизводители за проданное на молочный комбинат в апреле–мае молоко получают расчет лишь в июле–августе. При этом они несут финансовый ущерб, как за счет инфляции, так и за счет налогообложения. Также на стадии продажи продукции это могут быть риски ограничения роста цен на сельскохозяйственную продукцию, которые усиливаются поставкой на рынок более дешевой импортной продукции, риски снижения конкурентоспособности российского сельскохозяйственного производства. Особо следует отметить, что реализационные риски связаны и с наличием многочисленных посредников, которые, закупая сельскохозяйственную продукцию по искусственно заниженным ценам, затем продают ее в несколько раз дороже.

Сегодня в сельском хозяйстве остро стоит проблема диспаритета цен. Особенно резко повысились цены на комбикорма, топливо и смазочные материалы, энергоносители. Чтобы приобрести 1 т дизтоплива, необходимо продать 4 т зерна, 1,8 т подсолнечника, 0,4 т мяса скота и птицы, 1,8 т молока [2].

К четвертой группе инвестиционных рисков относятся риски естественной ограниченности сельскохозяйственных угодий при необходимости увеличения выпуска продукции, а также риски ограниченной привлекательности сельскохозяйственного

производства для внешних инвесторов. С другой стороны, у мелких сельхозтоваропроизводителей вследствие дефицита собственных средств нет возможности направлять их на развитие своего производства. Инвестиционная деятельность всегда осуществляется в условиях неопределенности, степень которой может значительно варьироваться. Вследствие того, что аграрный сектор подвержен наибольшему по сравнению с другими отраслями народного хозяйства влиянию факторов, приводящих к возникновению рисков, многие потенциальные инвесторы считают, что с экономической точки зрения сельское хозяйство относится к той сфере, где вложения по определению не могут дать быструю прибыль. Кроме того, инфляция и девальвация рубля значительно снижают доходность от инвестиций в аграрный сектор.

К следующей группе рисков относятся социальные риски, в состав которых входят демографические, миграционные, квалификационные риски. Имеющиеся статистические данные свидетельствуют об уменьшении сельского населения и абсолютной численности работников, занятых в сельском хозяйстве [3]. Нужно учитывать, что демографические риски выражаются в дополнительных затратах денежных средств в связи с ухудшением демографической ситуации. В будущем это может привести к дефициту рабочей силы на селе. Существенное сокращение численности занятых в сельхозпроизводстве сопровождается также ухудшением качества существующих рабочих мест, как по уровню механизации, комфортности и безопасности труда, так и по уровню его оплаты и организации производственного процесса.

Миграционные риски обусловлены потерями ресурсов, связанными с изменением миграционной ситуации. Основные причины сельской миграции в города — недостаток рабочих мест, вызванный медленной диверсификацией сельской экономики, неразвитая инфраструктура, отсутствие перспектив, особенно у молодежи, что связано с низким качеством жизни в сельской местности. Среднемесячная зарплата в сельском хозяйстве в 2,1 раза ниже среднего уровня по народному хозяйству и в 3 раза ниже, чем в промышленности. Также возможности трудоустройства

осложняются несбалансированностью профессионально-квалификационной структуры рабочих мест и безработных и невозможностью применить полученное в городе образование в условиях недиверсифицированной аграрной экономики [2].

Особое место среди рисков социальной сферы занимают квалификационные риски. Они, как правило, связаны с потерями средств из-за низкого квалификационного уровня работников. С другой стороны, риски, связанные с квалификацией, могут выражаться в перерасходе денежных средств на слишком высокую оплату труда высококвалифицированных работников, либо, напротив, в недостаточности их материальной заинтересованности, что также негативно сказывается на работе сельхозпредприятия.

И, наконец, шестая группа рисков связана с ростом проблем административных барьеров при реализации незапланированных административных ограничений хозяйственной деятельности, а именно: многочисленные контролеры, проверки, предписания, требования отчетов, штрафы. В качестве характерного примера можно привести требования по обновлению экологического паспорта, оформлению путевых листов на крупногабаритный транспорт и тяжелые грузы, по внесению удобрений, которые недоступны как по цене, так и по срокам поставки. Требование лицензировать даже незначительные объемы хранения навоза и помета, которые относят к веществам 3-го класса опасности, взимание платы в счет возмещения вреда автодорогам с большегрузных автомобилей.

Другим негативным моментом является приказ МСХ по оформлению ветеринарных сопроводительных документов на каждую партию сырого молока, даже если это 50 литров, несмотря на тот факт, что, согласно требованиям таможенного союза, обязательная сертификация должна проводиться на ежемесячной основе. Получение сертификатов на каждую партию по 100 литров молока значительно увеличивают затраты каждая справка обходится в 4–6 тысяч рублей + транспортные издержки [1].



Таким образом, можно констатировать, что, с одной стороны, аграрный сектор относится к хозяйственным системам повышенного риска, с другой он, при определенных условиях, способен обеспечить свою устойчивость и выживать в кризисных ситуациях. По мнению автора, в экономических реалиях последних лет именно сельхозкооперация обладает эффективным механизмом, позволяющим компенсировать потери от риска или снизить его уровень при объединении ресурсов для совместной деятельности. Перспективных направлений здесь достаточно. Это, прежде всего, создание миниперерабатывающих производств на местах с последующей реализацией в собственной розничной сети, это привлечение временно свободных средств населения (как сельского, так и городского) для инвестирования и создания страховых фондов, это кооперация с промышленными предприятиями, способными производить необходимое оборудование и технику, это использование новейших научных разработок российских ВУЗов и многое другое.

**Источники:**

- [1] Доклад Председателя Аграрной партии России О.В. Башмачниковой на отчетно-выборном партийном съезде 25 марта 2016 года. [Электр. ресурс]. URL: <http://www.akkor.ru/en/node/2346>.
- [2] Ярая Т.Ю. Классификация сельскохозяйственных рисков и способы их снижения. // Электронный периодический журнал «SKI-ARTICLE.RU». №5. Январь 2014 г. С. 234–239.
- [3] Сайт о странах, городах, статистике населения и пр. [Электр. ресурс]. URL: [www.statdata.ru](http://www.statdata.ru).

УДК 330.101,330.11, 330.5, 330.8, 330.9

ББК 65.01, 65.02, 65.5

## ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА НАКОПЛЕНИЯ КАПИТАЛА И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: ОТ ЗАРОЖДЕНИЯ ДО ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Хасанов И.Ш.

*Институт социальных и гуманитарных знаний  
Казань, Россия*

ilgizarkhasan@mail.ru

***Аннотация:** В статье рассматривается теория общественного воспроизводства или экономического роста, которая является фундаментальной основой экономической науки. Развитию этой теории было посвящено множество работ известных ученых, которые пытались объяснить закономерности развития различных этапов капитализма с XIX до XXI века. Однако черты как национально-монополистического капитализма, так и глобального капитализма все еще не исследованы.*

***Ключевые слова:** теория общественного воспроизводства, капитал, экономический рост, фундаментальные законы капитализма, валовой выпуск, экономическая система.*

## THEORY AND PRACTICE OF CAPITAL ACCUMULATION AND ECONOMIC GROWTH: FROM ORIGIN TO THE GLOBALIZATION OF THE WORLD ECONOMY

Khasanov I.Sh.

*Institute of Social Sciences and Humanities  
Kazan, Russia*

ilgizarkhasan@mail.ru

***Abstract:** The article considers the theory of social reproduction or economic growth, which is the fundamental basis of economic science. The development of this theory was devoted to many works of famous scientists who tried to explain the patterns of development of various stages of capitalism from XIX to XXI century.*

*However, the features of both national-monopoly capitalism and global are still unexplored.*

**Keywords:** *theory of social reproduction, capital, economic growth, fundamental laws of capitalism, gross output, methodology of dividing the economic system.*

В последние годы в мировой экономической науке все чаще и настойчивее утверждается мнение об обострении социально-экономических противоречий под воздействием закона общественного воспроизводства капитала и капиталистического накопления [15–28, 30–34]. В работах лауреата Нобелевской премии Д. Стиглица «Большое различие» [30] и «Цена неравенства» [31] говорится о современных социально-экономических проблемах богатой страны Соединенных Штатов Америки.

Французский ученый-экономист Т. Пикетти в своей книге «Капитал в XXI веке», опубликованной в 2014 году, сделал попытку проанализировать эволюцию капитализма с момента его зарождения до эпохи глобализации, характерные особенности капитализма XX века, составить прогноз его развития в XXI веке, а также определить законы капитализма. Он пишет, что в настоящее время наиболее широко обсуждаемой проблемой является распределение богатства. Эта проблема была еще поставлена экономической наукой в конце XVIII века английскими [29], а позднее в начале XIX века, французскими экономистами.

Опубликованная Т. Пикетти книга получила определенный научный резонанс в мире среди ученых-экономистов, многие из которых выступили с резкой критикой трактовки автором не только неравенства, но и других фундаментальных экономических категорий и понятий [19, с. 8–15, 19–27, 31–35, 37–39, 41–51]. Рассмотрим теоретические взгляды Т. Пикетти в его работе «Капитал в XXI веке». Это позволит нам выявить новую концепцию или, наоборот, напомнит нам о «забытых старых» подходах к исследованию экономической системы. Кроме того, книга Т. Пикетти является хорошей иллюстрацией упрощенной формализации сложных экономических систем.

Свое исследование Т. Пикетти начинает со статистических данных, свидетельствующих о неравенстве в доходах, которые имеют U — образный характер (квадратичной функции — параболы), но имеющий синусоидальную тенденцию. Автор выдвигает гипотезу и отмечает, что характер кривой имеет определенную зависимость от неравенства  $r > g$ , где  $r$  — средняя годовая процентная ставка дохода, получаемого от различных материальных и нематериальных, финансовых и нефинансовых активов, а  $g$  — ежегодный процент прироста национального дохода страны. В своей монографии автор приводит рисунок, в котором на основе статистических данных по Германии, Великобритании и Франции за период с 1870 г. по 2010 г. показано превышение  $r$  над  $g$  в процентах. Сначала это превышение достигало 600–700% в период с 1870 г. по 1910 г., потом оно падало до отметки в 200–300% в 1950 г., и, наконец, оно опять поднималось в течение последних пятидесяти лет до 2010 г. и достигло величины 400–600% [25, с. 24–26].

Указанное неравенство Т. Пикетти назвал фундаментальной разъединяющей силой, порождающей неравенство в богатстве и, что оно составляет важную часть его теории [25, с. 27]. Но на основе каких-либо статистических данных неравенство величины одного экономического явления к величине другого явления преждевременно называть фундаментальным свойством капитализма. Величины  $r$  и  $g$  по своей природе разнородны. Величина  $r$  отражает спекулятивную доходность от обладания различными финансовыми и нефинансовыми активами на рынках, величина  $g$  — это, во-первых, категория производства, а во-вторых, она выражает прирост национального дохода, т.е. даже не рентабельность производительного использования капитала. Поэтому данное неравенство не может быть фундаментальной особенностью капитализма. В данном случае без всякого доказательства очевидно, что накапливаемое богатство в виде многочисленных активов (материальных и нематериальных, финансовых

и нефинансовых) в обозримом будущем всегда будет больше годового прироста национального дохода как в отдельно взятой стране, так и в мировой экономике в целом.

В первой главе книги автор в противоречивой форме разъясняет содержание понятий национальный капитал (национальное богатство) и их отношение к национальному доходу, которое выражается с помощью бета коэффициента ( $\beta$ ). Как объясняет Т. Пикетти,  $\beta$  (бета коэффициент) ему необходим для выражения первого фундаментального закона капитализма. Теперь, как пишет автор, можно презентовать первый фундаментальный закон капитализма, который выражает связь национального капитала, плавно переходящего в доход от капитала. Отношение между национальным капиталом и национальным доходом можно выразить в простом виде — как доход от капитала, обозначенный символом  $\alpha$ . Формула следующая:

$$\alpha = r \times \beta,$$

где  $r$  — рентабельность (отдача) капитала.

Вот что пишет Т. Пикетти: «Например, если  $\beta = 600\%$  и  $r = 5\%$ , тогда  $\alpha = r \times \beta = 30\%$  ... это, однако, может быть принято во внимание как *первый фундаментальный закон капитализма*, так как выражает простое, транспарентное отношение между тремя важными категориями для анализа капиталистической системы: соотношение капитала и дохода, доля капитала в национальном доходе, рентабельность капитала» [25, с. 52].

Чтобы проверить правильность утверждения Т. Пикетти, обратимся к следующему простому примеру. Допустим, что стоимость мирового валового выпуска составляет 100 денежных единиц (или 100%). Как известно, в соответствии с международной системой национальных счетов, структуру валового выпуска можно выразить в следующем виде:

$$c + v + m = 100w,$$

где  $c$  — капитальные (вещественные) затраты;

$v$  — затраты труда (заработная плата) работников;

$m$  — валовая прибыль;

$w$  — валовой выпуск продуктов и услуг.

Если принять условие Т. Пикетти, что в создании годового валового выпуска товаров занят весь имеющийся капитал ( $c$ ), который участвует в производстве национального дохода (чистой добавленной стоимости), который обозначим как  $(v + m)$ , а также соотношение между капиталом и доходом составляет коэффициент  $\beta$  ( $\beta$  — бета) и рентабельность капитала ( $r$ ) составляет 5%, то можно получить следующие исходные условия для решения задачи:  $\beta = c / (v + m) = 6$ ;  $r = m / c \times 100\% = 5\%$ . На основе исходных данных можно получить следующие уравнения:

$$c = 6(v + m) \text{ и } 0,05c = m \text{ или } c = 20m, \\ \text{тогда: } 6(v + m) = 20m.$$

Отсюда получаем соотношение между  $v$  и  $m$ , которое следующее:

$$6v = 14m \text{ или } v = 2,333m.$$

Если национальный доход принять за 100%, то получим следующее уравнение:

$$v + m = 100\% \\ 2,333m + m = 100\% \text{ или } 3,333m = 100\%.$$

Следовательно,  $m = 30\%$ , а  $v = 70\%$ , что и требовалось доказать.

Мы намеренно привели эти расчеты, чтобы на основе символов и условных обозначений К. Маркса показать, что его методология может использоваться для подобных макроэкономических вычислений. Однако здесь необходимо отметить, что рентабельность капитала противоречит общепринятой методологии, а именно рентабельности от производственной деятельности, которая рассчитывается как отношение прибыли ко всем издержкам производства, т.е. как отношение:  $m / (c + v)$ . Это признает и сам Т. Пикетти. Автор делает некоторые уточнения по поводу отдачи от капитала ( $r$ ). Он отмечает, что она близка Марксовой норме

прибыли и норме дохода, но является более широкой категорией, включая в себя и первое и второе определения [25, с. 228–229].

В пятой главе Т. Пикетти излагает так называемый второй фундаментальный закон капитализма. Он пишет, что «в долгосрочном периоде соотношение капитала и национального дохода выражается в простом и транспарентном виде, как отношение процента сбережения к проценту прироста национального дохода по следующей формуле:  $\beta = s / g$ .

Например, если  $s = 12\%$  и  $g = 2\%$ , то  $\beta = s / g = 600\%$ . ... Эта формула, которая может быть предложена как второй фундаментальный закон капитализма, который выражает не очевидную, но важную следующую точку зрения: страна, которая много сберегает и растет медленно будет долгое время аккумулировать множество вещественного капитала (по отношению к его доходу), что может оказывать влияние на социальную структуру и распределение богатства» [25, с. 166]. В результате такая страна имеет низкие темпы прироста национального дохода, — заключает автор. Далее автор приводит статистические данные и графики сбережений частного и общественного капитала.

Видимо, обоснование второго закона капитализма можно проиллюстрировать на следующем примере. Если принять, что за прошедший 2017 год валовой выпуск составил 100 денежных единиц —  $100w$ , а соотношение капитала к доходу составило 6 единиц ( $\beta = 6$ ), то структура валового выпуска следующая:  $85,7c + 14,3(v + m) = 100w$ . Если 12% от общего дохода валового выпуска сберегается, то на цели накопления используется 2% совокупного валового дохода, на величину которого и увеличится национальный доход в 2018 году, т.е. национальный доход текущего распадается на потребляемую часть (сберегаемую) — 12% и накапливаемую часть — 2%. Таким образом, можно записать следующую формулу:  $85,7c + 12,0v + 2,3m = 100w$ .

Следующим этапом рассуждений Т. Пикетти в монографии является переход от анализа соотношения капитала/национального дохода к разделению национального дохода между трудом

и капиталом. Формула  $\alpha = r \times \beta$  позволяет это сделать. Например, если основной капитал равен шести годам национального дохода ( $\beta = 6$ ), а средняя доходность капитала составляет 5 процентов в год ( $r = 5\%$ ), то доля дохода от капитала  $\alpha$  в национальном доходе составляет 30% (а доля доходов от труда составляет 70%) [25, с. 199]. На основе статистических данных Т. Пикетти утверждает, что общая эволюция доли капитала в доходах  $\alpha$  описывается той же U-образной кривой, что и отношение капитала к доходу  $\beta$ , хотя глубина U менее выражена. Другими словами, норма прибыли на капитал  $r$ , по-видимому, уменьшила эволюцию количества капитала. Отношение  $\beta/r$  выше в периоды, когда  $\beta$  ниже, и наоборот, что кажется естественным. Точнее: мы находим, что доля капитала в доходах составляла около 35–40%, как в Британии, так и во Франции в конце XVIII века и на протяжении XIX, прежде чем она понизилась до 20–25% в середине XX века, а затем снова выросла до 25–30% в конце XX и начале XXI веков. Это соответствует средней норме прибыли на капитал — около 5–6% в XVIII и XIX веках, потом в середине XX выросла до 7–8%, а затем в конце XIX века и в начале XXI века упала до 4–5% [25, с.200]. В связи с отмеченным понижением нормы прибыли автор вспоминает закон о тенденции средней нормы прибыли к понижению, разработанный К. Марксом. Но автор считает, что тенденция нормы прибыли к понижению объясняется законом, выраженным формулой:  $\beta = s / g$ , т.е. стремлением капитала все больше сберегать.

Наконец Т. Пикетти в шестой главе логически с помощью статистических данных и длительных построений подводит к обоснованию модели динамического экономического равновесия Р. Харрода. и Е. Домара, которая имеет следующий вид:  $g = s / \beta$ . Таким образом, как пишет Т. Пикетти, речь идет о знаменитом споре «двух Кембриджей» в 1950–1960-х годах или так называемых «Дебатах по двум моделям». Вкратце основные моменты этой дискуссии: формула  $\beta = s / g$  была впервые введена экономистами Роем Харродом и Евсей Домаром в конце 1930-х годов, но было принято использовать формулу  $g = s / \beta$ . В 1939 году Харрод



утверждал, что  $\beta$  была зафиксирована доступной технологией (как в случае производственной функции с фиксированными коэффициентами и без возможного замещения между трудом и капиталом), так что темпы роста полностью определялись сбережениями. Если уровень сбережений составляет 10%, а технология обуславливает соотношение капитала и дохода в 5 единиц, то темпы прироста производственных мощностей экономики составят 2% в год.

Т. Пикетти, заканчивая рассмотрение теории и практики роста капиталистической экономики в течение двух столетий, приходит к следующим выводам. Статистические данные, которые были собраны, свидетельствуют о том, что капиталистическая экономика будет расти низкими темпами прироста. «Подводя итог: современный рост, основанный на росте производительности и распространении знаний, позволил избежать предсказанного Маркса апокалипсиса и сбалансировать процесс накопления капитала. Но он не изменил глубинной структуры капитала или, во всяком случае, действительно не восстановил макроэкономическую значимость капитала по отношению к труду. Теперь я должен проверить, верно ли то же самое для неравенства в распределении доходов и богатства. Насколько изменилась структура неравенства по отношению к труду и капиталу с девятнадцатого века?» [25, с. 234].

В завершении своей работы Пикетти Т. рассматривает влияние темпов роста экономики на распределение богатства, т.е. проблему неравенства между трудом и капиталом. Ключевым фактором, по его мнению, является соотношение:  $r > g$ . «Позвольте мне теперь перейти к последствиям  $r > g$  для динамики распределения богатства. Тот факт, что доходность капитала отчетливо и настойчиво превышает темпы роста, является мощной силой для еще более неравного распределения богатства. Например, если  $g = 1\%$  и  $r = 5\%$ , богатые люди должны реинвестировать только одну пятую своего годового дохода от капитала, чтобы гарантировать, что их капитал будет расти быстрее, чем средний доход» [25, с. 351].

Рассмотрение работы Т. Пикетти «Капитал в XXI веке» позволило нам сопоставить с аналогичным анализом теорий многих известных ученых XX века: М.И. Туган-Барановского [7], Г.А. Фельдмана [8, 9], Н.Д. Кондратьева [1], Д.М. Кейнса [2], В.В. Леонтьева [4], Р.Ф. Харрода [3], Е.Д. Домара [3], Э.Х. Хансена [3,10] и др. и прийти к следующим выводам. Во-первых, работа К. Маркса положила начало новым направлениям развития экономической теории в конце XIX века и в XX веке. Сначала зародилась теория экономического равновесия, теория экономической статики и динамики, а потом капиталистического накопления и экономического роста, которые начали воспроизводиться в виде различных моделей макроэкономического развития. Но до сих пор многие современные теории экономического роста не используют важный методологический подход К. Маркса — это многосекторный принцип при исследовании макро- и мегаэкономики.

Нами был произведен некоторый экскурс в историю экономической теории и были обнаружены следующие факты [11, 12, 13, 14]. Первыми экономистами, политиками и общественными деятелями, которые использовали труд К. Маркса, были отечественные ученые. Одним из первых ученых, которые использовали секторный подход (деление макроэкономики на I и II подразделения) к изучению макроэкономики, был М.И. Туган-Барановский [7, с. 250, 258, 519].

Динамическая теория накопления и развития экономической системы с использованием схем расширенного общественного воспроизводства была впервые использована применительно к социалистической плановой экономике в конце 20-х годов (1928–29 г.г.) прошлого столетия советским ученым-экономистом Г.А. Фельдманом при составлении баланса народного хозяйства за 1923–24 г.г. Им была разработана необычная и оригинальная концепция прироста народного (национального) дохода и темпов экономического роста. В разработке теории темпов экономического роста Г.А. Фельдман использовал непосредственно марксову схему расширенного общественного воспроизводства [8, 9].

М.И. Туган-Барановским были сделаны и другие блестящие выводы, имеющие актуальное значение для современной экономики в эпоху глобализации [11, 13, 14]. Блестящим учеником М.И. Туган-Барановского стал российский экономист Н.Д. Кондратьев, который доказал циклический характер развития капиталистической экономики. В своих работах Н.Д. Кондратьев также использовал методологию К. Маркса, состоящую в делении экономики на две группы отраслей: производство средств производства и производство предметов потребления [1, с. 503–506].

Другим выдающимся ученым, который также изучал экономическую систему с позиций воспроизводственного процесса, был Дж.М. Кейнс. Дж.М. Кейнс для анализа экономической системы изучал ряд макроэкономических явлений и использовал следующие агрегированные экономические показатели: эффективный спрос, совокупный доход и выручку, факториальные издержки и издержки использования, потребление, сбережение, инвестиции, приращение потребления и инвестиций, предельную склонность к потреблению и инвестициям, предельную эффективность капитала, предельную занятость, мультипликатор инвестиций, мультипликатор занятости, норму процента, предпочтение ликвидности и другие. Дж.М. Кейнс при изучении макроэкономических явлений и категорий (потребления, инвестиций, сбережений, мультипликатора и т.д), а также различных теорий (теорий сбережения, потребления, инвестиций, денег...) неоднократно указывал на наличие двух групп отраслей в экономической системе: отраслей промышленности, выпускающих капитальные блага, и отраслей, производящих потребительские блага; отраслей промышленности, выпускающих инвестиционные блага, и прочих отраслей; отраслей, производящих товары, приобретаемых на заработную плату и отраслей, производящих товары, приобретаемых не на заработную плату (прочих отраслей) [2, с. 116, 121, 122, 123, 254].

Дж.М. Кейнс в своей известной работе «Общая теория занятости, процента и денег» говорит о существовании двух подразделений в экономической системе следующим образом: «...предприниматели объединены в две различные группы в зависимости

от того, производят они потребительские товары или капитальные блага» [2, с. 30]. Исходный толчок в развитии первой группы отраслей или в расширении «производства в отраслях, производящих капитальные блага», через механизм мультипликатора приводит к увеличению инвестиций во второй группе отраслей [7, с. 122].

Статический подход в экономической теории Кейнса был восполнен представителями неокейнсианской теории, которые рассматривали экономическую систему и взаимодействие макроэкономических явлений и процессов в динамике, т.е. исследовали воспроизводственный экономический процесс. Так, например, среди важнейших представителей неокейнсианства можно назвать следующих ученых: Р. Харрода, Е. Домара (новаторы моделей роста), П. Самуэльсона (автор эконометрической модели роста — принцип соединения мультипликатора и акселератора), Э. Хансена (автор инвестиционной теории цикла) и Дж. Хикса (теория цикла). Динамические теории развития воспроизводственной системы получили название теорий экономического роста или теорий циклических колебаний. Так, например, динамический характер развития воспроизводственного процесса особенно наглядно проявляется «на примере исходного уравнения модели Р. Харрода (уравнения фактического темпа роста):

$$g \cdot c = s,$$

где  $g$  (growth — рост) означает реальный прирост общего выпуска за какой-либо период, например, за год; или иначе:  $g = \Delta Y/Y$ , т.е. фактический темп роста — отношение приращения дохода к величине дохода базового периода;

$c$  — капитальный коэффициент (capital — капитал), или коэффициент капиталоемкости; он показывает «инвестиционную цену» одной единицы прироста дохода или продукции, иначе говоря:  $c = I/\Delta Y$ ;

$s$  — доля сбережений в национальном доходе или склонность к сбережению:  $s = S/Y$ .

Как указывает сам Харрод, легко заметить, если сократить общие члены, то данное уравнение сводится к следующему равенству: инвестиции равны сбережениям. В самом деле, если  $g = \Delta Y/Y$ ,  $c = I/\Delta Y$ ,  $s = S/Y$ , то в результате подстановки получаем:

$$g \cdot c = \Delta Y/Y \cdot I/\Delta Y = I/Y,$$
$$I/Y = S/Y \cdot I = S.$$

Перед нами знаменитое равенство Кейнса: инвестиции равны сбережениям, но если у Кейнса это равенство выражено в статической форме, то у Харрода оно дано в форме динамики: левая часть уравнения ( $g \cdot c$ ) представляет собой накапливаемую часть прироста продукции, идущую на производственные цели, и эта часть должна быть обеспечена определенной долей сбережений ( $s$ )» [3, с. 11–12].

Э. Хансен также обратил внимание на функционирование двух групп отраслей экономики и определенное взаимодействие между ними. Э. Хансен при изучении взаимосвязи инвестиций, дохода и потребления отмечает, что изменения (прирост) в инвестициях влекут за собой увеличение дохода, а потом увеличение потребления, т.е. рост производства предметов потребления и услуг населению: «...инвестиции, вызывая за собой крупное увеличение потребительских расходов», приводят «...к умноженному возрастанию дохода». «Коль скоро объем занятости в тяжелой (обслуживающей инвестиции) индустрии достиг высокого уровня, то это, в свою очередь, вызвало расширение расходов на потребление не только за счет рабочих, вновь вовлеченных в отрасли, производящие капитальные блага, но и за счет потребления дополнительных рабочих, вовлеченных в отрасли, связанные с тяжелой индустрией (включая производство потребительских товаров), испытавшие подъем вследствие общей экспансии» [3, с. 293]. Рассмотрение других моделей известных ученых на основе марксовых схем и величин позволило получить одинаковые результаты прироста национального дохода. Это подтвердило действительность и эффективность методологии К. Маркса при исследовании экономической системы [11–14].

При моделировании макроэкономических процессов и разработке современных теорий экономического роста многие ученые до сих пор не учитывают такие факторы, как норма прибавочной стоимости, деление прибавочной стоимости на накапливаемую и потребляемую части, деление мировой экономики на различные сектора (марксовы подразделения) и взаимозависимость между ними. Поэтому экономическая наука XX века и настоящего времени пока не обнаружила новых законов капиталистического общества, кроме тех, которые были выявлены К. Марксом. Теория К. Маркса о сущности капиталистического общества оказала влияние не только на дальнейшее развитие фундаментальной и прикладной экономической науки, а также практики хозяйствования в XX веке, но продолжает быть эталоном бескомпромиссного объективного научного исследования в XXI веке.

К. Маркс дал следующее определение абсолютного, всеобщего закона капиталистического накопления или общественного воспроизводства. Чем больше общественное богатство, функционирующий капитал, размеры и энергия его возрастания, а, следовательно, чем больше абсолютная величина труда и производительная сила его, тем больше свободная рабочая сила. Но чем больше эта резервная армия труда по сравнению с активной рабочей армией, тем обширнее постоянное перенаселение, нищета которого прямо пропорциональна мукам труда активной рабочей армии. Таким образом, рабочее население постоянно увеличивается быстрее, чем потребность в возрастании капитала. Вот другая трактовка сущности капиталистического накопления. Спрос на рабочую силу может опередить предложение труда. Тогда это ведет к увеличению заработной платы работника. Однако увеличение заработной платы никогда не может дойти до такого уровня, на котором оно угрожало бы существованию самой системы накопления. Накопление вследствие повышения цены труда ослабевает, поэтому цена труда снова понижается до уровня, соответствующего потребностям возрастания капитала. Закон капиталистического производства, лежащий в основе мнимого «естественного закона народонаселения», сводится к следующему. Повышение цены

труда не выходит из таких границ, за счет которых обеспечивается воспроизводство капитала в расширяющемся масштабе, т.е. природа накопления исключает всякое такое повышение цены труда, которое могло бы серьезно угрожать постоянному воспроизводству капиталистического отношения в постоянно расширяющемся масштабе [6, с. 633, 634, 643, 644, 649–651, 659, 660].

«Слепое» теоретизирование — такова особенность развития экономической теории на протяжении многих лет, которая проявлялась в том, что часто выдвигались неявные постулаты или бездоказательные предположения, на которых в дальнейшем строились концепции и теоретические модели. «Само значение Марксовой теории для современности сводится, таким образом, к вопросу методологии» [4, с. 205]. Теория общественного воспроизводства капитала К. Маркса до сих пор остается неосмысленной, а последствия действия и формы проявления закона капиталистического накопления неизученными. В отличие от Марксова капитализма XIX века, постмарксовый монополистический капитализм XX века и тем более глобальный капитализм XXI века пока остаются не изученными экономической наукой.

#### **Источники:**

- [1] Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды. / Н.Д. Кондратьев; Международный фонд Н.Д. Кондратьева и др.; ред. колл.: Абалкин Л.И. (пред.) и др.; сост. Яковец Ю.В. М.: Экономика, 2002. 767 с.
- [2] Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. / Дж.М. Кейнс. М.: Гелиос АРВ, 2002. 352 с.
- [3] Р. Харрод. Экономические циклы и национальный доход. Ч. I–II // Классики кейнсианства: В 2-х т. Т. I. К теории экономической динамики. / Э. Хансен. Предисл., сост.: А.Г. Худокормов. М.: Экономика, 1997. 416 с.
- [4] Леонтьев В.В. Избранные произведения: В 3 т. / В.В. Леонтьев; науч. ред., вступ.статья А. Гранберга. М.: Экономика, 2006–2007. Т. 3: Избранные статьи. 2007. 414 с.
- [5] Маркс Карл. Капитал. Критика политической экономии. / Т. I. Кн. I. Процесс производства капитала. М.: Политиздат, 1978. 907 с.

- [6] Маркс Карл. Капитал. Критика политической экономии. / К. Маркс; Пер. И.И. Скворцова-Степанова; под ред. Ф. Энгельса. М.: Политиздат, 1978. Т. 2. Кн.2. Процесс обращения капитала. 648 с.
- [7] Туган-Барановский М.И. Избранное. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов. / М.И. Туган-Барановский. М.: Наука, Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 1997. 574 с. (Серия «Памятники экономической мысли»).
- [8] Фельдман Г.А. Аналитический метод построения перспективных планов. // Г.А. Фельдман. Плановое хозяйство. 1929. №12. С. 95–128.
- [9] Фельдман Г.А. К теории темпов народного дохода. // Г.А. Фельдман. Плановое хозяйство. 1928. №11. С. 146–170.
- [10] Хансен Элвин. Денежная теория и финансовая политика. / Элвин Хансен; пер. с англ. М.: Дело, 2006. 312 с.
- [11] Хасанов И.Ш. Трансакционная модель экономической системы (диалектика национального счетоводства). / И.Ш. Хасанов. Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2008. 354 с.
- [12] Хасанов И.Ш. Финансовый сектор России на этапе интеграции в мировую экономику (вопросы теории, методологии и практики национального счетоводства). / И.Ш. Хасанов, К.И. Айер. Казань: Изд-во Казан. гос. технол. ун-та, 2012. 318 с.
- [13] Хасанов И.Ш. Трансакционный сектор экономической системы: национальное счетоводство общественного воспроизводства. / Автореф. докт. дис. ... докт. эконом. наук. Челябинск: Челябинский государственный университет, 2009. 50 с.
- [14] Хасанов И.Ш. Секторная методология исследования национальной экономики. // Экономика. Бизнес. Банки. М.: Издательство: Русско-итальянский международный университет, 2016. 4(17). С. 49–64.
- [15] Allison, John A. The Financial Crisis and the Free Market Cure (Why Pure Capitalism Is the World Economy's Only Hope). NY: The McGraw-Hill Companies, 2013. 278 p.
- [16] Baptist Edward E. & Hyman Louis. American Capitalism. Simon and Schuster Paperbacks. NY, 2014. 437 p.
- [17] Bernanke, Ben S. The Courage to Act. A Memoir of a Crisis and Its Aftermath. W.W. Norton and Company. NY; London, 2015. 610 p.



- [18] Crescenzi, Tony. *Beyond the Keynesian Endpoint: Crushed by Credit and Deceived by Debt — How to Revive the Global Economy*. Publishing as FT Press, New Jersey. 2012. 298 p.
- [19] Delson, Jean-Philippe, Lecaussin, Nicolas & Martin, Emmanuel. *Anti-Piketty* Cato Institute. Washington, 2017. 273 p.
- [20] Gordon, Robert J. *The rise and fall of American growth: the U.S. standard of living since the Civil War*. Princeton University Press. Princeton and Oxford, 2016. 762 p.
- [21] Hartmann, Thom. *The Crash of 2016. The Plot to Destroy America — and What We Can Do to Stop It. // Twelve*. Hachette Book Group. NY, 2013. 291 P.
- [22] King, Mervyn. *The End of Alchemy Money, Banking, and the Future of the Global Economy*. W.W. Norton and Company. NY, London, 2016. 430 p.
- [23] Khanna, Parag. *Connectography: mapping the future of global civilization*. Random House. NY, 2016. 466 p.
- [24] Krugman, Paul. *The Return of Depression on Economics and the Crisis of 2008*. W.W. Norton and Company. NY, London, 2009. 207 p.
- [25] Piketty, Thomas. *Capital in the Twenty First Century*. The Belknap Press of Harvard University Press. Cambridge, Massachusetts, London, 2014. 685 p.
- [26] Rickards, James. *The Death of Money. The Coming Collapse of the International Monetary System*. Portfolio. Penguin Group. NY, 2014. 414 p.
- [27] Sachs, Jeffrey D. *The Price of civilization. Reawakening American Virtue and Prosperity*. Random House Trade Paperbacks. NY, 2012. 326 p.
- [28] Shiller, Robert J. *Irrational Exuberance*. Princeton University Press. Princeton, Oxford, 2015. 358 p.
- [29] Smith, Adam. *The Wealth of Nations*. Barnes and Noble. NY, 2004. 517 p.
- [30] Stiglitz, Joseph E. *The Great Divide. Unequal Societies and What We Do About Them*. W.W. Norton and Company. NY, London, 2015. 428 p.
- [31] Stiglitz, Joseph E. *The Price of Inequality*. W.W. Norton and Company. NY, London, 2013. 523 p.
- [32] Stiglitz, E. Joseph. *The EURO. How a common currency threatens the future of Europe*. W.W. Norton and Company. NY, London, 2016. 416 p.

[33] Stockman, David A. The Great Deformation. The Corruption of Capitalism in America. Public Affairs. NY, 2013. 742 p.

[34] Wiedemer, David, Wiedemer, Robert A., & Spitzer, Gindy. The Aftershock Investor. A Crash Course in Staying Afloat in a Sinking Economy. John Wiley and Sons. New Jersey, 2014. 377 p.

УДК 354  
ББК 65.305

## ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРОВ

Хуснутдинов Р.А.

*Институт социальных и гуманитарных знаний  
Казань, Россия*

plazmakc@yandex.ru

*Аннотация:* В работе рассматривается существующий практический опыт развития концепции кластеризации экономики России, являющейся одним из современных направлений региональной экономической политики.

*Ключевые слова:* инновационное развитие, кластер, кластеризация, кластерная политика.

## ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIAN REGIONS BASED ON CLUSTERS

Khusnutdinov R.A.

*Institute of Social Sciences and Humanities  
Kazan, Russia*

plazmakc@yandex.ru

*Abstract:* The paper considers the existing practical experience in developing the concept of clustering the Russian economy, which is one of the modern directions of regional economic policy.

*Keywords:* innovative development, cluster, clustering, cluster policy.

Одним из главных вопросов развития российского общества сегодня является обеспечение устойчивого социального развития регионов страны. В этом плане все больше внимания привлекает к себе политика кластеризации, и одно из ее важнейших направлений — развитие региональных социально-ориентированных кластеров, которые должны решать проблемы улучшения качества жизни, как регионов, так и страны в целом.

Следует подчеркнуть, что в целом, как теоретическими, так и практическими вопросами кластеризации экономики занимаются специалисты различных стран на протяжении многих лет. Однако не все проблемы данной концепции изучены до конца. Свое начало современная концепция кластерной теории берет в XX веке, и связана она с исследованиями американского экономиста М. Портера, который считал, что кластер является ключевым фактором повышения конкурентоспособности региональной экономики [1].

С учетом теоретических обобщений и наработанной практики выделяют ряд моделей кластеризации. Это американская, предусматривающая высокий уровень взаимодействия научной и производственной деятельности. Французская (или японская), отличительной особенностью которой является создание крупных технополисов с сосредоточением в них большого количества инновационной инфраструктуры. Модель предусматривает активную государственную поддержку. В отличие от французской в Европе также имеются скандинавская и европейская модели. Первая ориентирована на создание небольших региональных технопарков, деятельность которых направлена на реализацию национальных программ и проектов. Вторая предполагает создание и участие межгосударственных европейских фондов в модернизации производства и создания новых рабочих мест при активном участии государства и частного бизнеса.

Документами ЕСЕИ (Европейская инициатива совершенствования кластеров — European Cluster Excellence Initiative) установлено, что качество управления является важной составляющей для успешного развития кластеров. Опыт лучших кластеров

Европы был заложен Европейской комиссией в основу инициативы совершенствования деятельности кластеров, и был запущен в 2009 году [2]. Главной задачей инициативы было, посредством сравнительного анализа, дать рекомендации по улучшению качества управления в кластерах. В рамках инициативы также были разработаны учебно-методические материалы, проводились тренинги для специалистов кластеров. Европейским секретариатом кластерного анализа (European Secretariat for Cluster Analysis) была введена оценка кластеров на предмет соответствия золотому, серебряному или бронзовому стандартам управления. К середине 2015 г. данную процедуру прошли более 800 кластеров из 38 стран, из них 16 соответствовали серебряному стандарту, 51 — золотому и 747 кластеров — бронзовому. В их числе четыре российских кластера получили бронзовый стандарт.

Создание и развитие кластеров в России обусловлено исторически сложившейся системой территориального размещения производства в условиях плановой экономики, а также структурными изменениями трансформации экономики при переходе к рынку [3]. В 2012 году Министерство экономического развития Российской Федерации провело конкурсный отбор лучших кластеров в регионах России. Из 100 кластеров, принявших участие в конкурсе, было выбрано 25 для дальнейшей поддержки на ближайшую перспективу. Всего на развитие кластеров в стране было выделено из федерального бюджета 3,8 млрд. рублей. Эти средства были распределены между кластерами, в зависимости от качества их программ развития на условиях финансовой поддержки из региональных бюджетов.

Опыт работы ведущих кластерных формирований в стране показал, что наивысшее влияние на региональную экономику оказывают: Камский инновационный территориально-производственный кластер в Татарстане, кластеры информационно-коммуникационных технологий в Санкт-Петербурге и Новосибирской области, Самарский авиакосмический и Башкирский нефтехимический ИТК. При этом, если кластеры информационно-коммуникационных технологий стали лидерами в рейтинге благодаря

числу участников, то в традиционных высокотехнологичных отраслях — благодаря численности занятых на предприятиях кластера [4, 5].

В ряде кластеров высока доля участников совместных проектов, а также число инновационных проектов. К их числу можно отнести ядерно-инновационный кластер г. Димитровграда Ульяновской области, многопрофильный кластер Томской области, Зеленоградский кластер микроэлектроники (Москва) и светотехнический кластер в Мордовии.

Как было сказано выше, особое внимание уделяется качеству управления кластерами. В числе положительных примеров эффективной работы управляющих компаний можно привести их деятельность в Камском инновационном территориально-производственном кластере в Татарстане, в Томском многопрофильном кластере, в Калужском кластере фармацевтики, биотехнологий и биомедицины, ядерно-инновационном кластере г. Димитровграда, Новосибирском ИКТ-кластере и Пермском кластере ракетного двигателестроения. Наибольшее число коммуникационных мероприятий отмечается в кластере Томской области, а в кластере Калужской области была проведена наиболее длительная программа обучения кластерных менеджеров.

В рейтинге кластеров по масштабу лидируют Камский инновационный кластер Республики Татарстан, а также кластеры информационных технологий Санкт-Петербурга и Новосибирской области. В Камском кластере относительно небольшое число участников (43 организации), однако ряд из них являются крупными предприятиями (например, ОАО «Нижекамскнефтехим», ОАО «Татнефть», ОАО «КАМАЗ» и другие), поэтому совокупная численность занятых в кластере составляет около 370 тыс. человек.

Республика Татарстан является ярким примером развития кластерной стратегии развития региона. Основной задачей руководство республики ставит модернизацию сложившейся модели экономического роста: от «нефтяного» к инновационному. Одним из приоритетов развития экономики республики на перспективу

было выбрано создание и развитие кластерного подхода в управлении экономическими процессами [6].

Рассматривая эффективность кластеров, важно дать оценку основным преимуществам и недостаткам их создания и деятельности в региональной экономике.

К преимущественным моментам в оценке по совершенствованию эффективности кластеров России следует отнести множество факторов. Основными из них являются: фактор роста производства, когда одно из предприятий кластера является ядром инновационной активности; фактор охвата, где используются для получения одновременно нескольких видов продукции; фактор роста, где основой является оптимальное сочетание элементов системы, определяющих качество и эффективность взаимодействия; фактор деловых связей в регионе, что является ключевым показателем успешного кластера. Как правило, кластеры создаются там, где применяются «прорывные» технологии, а также меры по выводу продукции на новые рыночные ниши.

К основным недостаткам функционирования кластеров, как на региональном, так и национальном уровне, необходимо отметить: несогласованность федеральных и региональных органов власти и управления с предпринимательскими структурами, что приводит к тому, что одни издаются правовые и нормативные акты противоречащие нормам смежного ведомства или регионально-го правительства; взаимосвязь непосредственных участников кластера, ориентирующихся только на внутренние взаимоотношения, может привести не только к потере самостоятельности, но и, в случае выхода из кластера, потерей надежных экономических контрагентов.

Примеры недостатков формирования кластеров не говорят о неспособности развития конкуренции как внутри, так и между регионами, что должно способствовать привлечению дополнительных инвестиций. Можно сделать вывод, что те регионы, на территории которых создаются и развиваются кластеры, являются лидерами развития экономики. Те же регионы, где нет кластеров, зачастую без поддержки центра, переживают социальные

кризисы, т.е. подтверждается не раз высказанное мнение, что кластеры нужны региону для его устойчивого развития.

**Источники:**

- [1] Портер Майкл Э. Конкуренция. М: Изд. дом «Вильямс», 2005.
- [2] European Cluster Excellence Initiative. [Электр. ресурс]. The quality label for cluster organisations — criteria, processes, framework of implementation. URL: <http://www.cluster-excellence.eu>. Дата обращения: 08.02.2015.
- [3] Минэкономразвития России. [Электр. ресурс]. Реализация кластерной политики в Российской Федерации. Презентация. 2015. URL: <http://www.slideshare.net/semenvuymenkov/ss-48825963>.
- [4] Пилотные инновационные территориальные кластеры в Российской Федерации. / Под ред. Л.М. Гохберга, А.Е. Шадрина; Вып. 2. Направления реализации программ развития. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2015.
- [5] Рейтинг инновационных регионов для целей мониторинга и управления (рейтинг АИРР). [Электр. ресурс]. Версия 2015-1.0. URL: <http://www.i-regions.org/projects/detail.php?ID=11690>.
- [6] Проект концепции территориальной экономической политики Республики Татарстан: [Электр. ресурс]. URL: [www.mert.tatar.ru](http://www.mert.tatar.ru).



УДК 338.2  
ББК 65.050

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ АНТИЦИКЛИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ В ПОСЛЕКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Хуснутдинов Р.А.  
*Институт социальных и гуманитарных знаний  
Казань, Россия*

plazmakc@yandex.ru

*Аннотация:* В статье рассмотрены вопросы цикличности экономического развития в современных условиях, которая представляет собой совокупность макроэкономической, технологической и институциональной составляющих.

*Ключевые слова:* цикличность экономического развития, макроэкономическая составляющая, глобальный кризис.

## EFFICIENCY OF APPLICATION OF INSTRUMENTS OF ANTICYCLIC REGULATION OF THE COUNTRY'S ECONOMY IN THE POST-CRISIS PERIOD

Khusnutdinov R.A.  
*Institute of Social Sciences and Humanities  
Kazan, Russia*

plazmakc@yandex.ru

*Abstract:* The article considers the issues of cyclical economic development in modern conditions, which is a combination of macroeconomic, technological and institutional components.

*Keywords:* cyclical economic development, macroeconomic component, global crisis.

Современная Россия переживает сложный, неоднозначный процесс перехода от одной экономической системы к другой, которому сопутствует трансформационный кризис. Преодоление такого кризиса сопровождается формированием рыночной экономики с присущими ей характеристиками и закономерностями развития. Одной из таких закономерностей является экономический цикл, который оказывает как положительное, так и отрицательное влияние на экономику. В ходе экономического цикла меняется уровень жизни населения, в фазу спада увеличивается безработица, падают реальные доходы населения. Периодически возникающие кризисы приводят к банкротству предприятий, снижению объемов производства. С другой стороны, экономические циклы носят прогрессивный характер, они способствуют обновлению основного капитала, стимулируют накопление.

В теории и практике рыночной организации макроэкономики циклы исследуются без учета специфических особенностей российской действительности. Поэтому возникает потребность в теоретическом анализе сущности, объективной основы и механизма действия экономического цикла, особенностей его функционирования в российской переходной экономике, обосновании совершенствования инструментов его регулирования.

Несмотря на выявленный интерес исследователей к названной проблеме, теоретические основы формирования и функционирования экономических циклов и механизмов их регулирования в переходной экономике России только начинают складываться. Не решены многие принципиальные вопросы, связанные с раскрытием функций, причин экономических циклов в системе рыночных отношений, особенностей их функционирования в современной транзитивной отечественной экономике, обоснованием роли государства в регулировании экономических циклов, совершенствованием налогово-бюджетных и кредитно-денежных инструментов антициклической политики.

Цикличность экономического развития в современных условиях представляет собой совокупность макроэкономической,

технологической и институциональной составляющих. Макроэкономическая составляющая отражает проявление цикличности, технологическая — ее первопричину, а институциональная — механизмы текущего цикла Мир – Системы. Программные меры антициклического регулирования экономики России должны включать в себя подходы, выработанные на основе анализа настоящего глобального кризиса и накопленного опыта развитых стран [1].

Анализ макроэкономической составляющей цикла Мир – Системы на примере развитых и развивающихся стран по показателю валового внутреннего продукта: цикличность изменения ВВП развитых стран с периодом в 8–11 лет, при этом после каждого падения наблюдается резкий непродолжительный подъем, продолжающийся в среднем около 2–3 лет, поддерживаемый мерами государственного вмешательства по недопущению образования затяжного кризиса, после чего приходит «вторая волна» падения (1980–1982 гг., 1990–1993 гг., 1998–2001 гг.).

Мобилизация сил мирового сообщества после первой волны кризиса 2007 года позволяет не допустить распространения подобных «автошоков» во время второй волны. В силу этого повторные волны кризиса, на первый взгляд, не несут в себе очевидных разрушительных последствий, в сравнении с первой волной, но они могут переориентировать инвесторов в пользу сбережения, вызвать панические настроения и ухудшить деловую активность, что вызовет очередной спад мировой экономики. После глубокого падения в 2008 году отмечался стремительный рост, затем вялотекущее, депрессивное снижение, продолжающееся по сегодняшний день.

Показатели развивающихся стран коррелируют с показателями развитых: снижение ВВП в 1980–1982 гг. и 1991–1992 гг. проходило без непродолжительных «отскоков», как у развитых стран; после 1998 г. наблюдалась коррекция до уровня 1997 г., затем очередное падение в 2000–2001 гг. Темпы роста ВВП по анализируемым группам стран с 2007 года по настоящее время изменяются синхронно [2].

Математическая формализация способна показать статистическую закономерность, но не выявить глубинные механизмы, взаимосвязи и совокупность причин, вызывающих закономерность.

Технологический подход определяет основную причину повторяющихся кризисов, интерпретируя цикличность с позиции смены «технологических укладов» (С.Ю. Глазьев) и возникающих между ними «инновационных пауз» (В. Полтерович). По мнению некоторых ученых, точки на оси времени, датируемые 1974–1975 гг. и 2007 г. (начало текущего кризиса), находятся на понижательных фазах длинных волн конъюнктуры Кондратьева (К-волн). Понижательная фаза в рамках К-волны свидетельствует об истощении технико-производственного и интеллектуально-инновационного потенциала, выступающих генератором роста мировой экономики. Технологии широкого применения (ТШП) нынешнего технологического уклада — интернет и информационные системы — исчерпали свои инновационные возможности. Необходимо появление новой ТШП, что требует весомых затрат и продолжительного промежутка времени.

Цикл, как сущность, выражает внутреннюю сторону рыночной экономики. Это периодически повторяющееся нарушение соотношения производительных сил и производственных отношений, проявляющееся в смене спадов и подъемов в экономическом развитии. Таким образом, сущностной основой цикла является несоответствие между производительными силами и производственными отношениями. Возникновение такого несоответствия порождает спад экономики, а его восстановление способствует подъему. Проявлением данного несоответствия в рыночной экономике является противоречие между производством и потреблением, на поверхности явлений выступающее как обострение противоречия между спросом и предложением. Противоречие между спросом и предложением — это конкретная форма выражения цикличности, заключающаяся в периодически возникающих кризисах. Таким образом, цикл, как явление, выступает непосредственно в форме периодически возникающих кризисов.

Экономическому циклу присущи такие черты, как возвращаемость, регулярность, самовоспроизводимость. Возвращаемость предполагает, что циклическое воспроизводство проходит последовательно фазы подъема и спада — и вновь возобновляется. Регулярность показывает, что нарушение экономического равновесия процесса воспроизводства периодически повторяется. Самовоспроизводимость выражается в том, что цикличность общественного производства определяется действием внутренних закономерностей развития экономической системы: каждая фаза цикла создает условия и предпосылки для перехода к следующей фазе.

Экономическому циклу присущи следующие функции: воспроизводственная, стимулирующая, накопительная, регулирующая, социальная. Воспроизводственная функция связана с динамикой основного капитала в ходе цикла. Стимулирующая — заключается в том, что экономический цикл побуждает предпринимателей к снижению издержек производства, увеличению его эффективности. Накопительная — отражает изменения темпов накопления капитала, вызываемые цикличностью. Экономический цикл регулирует количество производимых товаров и услуг, что отражает регулирующая функция. Социальная функция связана с изменением уровня жизни населения в ходе цикла.

Экономический цикл имеет ряд показателей. Они классифицируются по признаку циклических свойств и по признаку синхронности. По признаку синхронности выделяются проциклические (совокупный выпуск, прибыли предпринимателей, ставки процента, уровень цен, уровень занятости, уровень загрузки производственных мощностей), контрциклические (запасы готовой продукции и факторов производства, уровень безработицы, уровень банкротства) и ациклические (экспорт) показатели. По признаку циклических свойств различаются опережающие, запаздывающие и соответствующие показатели. К первым относятся — цены производителей, объем капиталовложений, индексы фондового рынка, прибыли корпораций, денежная масса; ко вторым — удельные расходы на заработную плату, средний уровень процентной ставки коммерческих банков; к третьим — ВВП, численность

безработных, уровень безработицы, объем промышленного производства, личные доходы населения, учетная ставка.

Механизм действия экономического цикла заложен в движущих силах, которые обусловлены характером производительных сил и производственных отношений. Механизм различается в зависимости от видов циклов. Краткосрочные циклы состоят в нарушениях и восстановлении равновесия на потребительском рынке. Движущей силой средних циклов является полное обновление активной части основного капитала. Длинные волны связаны с обновлением всей материально-технической базы, включая и активную, и пассивную часть основного капитала.

Механизм экономического цикла и рыночный механизм взаимодействуют между собой. Нарушение и восстановление соответствия производительных сил и производственных отношений, что отражает сущность цикла, в рыночном механизме проявляется в нарушении соотношения между спросом и предложением. В свою очередь, нарушение соотношения между спросом и предложением — это одна из причин цикла. Развитый рыночный механизм способствует функционированию экономического цикла, смене его фаз. Совершенствование рыночного механизма, проявляющееся в совершенствовании производственных отношений при обмене, распределении, потреблении, создает условия для приведения в соответствие производительных сил и производственных отношений, что способствует подъему. Несовершенство рыночного механизма, в особенности слабое развитие конкуренции, что характерно для России, осложняет протекание экономического цикла.

В свою очередь, механизм экономического цикла воздействует на рыночный механизм. Нарушение и восстановление соответствия между производительными силами и производственными отношениями меняет ситуацию на рынке, влияет на установление цен, так как меняется соотношение между спросом и предложением. Возникновение периодических кризисов перепроизводства приводит к падению цен на рынке. Необходимость обновления

оборудования, выхода из спада и депрессии, способствует развитию конкуренции.

Причина экономических циклов не единственна. Выделяются существенные и непосредственные причины циклов. Существенные причины исходят из сущности самой общественной системы, ее экономической основы. Они включают: противоречие между производительными силами и производственными отношениями и противоречие между производством и потреблением. Противоречие между общественным характером производства и частной формой присвоения неразрешимо в условиях рыночной экономики и является причиной экономических кризисов. Непосредственные причины циклов заключены в обмене, они возможны в системе рыночных отношений. К ним относятся: причины, лежащие на стороне спроса (изменение совокупного спроса, изменение потребления, изменение инвестиционного спроса) и причины, лежащие на стороне предложения (изменение объемов капиталовложений, изменение темпов накопления капитала).

На развитие экономических циклов оказывают влияние внешние факторы: природные, войны и другие политические события, технические изменения, деятельность государства с целью воздействия на экономический цикл [2].

В условиях интенсивного типа развития экономики циклические колебания носят не такой глубокий характер, чем при экстенсивном типе экономического развития, который способствует углублению противоречия между производством и потреблением и стимулирует развитие экономических циклов.

Характерные черты переходной экономики порождают особенности функционирования экономических циклов в трансформируемой России [3]:

- в условиях неустойчивости переходной экономики быстро меняются формы проявления экономических циклов;
- альтернативный характер развития транзитивной экономики определяет слабый механизм саморегуляции циклов, необходимость регулирования государством экономических циклов;

- появление и функционирование особых переходных экономических форм приводит к смене фазы оживления фазой спада, а не подъема;
- особый характер противоречий в переходной экономике способствует тому, что фаза спада в цикле становится более продолжительной, а фаза подъема — краткосрочной;
- для трансформационной экономики характерны короткие циклы.

Антикризисная и антициклическая политика различаются по содержанию. Антикризисная политика — это мероприятия государства, направленные на ликвидацию или смягчение последствий кризиса. Антициклическая политика предполагает регулирование экономики на всех фазах цикла, она включает совокупность методов и инструментов, направленных на стимулирование экономического роста в фазы спада и депрессии и на сдерживание экономического роста в условиях перегрева экономики.

Модели бюджетно-налогового и кредитно-денежного регулирования экономических циклов учитывают особенности развития налоговой и банковской систем России, ключевые задачи рыночной трансформации отечественной экономики [3].

Модель бюджетно-налоговой политики регулирования экономических циклов в современной российской экономике в условиях нового качества ее роста включает цель, задачи, особенности действия инструментов в фазы спада и оживления, факторы, осложняющие проведение такой политики.

Целью фискальной политики является стабилизация развития экономики. Задачи различаются по фазам цикла. В фазу спада задача такого регулирования — стимулирование экономического роста, в фазу оживления — поддержание экономического роста.

Основные направления действия инструментов в фазу спада включают:

- введение системы ускоренной амортизации;
- снижение ставки налога на прибыль;
- снижение ставок косвенных налогов;



- использование налоговых льгот при дифференцированном подходе к ним;
- снижение ставок налога на имущество (на активную часть основного капитала);
- увеличение государственных расходов на поддержку промышленности, сельского хозяйства, социальную политику.

Проведение такой политики приводит к увеличению дефицита государственного бюджета.

В фазе оживления экономики необходимо:

- сохранение системы ускоренной амортизации в связи с краткосрочной фазой оживления, за время которой невозможно полностью обновить оборудование;
- сохранение ставок налога на прибыль на прежнем уровне, так как они еще достаточно высоки;
- сокращение и отмена налоговых льгот;
- незначительное увеличение ставок налога на имущество;
- сохранение на прежнем уровне или незначительное сокращение государственных расходов.

Действие данных инструментов приведет к сокращению дефицита государственного бюджета.

Среди факторов, осложняющих антициклическое бюджетно-налоговое регулирование, выделяются:

- высокий удельный вес косвенных налогов в структуре налоговых платежей;
- неравномерность распределения налогового бремени по факторам производства;
- отсутствие в законодательных актах четко закрепленного состава, структуры и объема необходимых государственных расходов;
- приоритет концепции сбалансированности бюджета на ежегодной основе над концепцией сбалансированного бюджета на долгосрочной основе.

Бюджетно-налоговое регулирование должно быть более активным, так как налоговая система еще не в достаточной мере

выполняет регулирующую и стимулирующую функции, а из-за нарушения производственных связей сдерживается мультипликативный эффект от воздействия государства на экономику.

Целью кредитно-денежного регулирования экономических циклов также является стабилизация развития экономики. В модели такого регулирования отражены задачи в каждой фазе цикла. В фазе спада задачей кредитно-денежного регулирования выступает стимулирование деловой активности и увеличение реального объема производства, в фазе оживления — поддержание деловой активности и экономического роста. В модели показаны инструменты политики и совершенствование механизма их действия по фазам цикла, наблюдаемых в российской экономике.

В фазе спада выделяются следующие направления монетарной политики:

- снижение ставки рефинансирования при оптимизации структуры инвестиций в основной капитал по источникам финансирования;
- снижение резервной нормы в сочетании с решением проблемы разрыва цепочки «сбережения – инвестиции»;
- покупка ценных бумаг при восстановлении доверия населения к правительству, коммерческим банкам и фирмам.

В фазе оживления целесообразно:

- незначительное повышение ставки рефинансирования, так как она и так достаточно велика;
- сохранение резервной нормы на прежнем уровне, так как банковская система полностью не сформирована, неустойчива и фазы оживления в краткосрочных циклах недостаточно для ее стабилизации;
- продажа ценных бумаг; совершенствование рынка ценных бумаг в целом.

Существует ряд проблем развития кредитно-денежной системы, затрудняющих проведение антициклической монетарной политики. К ним относятся:

- сохраняющаяся отстраненность финансовой сферы от реального сектора;

- слабость финансового рынка, особенно рынка ценных бумаг, и отсюда неудовлетворительное состояние инструментов кредитно-денежной политики;
- деформация функций коммерческих банков;
- разрыв в цепочке «сбережения – инвестиции».

Таким образом, антициклическая бюджетно-налоговая и кредитно-денежная политика должна реализовываться в целостной системе финансовых и кредитно-денежных отношений, а также учитывать особенности современной российской экономики как переходной. Для ее осуществления необходима реформация бюджетно-налоговой сферы и реструктуризация банковской системы России.

**Источники:**

- [1] Пашковский П.И. Циклы модернизации и проблемы национальной безопасности России. // Национальная безопасность и стратегическое планирование. 2016. №1 (13). С. 14–20.
- [2] Лелюк Ю.Н. Особенности антициклического регулирования в контексте взаимосвязей экологической кривой кузнеца. // Шумпетеровские чтения. 2018. №1. С. 41–44.
- [3] Хуснутдинов Р.А. Практика регулирования государственной и региональных экономик России в период глобальных кризисных явлений. / Р.А. Хуснутдинов, Р.А. Юнусов, К.Н. Пономарев. Казань: Юниверсум, 2015. 177 с.

УДК 354  
ББК 65.305

## ОСВОЕНИЕ БАЗИСНЫХ ИННОВАЦИЙ ШЕСТОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА — ПРИОРИТЕТНАЯ ЗАДАЧА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Хуснутдинов Р.А.<sup>1</sup>, Юнусов Р.А.<sup>2</sup>  
Институт социальных и гуманитарных знаний  
Казань, Россия

<sup>1</sup> plazmakc@yandex.ru

<sup>2</sup> kant47@yandex.ru

*Аннотация:* В работе рассматриваются основные характеристики 6-го технологического уклада: нанотехнологии, биотехнологии, информационно-коммуникационные (цифровые) технологии, квантовые компьютеры, альтернативные источники энергии, технологии новых материалов.

*Ключевые слова:* нанотехнологии, биотехнологии, информационно-коммуникационные технологии, квантовые компьютеры, альтернативные источники энергии, технологии новых материалов.

## DEVELOPMENT OF BASIC INNOVATIONS OF THE SIXTH TECHNOLOGICAL ORDER — A PRIORITY TASK OF THE RUSSIAN ECONOMY

Khusnutdinov R.A.<sup>1</sup>, Yunusov R.A.<sup>2</sup>  
Institute of Social Sciences and Humanities  
Kazan, Russia

<sup>1</sup> plazmakc@yandex.ru

<sup>2</sup> kant47@yandex.ru

*Abstract:* The main characteristics of the 6th technological structure are considered in the work: first of all, these are nanotechnologies, biotechnologies, information and communication (digital) technologies, quantum computers, alternative energy sources, technologies of new materials.

*Keywords:* nanotechnology, biotechnology, information and communication technology, quantum computers, alternative energy sources, technology of new materials.

Финансово-экономический кризис, начавшийся в США в конце 2008 г., принял глобальный характер. Его социально-экономические последствия: падение производства, рост безработицы, снижение реальных доходов населения. Основная причина кризиса — особенности циклического развития мировой экономики. Большинство экономически развитых стран, в первую очередь США и страны Западной Европы, после пика технологического и экономического развития в конце XX века вошли в новый цикл — в цикл снижения темпов экономического роста. Проблему циклического развития в разрезе сегодняшнего кризиса можно с уверенностью охарактеризовать как структурную трансформацию мировой экономики в преддверии нового роста за счет грядущего в недалеком будущем нового технологического уклада.

Если говорить о причинах субъективных, то главная из них — это особенности экономики США, ее значение в мировых экономических процессах и ее современное состояние. Существовавшая в течение десятилетий экономическая система практически была моновалютной, с одной доминирующей составляющей — американским долларом, имевшим статус основной резервной валюты. Это вызывало практически безграничную потребность в ее эмиссии, печатный станок работал без остановки. По мере роста мировой экономики потребность возрастала, станок работал все активней. При этом крупная, доминирующая долларовая компонента в валютных резервах ведущих экономических держав, в том числе и России, сделала эти страны заложником происходящих в экономике США процессах.

На сегодня мировая экономика оказалась на самой низкой стадии пятого кондратьевского цикла и, согласно учению Кондратьева [1], на этом этапе можно было с высокой вероятностью предвидеть крупные финансовые потрясения. Действительно, предыдущий кризис в мировой экономике произошел в 2001 г. на спаде среднесрочного цикла Жуглара и был вызван также лопнувшим в 2000 г. финансовым пузырем в сфере новой экономики, бурно развивавшейся в 1990-х годах. Кризис 2008–2009 гг. произошел как раз на спаде очередного цикла Жуглара продолжительностью

в 8 лет. Раньше экономическая наука выделила цикл продолжительностью 7–12 лет, который впоследствии получил имя Жуглара (1819–1905 гг.) за его большой вклад в изучение природы промышленных колебаний во Франции, Великобритании и США на основе фундаментального анализа колебаний ставок процента и цен. Как оказалось, эти колебания совпали с циклами инвестиций, которые, в свою очередь, инициировали изменения ВВП, инфляции и занятости. К примеру Й. Шумпетер (1883–1950 гг.) в 1939 г. за период с 1787 по 1932 г. выделил 11 циклов Жуглара.

Поскольку продолжительность кризиса обычно составляет 18–24 месяца, однако восстановительный процесс последнего был слабым и не достиг уровня достаточно полной экономической активности. Логика воздействия понижательной стадии кондратьевского цикла такова, что набравший силу кризис на нынешних рубежах вряд ли остановится. Отсюда — вступление мировой экономики в фазу длительного замедления роста, рецессии и стагнации. Мировую экономику, как обещали специалисты, ожидает затяжная депрессия, которая возможно протянется до 2020 года. Это доказывают события последних 5 лет.



**Рис. 1.** Четвертый и пятый циклы Кондратьева

Базисными инновациями четвертого цикла стали: атомная энергетика; квантовая электроника и лазерные технологии; ЭВМ и автоматизация производства; спутниковая связь и телевидение. Происходило бурное развитие автомобиле- и авиастроения.

Ядром пятого технологического уклада стали микроэлектроника, персональные компьютеры, информатика и биотехнологии, появление банкоматов и пластиковых карт, обусловившее падение спроса на наличные деньги и изменение скорости обращения денег, глобализация финансовых рынков, снявшая многие границы на пути перемещения капиталов.

Так, например, на долю радиоэлектронной промышленности приходится — 3,5% мирового ВВП. Мировой рынок микро-, радиоэлектроники больше по объему в 4,4 раза рынка нефтепродуктов, в 2,7 раза крупнее мирового энергетического рынка, примерно в 2,5 раза больше рынка грузоперевозок. В ближайшее время продукция электронной компонентной базы и различных радиоэлектронных изделий составит 20% от всего мирового производства. Развитие этой отрасли невозможно без совершенствования ее элементной базы, основа которой — современные полупроводниковые изделия [2]. Анализ мирового опыта развитых и развивающихся в области электронной компонентной базы и микро-, радиоэлектроники стран показывает, что совершенствование радиоэлектронной продукции и наращивание объемов ее производства, главным образом, ведется на основе комплексно-целевых, научно-технических программ, инициируемых правительствами и финансируемых до 50% из средств государственного бюджета.

Сколь длительной окажется нисходящая фаза, и какие знаковые события будут характеризовать начало шестого цикла? Большинство современных исследователей сходятся к тому, что очередной масштабный мировой кризис, который будет знаменовать собой зарождение шестого Кондратьевского цикла, произойдет после 2020 года нашего столетия. Этот прогноз предполагает сжимание длинных циклов — если он будет реализован во втором десятилетии, то таким образом продолжительность пятого цикла составит 36–46 лет. Действительно, тенденция к сокращению циклов Кондратьева имеет место быть — первый цикл Кондратьева составлял порядка 60–65 лет (1785/90–1844/51), второй уже — около 50 лет (1844/55–1890/96), третий — не более 42 лет (1891/96–1933), четвёртый — чуть более 40 лет (1933–1974).

Если тенденция к сжатию длинных циклов сохранится, то кризис и окончание пятого цикла, действительно, произойдут не далее 2020/2022 гг.

Почему происходит сжатие циклов? Вопрос, на наш взгляд, не имеющий на сегодняшний день однозначного ответа. Можно предположить, что причины лежат в сфере денежного обращения, а именно, увеличения скорости обращения денег. Действительно, если считать гипотезу Кондратьева базовой (основная причина длинных циклов лежит в механизме накопления, аккумуляирования и рассеяния капитала), то изменения условий денежного обращения, безусловно, не могли не сказаться на деталях этого механизма — процессы аккумуляирования/рассеяния стали происходить более стремительно.

Основные характеристики 6-го технологического уклада: прежде всего, это нанотехнологии, биотехнологии, информационно-коммуникационные (цифровые) технологии, квантовые компьютеры, альтернативные источники энергии, технологии новых материалов.

Какие технологические изменения будут предшествовать зарождению шестого цикла? В области технологий, основные надежды связываются сейчас с появлением квантовых компьютеров (полупроводниковые технологии уже подошли к естественному пределу — нанотехнологии), изобретение которых (разработка принципов) было объявлено компанией IBM в 1998 г., но создание которых, безусловно, займёт несколько десятилетий. Крайне востребованы сегодня прорывы в отрасли связи (внедрение связи 3-го поколения и выше, перспективы ближайших нескольких лет). Пока трудно сказать, какую роль сыграют биотехнологии на восходящей волне шестого Кондратьевского цикла. В частности, трудно оценить востребованность технологий клонирования, получивших развитие в последние годы. Но вот востребованность генной инженерии со стороны фармацевтической отрасли и медицины не вызывает сомнений. Третье направление возможных технологических прорывов — исследование в области высоких энергий



и создание альтернативных источников энергии. Впрочем, требуемый объем инвестиций в эти технологии заставляет усомниться в возможностях прорыва в этом направлении в ближайшие годы, очевидно, что все эти технологические прорывы должны произойти в ближайшее десятилетие, чтобы заложить основу для возникновения нового 6-ого Кондратьевского цикла.

За последние 20 лет все страны мира вложили в нанотехнологии чуть менее \$110 млрд., создано свыше 16 000 нанотехнологических компаний по всему миру, причем число их удваивается каждые полтора–два года. Например, за последние пять лет в Китае открылось свыше 600 компаний и 100 научно-исследовательских институтов. Наибольшее количество (более полутора тысяч) корпораций, предприятий и научно-исследовательских лабораторий по разным направлениям исследований расположено в США. По прогнозу американской ассоциации National Science Foundation, объем рынка товаров и услуг с использованием нанотехнологий к 2019 году возрастет до одного триллиона долларов США. К 2020 году прогнозируется стоимость произведенных в мире товаров с включением нанотехнологий до 1,7% от совокупного мирового выпуска.[3]

Российское Правительство, ученые и специалисты принимают самое активное участие в развитии этой перспективной отрасли. Так, к 2017 году в России было произведено продукции, связанной с нанотехнологиями, на 211 млрд. рублей (около \$7 млрд.), из которых предприятиями, созданными при финансовом участии «Роснано» — 23,5 млрд. рублей. Без производства нефтепродуктов выпуск товаров и услуг наноиндустрии составил 95,6 млрд. рублей. Экспорт нанотехнологической продукции из России в 2016 году равнялся 66,5 млрд. рублей (около \$2,1 млрд.). По объему инвестиций в нанотехнологии Россия занимает второе место в мире после США.

Запущенная в 2001 году программа США «Национальная нанотехнологическая инициатива» призвана содействовать развитию и внедрению нанотехнологии в целях достижения

экономических выгод, повышению уровня жизни, обеспечения национальной безопасности, поддержки лидерства США в данной области, и призвана вносить вклад в состоятельность национальной экономики. Объем вложения государственных средств, выделяемых на эту программу, составляет ежегодно более одного млрд. долларов США. В 2003 году принят закон об исследованиях и разработках в сфере нанотехнологий XXI века, предусматривающих создание 5 научных центров на базе национальных лабораторий США. За последние 10 лет количество федеральных агентств США увеличилось с 6 до 22, а агентств, инвестирующих в данную деятельность — с 6 до 11.

Страны Европейского союза (ЕС) пошли по пути развития научно-технического потенциала путем интеграции усилий всех стран-участников ЕС. Увеличены сроки проведения исследований с 5 до 7 лет. Из единого европейского бюджета будет выделено 1,3 млрд. евро. К 2018 году бюджет перспективных разработок в наномире был увеличен до 5 млрд. евро.

В Китае приняты к реализации с финансированием за счет средств бюджета 75 приоритетных проектов по нанотехнологиям. Обозначился сдвиг от фундаментальных исследований нанотехнологий к прикладным.

Государственная программа развития нанотехнологий в Японии действует с 1999 года и имеет высший государственный приоритет «Огато», является приоритетным направлением научно-технического развития. Инвестиции Южной Кореи в наноиндустрию составляют \$2,6 млрд. Расходы Тайваня составят \$630 млн. С привлечением более \$50 млн. инвестиций в Гонконге создан «Научно-исследовательский центр нанотехнологий и новейших материалов», на поддержку центра из бюджета ежегодно выделяется \$35 млн.

Шестому циклу, как указывалось выше, должны предшествовать некие значимые изменения в сфере кредитно-денежного обращения (очевидно, уже в текущем десятилетии). Некоторые из них уже произошли. Речь идёт о введении единой европейской валюты. Позитивное влияние этого фактора мировая экономика

уже ощутила в полной мере, кроме того возрастание роли китайской валюты и включение ее в состав резервных валют мира. Другое важное изменение в кредитно-денежной сфере связано с активизацией интернет-расчётов, т.е. оплатой услуг и товаров через интернет. Эти технологии появились вместе с интернетом в 90-х гг. прошлого столетия, очевидно, что они в полной мере дали позитивный скачок для коммерческого использования и расширили ограниченный круг операций. Более активное использование всемирной сети для расчётов, безусловно, изменило основные параметры кредитно-денежного обращения.

К середине восходящей волны шестого цикла (т.е. ориентировочно 2025/30 гг) потребность в новых рынках станет как никогда острой. Именно эти сроки определяются как наиболее вероятные для смены многих радикальных режимов.

Мировой экономический кризис показал, для России главный и пока ещё не до конца выученный урок — это уход от сырьевой зависимости. Двадцать лет бурных преобразований не в полной мере избавили нашу страну от этого отраслевого перекоса. Наша посткризисная экономика должна базироваться на знаниях, на инновационных технологиях, а не на сырьевых возможностях, сколь бы безграничны они ни были. Такие заделы и возможности у нас есть, это доказывают последние достижения науки и технологий России в области ВПК.

#### **Источники:**

- [1] Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. // Избранные труды. М.: Экономика, 2002. 767 с.
- [2] Хуснутдинов Р.А. Практика регулирования государственной и региональных экономик России в период глобальных кризисных явлений. / Р.А. Хуснутдинов, Р.А. Юнусов, К.Н. Пономарев. Казань: Юниверсум, 2015. 177 с.
- [3] Фиговский О. Нанотехнологии: наука, промышленность и инвестиции. [Электр. ресурс]. URL: <http://www.rusnor.org/pubs/reviews/8386.htm>.

УДК 368  
ББК 65.271

## О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ СТРАХОВЩИКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Цибульский В.А.

*Институт социальных и гуманитарных знаний  
Казань, Россия*

vadim.cybulski@mail.ru

***Аннотация:** В статье рассматриваются вопросы улучшения качества подготовки специалистов страхования. Анализируются причины ухудшения качества страховых услуг, снижение привлекательности страхового бизнеса в целом, последствия ухода страховых компаний с рынка.*

***Ключевые слова:** подготовка специалистов страхования, страховые услуги, страховой рынок, страховые продукты, страховые компании.*

## ON SOME PROBLEMS OF ECONOMIC PREPARATION OF INSURERS IN MODERN CONDITIONS

Tsibulsky V.A.

*Institute of Social Sciences and Humanities  
Kazan, Russia*

vadim.cybulski@mail.ru

***Abstract:** the article discusses the issues of improving the quality of training of insurance specialists. It analyzes the causes of deterioration in the quality of insurance services, a decrease in the attractiveness of the insurance business as a whole, and the consequences of the departure of insurance companies from the market.*

***Keywords:** training of insurance specialists, insurance services, insurance market, insurance products, insurance companies*

Страховой бизнес несет существенные потери. Десятки страховых компаний признаны банкротами или готовятся уйти с рынка в ближайшее время. Повышение нормативного уставного капитала до минимального — 180 млн., 240 млн., 300 млн. — ставит отдельных страховщиков в сложное положение.

В 2020 г. страховщикам придется изыскать более 2,5 млрд. руб., чтобы размеры уставных капиталов соответствовали требованиям законодательства. Аналитики российского рейтингового агентства НКР посчитали такие условия трудно выполнимыми для бизнеса.

Требования введены в 2018 г. и зависят от вида лицензии на страхование. Увеличивать капитал предстоит в три этапа — в январе 2020, 2021 и 2022 гг.

Уставный капитал до 30% компаний с лицензиями на добровольное имущественное или личное страхование недостаточен, чтобы продолжать работу. После 2020 года количество компаний естественно сократится. Если соотнести бизнес этих компаний с нуждой в дополнительных средствах для увеличения капитала (1,3 млрд. руб. к январю 2020 г. и 4,8 млрд. руб. к январю 2022 г.), станет ясно, что страхование вернется на уровень 90-х годов. В Поволжском Федеральном округе также несколько компаний оказались банкротами, и это крайне негативно отразилось на всем региональном рынке. Это страховая компания «НАСКО», с общим сбором премий в 2018 году в 9,25 млрд. руб. и выплатами в 3,5 млрд. руб., и СК «Поволжский Страховой Альянс» — 2,1 млрд. руб. сборов и 1,5 млрд. руб. выплат. Обе компании, по мнению Центробанка, нарушили соотношение принятых на себя обязательств и сформированных резервов.

Естественно, было бы удивительно наблюдать стабилизацию страхования на фоне снижения деловой предпринимательской активности во всех сегментах и стагнации российской экономики в целом. Однако, само по себе сокращение числа страховщиков не так страшно для бизнеса, как снижение качества услуг. Так, например, в США работает 4 800 самостоятельных компаний, в Англии — 800, а Китае не более 30. Очевидно, что объемы

сборов премий и масштабы задач в различных странах несколько разнятся. Естественно, в российских условиях снижение количества страховщиков повлияет на конкуренцию. Определенной корректировке подвергнется и емкость страховых полей в различных регионах. Но наиболее негативное влияние на развитие страхования сказывается слабая подготовка специалистов и недостаточное их количество в отдельных сегментах бизнеса. И речь сейчас не идет о подготовке аварийных комиссаров, лосс-аджастеров или сюрвейеров, наличие которых катастрофически не хватает. Речь идет об элементарной экономической подготовке руководителей и специалистов страховых организаций, квалификация которых не соответствует требованиям. По этому поводу д.э.н. профессор Чернова Г.В., отметив существенное место в институциональной структуре страхования образования и науки, высказалась наиболее точно: «В России, где становление российского страхового рынка проходило чрезвычайно динамично, руководителями страхового бизнеса оказались специалисты, не имеющие профильного образования» [1, с. 150].

Считается, что страхование является одной из наиболее сложных с интеллектуальной точки зрения экономических категорий. В комплекс «Страховое дело» входят сложные узкопрофильные специальные дисциплины: управление рисками в страховании, актуарные расчеты, перестрахование, аварийный комиссариат. Кроме того, необходима общая экономическая и финансовая подготовка. Так, например, в страховании жизни роль финансовой математики, финансового менеджмента и инвестиционного менеджмента, пожалуй, значительно выше, чем где-либо еще. Это делает подготовку специалистов достаточно сложной. В образовательной сфере не решены вопросы взаимодействия вузов и страховых компаний. Не решены вопросы сертификации низового персонала (например, аварийных комиссаров, страховых агентов, специалистов в области актуарных расчетов). Учебные программы вузов, знания и профессиональные навыки не соответствуют требованиям, предъявляемым в практической деятельности, так как в них отсутствуют, как правило, тренинги по продажам

страховых продуктов, аналитика эффективности страховых операций. Отсутствуют программы по подготовке финансовых консультантов. К слову сказать, универсализация и стандартизация учебных программ обучения в области страхового дела чрезвычайно затруднены, даже для обучения наиболее массовым и распространенным видам страхования. В то же время некоторые страховые компетенции вообще являются сложно достижимыми. К ним относятся, например, компетенции, связанные с интеллектуальным освоением новых видов страхования и продвижения технических условий:

- создание принципиально новых комбинированных страховых продуктов;
- знание покрываемых рисков по отдельным видам в условиях быстро меняющегося рынка;
- разработка оптимизации страхового портфеля с помощью выравнивания рисков по различным параметрам.

Так как страхование, являясь достаточно консервативным видом деятельности, в то же время стремится не отстать от передовых достижений науки, встает вопрос подготовки специалистов, умеющих организовать онлайн продажи по некоторым видам страхования и цифровизации бизнеса в целом. Здесь помощи от образовательной системы ждать пока вообще не приходится. В статье «Страхование устремилось в цифровое будущее» директор по организационному развитию СПАО «Ингосстрах» Вадим Коровин считает, что наметилось отставание от промышленно развитых стран по использованию технологических инноваций (insuretech).

Альфред Манэс в «Основах страхового дела» еще в 1906 году гениально отметил, что в политической экономии «страхованию должно быть отведено выдающееся место» [2, с. 5]. В то же время один из наиболее признанных ученых в области страхования Гомелля В.Б. подчеркнул: «что представители политэкономии и страхования не обратили на эти слова должного внимания, в интеграции страховой науки и экономической видится глубокий

практический смысл для обоснования экономической политики РФ» [3, с. 332].

С экономической точки зрения в последние несколько лет деятельность российских страховщиков представляется вообще неэффективной. Сформированные резервы не отвечают принятым обязательствам по страховым договорам. С технической точки зрения это проявляется в том, что необходимо дополнительно использовать свободные резервы при выплатах, а их-то как раз и не хватает. Не соблюдаются экономические требования к страховым компаниям, как рисковому финансовым институтам. Финансовая устойчивость и платежеспособность не учитывает такие факторы, как зависимость портфеля от типа распределения риска во времени, вовлеченность в инвестиции, перестрахование. Растет себестоимость страховых услуг. Во-первых, растут затраты на оплату услуг страховых посредников; во-вторых в связи с ростом цен возникает необходимость повышать зарплату сотрудникам; в-третьих, «выясняется» заоблачное хищение страховых средств мошенниками через подставные выплаты. Очевидно, что статья УК 159,5 не работает в должной мере. Так за последние несколько лет страховое мошенничество увеличилось в несколько раз. Соответственно, требуется усиление образовательной подготовки страховщиков и в области правового регулирования бизнеса.

Подводя итоги настоящего аналитического исследования, можно констатировать факт необходимости усиления как общеобразовательной экономической подготовки страховщиков, так и узкоспециализированной. Для этого предлагается:

- внесение соответствующих поправок в Закон об организации страхового дела (систематическая дополнительная подготовка руководителей высшего звена);
- мотивация вузов для создания новых учебных курсов в области наиболее сложных сегментов бизнеса;
- включение в обучающие программы по экономике обязательных страховых дисциплин и управление рисками в страховании.



Мнение, что невидимая рука рынка сама по себе расставит все по местам, улучшит подготовку специалистов для страхования и, соответственно, улучшится качество страховых услуг. В этих процессах должны принимать участие заинтересованные лица — страховые союзы, ассоциации, надзорные органы, руководство наиболее крупных компаний и, безусловно, государство.

**Источники:**

- [1] Страхование: экономика, организация, управление: Учебник. В 2 т. Т. 1. / Чернова Г.В. М.: Экономика, 2010. 751 с.
- [2] Манэс Альфред. Основы страхового дела: Сокр. пер. с нем. / А. Манэс. М.: Изд. центр СО «Анkil», 1992. 112 с.
- [3] Гомелля В.Б. Очерки экономической теории страхования. / В.Б. Гомелля. М.: Изд-во «Финансы и статистика», 2010. 353 с.

УДК 354  
ББК 65.305

## ИЗМЕРЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ

Юнусов Р.А.<sup>1</sup>, Гусева Л.А.<sup>2</sup>

*Институт социальных и гуманитарных знаний  
Казань, Россия*

<sup>1</sup> kant47@yandex.ru

<sup>2</sup> gmuisgz@yandex.ru

***Аннотация:** В работе рассматривается оценка эффективности государственного управления, которая, как показано в работе, необходима как для государственных органов власти, так и для общества.*

***Ключевые слова:** государственные органы власти, эффективность государственного управления, анализ управленческой деятельности.*

## MEASURING THE EFFECTIVENESS OF PUBLIC ADMINISTRATION IN RUSSIA

Yunusov R.A.<sup>1</sup>, Guseva L.A.<sup>2</sup>

*Institute of Social Sciences and Humanities  
Kazan, Russia*

<sup>1</sup> kant47@yandex.ru

<sup>2</sup> gmuisgz@yandex.ru

***Abstract:** The work considers the evaluation of the effectiveness of public administration, which, as shown in the work, is necessary for both public authorities and society.*

***Keywords:** public authorities, efficiency of public administration, analysis of management activities.*

Оценка эффективности государственного управления необходима как для государственных органов власти, так и для общества. Обществу она позволяет контролировать качество деятельности государственных институтов. А руководителям и государственным служащим нужна для самоконтроля, для усовершенствования управленческого процесса. Проблема оценки эффективности состоит в проблеме анализа управленческой деятельности и принимаемых решений [1].

Оценка, как ядро понятия «критерий эффективности», — термин, производный от понятия «ценность». Последний указывает на общественное значение тех или иных явлений (социальных и природных). Объектами оценки выступают разнообразные результаты управленческой деятельности: жизненные средства, виды общественных отношений, процессы, конкретные акты деятельности и пр. Они именуются «предметными ценностями». Объекты оцениваются, т.е. определяется их общественное значение в соответствии с идеалами, принципами, целями, концепциями, нормами и т.д. Данные явления относятся к числу «субъективных ценностей». Их следует отличать от «предметных ценностей» (объектов оценивания).

Базовые ценности современного Российского государства — это политическая демократия (народовластие), суверенитет государства, его целостность и безопасность, правовой закон, политические и социальные права и свободы человека, свободный труд, основанный на многообразии собственности на средства производства, плюрализм и др. Известно, что миллионами россиян признаются многие другие, традиционные ценности. К примеру, социальная справедливость, соборность (коллективизм), православные ценности.

Все они заложены в критериях определения эффективности главных направлений деятельности государства, принимаемых правящим субъектом решений. Формулируемые правящими элитами и политическими лидерами, проверенные историческим опытом и закрепленные правом базовые ценности обретают общезначимый, объективный характер по отношению к членам

общества и к управляющим субъектам. Чем меньше разрыв между официально провозглашенными ценностями и действующими правилами «игры» управляющих, тем реальней эффективность управления.

В основе критериев эффективности — принципы государственного управления, поскольку они являются объективно обусловленными нормативными требованиями, выработанными практикой социального и государственного управления, и средствами регулирования связи между целями и результатами управленческой деятельности. Принципы выражают требования объективных законов управления; их действие связано с реализацией функций системы управления и стимулирует инициативу и самодеятельность управляемых масс. Какой бы из рассмотренных ранее принципов управления мы не взяли, будь то принцип экономии энтропии или ограниченной рациональности, единства централизации и децентрализации власти и управления, демократизма и легитимности решений, каждый может выступать критериальным признаком оценивания эффективности.

Оценка эффективности государственного управления в теоретическом аспекте есть процедура сравнения результатов тех или иных решений с критериальными признаками, воплощающими официально признанные ценности, интересы, цели и нормы. Процедура оценивания — это одновременно процесс выявления противоречия между субъективным и объективным факторами управления. Такие противоречия вполне естественны: невозможно (да и нет необходимости) полностью учесть в целях и стратегиях, проектах и планах всего многообразия объективных тенденций и потребностей, интересов и запросов общества, а также предусмотреть влияние постоянно меняющихся ситуаций. Решения фиксируют определенную дистанцию. Между сущим и должным, действительным и желаемым, реализованными и потенциальными возможностями государства и общества. Противоречия между достигнутыми результатами и нереализованными возможностями, между использованными и не востребованными ресурсами, между показателями на входе и на выходе управляющей системы

детерминируются неадекватностью целей и средств масштабу реальных возможностей и объективных потребностей, а также объему запасов ресурсов [2].

Соответствие результатов решений ценностям и целям системы, общественным потребностям, интересам и потенциальным возможностям их удовлетворения не наступает спонтанно. Оно достигается повышением уровня функционирования всей системы управления, адекватностью принципов, форм, методов и стиля принятия и реализации решений объективному фактору и нормативно-ценностной базе управления.

Описанная процедура оценки эффективности управления позволяет понять ее отличие от реализации контрольной функции. Включая элемент контроля (установление соответствия результата исполнения решения намеченным целям), процесс оценивания им не исчерпывается, ибо главное здесь — показатель того, насколько решение соответствовало миссии, функциям и целям данного государственного органа, а также интересам государства и общества, их возможностям и объективным потребностям; в какой мере затраченные усилия реализованы в осуществленных изменениях управляемого объекта.

Эффективность государственного управления складывается из взаимодействия многих факторов, из совокупности результатов управленческой деятельности во всех сферах государственной и общественной жизни. Поэтому анализом общих критериев эффективности не исчерпывается рассматриваемая проблема. Наряду с общими критериями эффективности в науке и практике используются: специфические для каждой сферы управления: политической, социальной, экономической и др. В содержание каждого из них также включается общее требование: соответствие результатов управленческой деятельности определенным государственным ценностям, целям и нормам, принципам управления и общественным интересам. Специфика же определяется существенными признаками эффективности, проявляющимися только в данном виде управления. Например, для политического управления — это уровень развития политической активности масс

и защита прав и свобод человека; для социального — обеспечение повышения качества жизни и т.д. Общий критерий конкретизируется и дополняется особенным, применяемым для определения эффективности управления отдельными сферами общественной жизни. Так, известное в теории определение эффективности управленческой деятельности как отношения «чистых положительных результатов (превышение желательных последствий над нежелательными) и допустимых затрат» может успешно «работать» при оценке решений по конкретным социально-экономическим вопросам, относящимся к отдельным организациям. Такие решения «можно назвать эффективными, если наилучший результат достигнут при заданных временных издержках выбора». Оценка же результатов решений по преобразованию экономических отношений в масштабах страны на основе только названного критерия проблематична. Главная трудность — определить параметры «временных» и «самых низких издержек». Не обойти и вопроса о содержании понятия «издержки».

Практика российских реформ показывает, что подмена общего (комплексного) критерия оценки их эффективности критериями «чисто» экономическими или политическими, а еще хуже идеологическими, не позволяет объективно судить о реальных проблемах, возникающих и существующих в стране, и является источником прямо противоположных выводов о перспективах развития. Более убедительным подтверждением данного тезиса, чем взаимоисключающие оценки осуществленной в стране приватизации, нет. Вот только два суждения. Официальное — Послание президента РФ: «Приватизация увела Россию от неэффективной государственной экономики, но конкурентная частная среда пока не появилась». Мнение ученого-экономиста С. Глазьева противоположное: «Практическим результатом политики приватизации государственной собственности «стал беспрецедентный в современной экономической истории парадокс: в течение шести лет самый богатый собственник... не только лишился более половины своего имущества... но и умудрился стать наиболее крупным в мире должником. Потери на приватизации достигли огромных

размеров. Произошло обильно обесценение сбережений граждан в государственном Сбербанке. Второе увеличились долги страны» [3, 4].

Приведенные взаимоисключающие оценки результатов приватизации основываются на едином критерии — экономической эффективности. Согласно первому (президентскому) суждению, эффективность приватизации положительная, а по мнению оппонентов, — отрицательная. За противоположными оценками кроются соответствующие подходы. Для президента важен непосредственный, по его мнению, положительный результат: разрушение экономики, основанной на общественной собственности как неэффективной. Колоссальные потери — экономические и социальные — не учитываются. Они оправдываются ожиданиями будущего подъема страны. Оппоненты, напротив, свою негативную оценку приватизации связывают с ее разрушительными последствиями для экономики и огромными материальными потерями, понесенными населением. Возможные потенциальные прогрессивные тенденции, обусловленные приватизацией, не рассматриваются. Односторонность официальной оценки проведенной приватизации исключительно с учетом критерия экономической эффективности в перспективе очевидна. Однако нельзя не отметить и некоторую крайность другой позиции. Эффективность государственных решений судьбоносного значения (осуществление приватизации именно таково) может проявляться, как уже отмечалось, не только в настоящем, но и в будущем. Это следует учитывать в научном анализе. Так же, как и то, что современники подобных решений живут в настоящем и ожидают от государства действий, которые улучшают их благосостояние уже сегодня.

Показательно, что большинство молодежи с самого начала не приняло передел собственности. По данным опросов, проводимых Институтом молодежи, 60% респондентов (к числу опрошенных) высказались против того, чтобы в нашей стране частным лицам принадлежали крупные заводы, фабрики и земельные участки. Но они согласны с тем, чтобы частные лица владели

небольшими объектами собственности. С существованием частной собственности на крупные промышленные и сельскохозяйственные объекты согласны (соответственно) 30% и 36,4% респондентов.

Пример неоднозначной оценки эффективности приватизации государственной собственности подтверждает необходимость применения в управлении комплексных показателей эффективности (экономических, социальных и т.д.), а также показателей, характеризующих эффективность результатов решений, проявляющихся в настоящем, и последствий, ожидаемых в обозримом периоде. Проводимые в России реформы могут быть оценены объективно только с учетом обобщенных критериев. В переходный период влияние изменений, происходящих в одних сферах общества, на процессы в других сферах особенно велико. Прежде всего, это проявляется во взаимозависимости преобразований в политике, экономике и социальной сферах. Тем и объясняется необходимость в комплексных критериях оценки эффективности управления: политико-экономических, социально-экономических и социально-политических. В практической же деятельности органы власти и управления тяготеют к критериям, ограниченным отдельными областями общественной жизни или даже видами решений.

Профессор Российской академии госслужбы Г. Атаманчук исследовал и описал критерий социальной эффективности управления. В числе критериев отмечается общий (в интерпретации автора) — глубина «учета и выражения в управленческих решениях и действиях коренных и комплексных потребностей, интересов и целей людей». Вместе с тем, называются и другие критерии проявления управленческой деятельности в социальной сфере: степень «соответствия направлений, содержания и результатов деятельности управленческих структур и работников тем ее параметрам, которые определены функциями и статусом управленческого работника...»; законность решений и действий управляющих структур и работников...» и т.д. [5]



Таким образом, как следует из приведенных примеров разработок, специфические критерии эффективности государственной службы и управления социальными процессами формулируются в диапазоне проявления общих критериев государственного управления. И такой подход, безусловно, в методологическом отношении вполне корректен. Государственное управление, как подчёркивалось нами уже не раз, ориентировано на целенаправленное изменение управляемого общественного объекта в интересах последнего и государства. Эффективность управленческой деятельности в любой области, в конечном итоге, измеряется тем, в какой степени достигается цель.

В пределах общего критерия, выступающего в качестве ориентира для определения эффективности многочисленных отдельных решений по частным вопросам, применяются прагматические критерии, разработанные в теории социального управления. Известная формула эффективности любой деятельности ( $\mathcal{E} = P/C$ , где  $\mathcal{E}$  — эффективность,  $P$  — результат,  $C$  — цель) модифицируется в конкретные модели критериев. Следует подчеркнуть одно требование методологического характера: эффективность каждого конкретного решения должна определяться в соответствии с критерием, обусловленным содержанием решения и его результатов. Нужен конкретный подход к подбору критериев и с учетом конкретной ситуации принятия, и исполнения решения. Так, если речь идет о решении, связанном с добыванием субъектом каких-то ресурсов или их распределением, то применение критерия «ресурсное обеспечение — затраты — результаты» в данном случае нуждается в существенной корректировке. Результатом исполнения данного решения является приобретение требующихся ресурсов. Затратами же — использование определенного вида капитала: политического, социального, информационного и пр. Скорее всего, эффективность такого типа управленческого действия следует определять по модели «цель — результат — интересы» или по критерию «затраты — выгоды», на основе которого принимаются решения о распределении ресурсов.

Оценка эффективности тех или иных государственных программ (экономического, социального или культурного развития) возможна с привлечением таких показателей: объем выполненных работ и проведенных мероприятий, соотносимого с расходами; реализация официально установленных стандартов потребления товаров и услуг; уровень удовлетворения потребностей и запросов населения в определенных услугах и предметах жизненной необходимости, фиксируется, в частности, опросами населения и анализом жалоб и предложений граждан; динамика роста бюджетных ассигнований и пр.

Эффективные конкретные решения государственных организаций являются оптимальными. Они обеспечивают реализацию общезначимых целей, но не связаны с большими затратами, те, которые приносят значительный успех одной стороне, однако не требуют больших потерь для другой стороны. Оптимальное решение — это решение, приносящее существенные положительные результаты для всех сторон («супероптимальное решение»); решение, обеспечивающее достижение сочетания конфликтующих действий, групп интересов, практическое устранение конкретных источников конфликтов или урегулированность последних [4, 5, 6].

Итак, достижения государствоведения и правоведения в прошлом весьма значительны, актуальны их проблемы сегодня, важны плодотворные направления дальнейшего развития.

В сложившейся российской ситуации президентская ветвь власти оказалась важнейшим местом принятия стратегических решений, обеспечивающих:

- достаточный уровень национальной безопасности;
- реализация национальных интересов страны в мире;
- воссоздание национального инновационного комплекса;
- проведение стратегически-ориентированной правовой (законодательной) и управленческой (исполнительской) внутренней политики;
- достижение политически-устойчивого и социально-согласованного развития страны.

**Источники:**

- [1] Пикулин А.В. Система государственного управления: Учебник для вузов. / Под ред. Проф. Т.Г. Морозовой. М.: Закон и право, ЮНИТИ, 2013.
- [2] Вертикаль власти: документы, комментарии, разъяснения. // Библиотека «Российской газеты», 2016.
- [3] Юнусов Р.А., Хуснутдинов Р.А., Пономарев К.Н. Укрепление бюджетов домашних хозяйств как фактор стабилизации экономики России и регионов в послекризисный период. Казань: Юниверсум, 2015. 177с.
- [4] Юнусов Р.А., Хуснутдинов Р.А., Территориальный маркетинг, как важнейшая составляющая науки управления и развития региона // Экономический Вестник Республики Татарстан. 2015. №4.
- [5] Атаманчук Г.В. Теория государственного управления: Курс лекций. М.: Юрид. лит., 2011.
- [6] Государственное регулирование экономики и социальный комплекс. / Под ред. Морозовой Т.Г. и Пикулькина А.В. М.: Финстатинформ, 2017.

# СОДЕРЖАНИЕ

<i>Агафетова Л.Н.</i> СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУРАХ .....	3
<i>Алиакберов Р.Р.</i> ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК БАЗОВЫЙ ФАКТОР В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЙ .....	9
<i>Астраханцева Е.А.</i> ПОДГОТОВКА СПЕЦИАЛИСТОВ ДЛЯ СЕЛЬСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: СИСТЕМА «ХАЛЯЛЬ» КАК ТОЧКА РОСТА .....	17
<i>Биряльцева А.В., Волкова Н.В.</i> ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПРОВЕДЕНИЯ СОРЕВНОВАНИЙ WORLDSKILLS ПО КОМПЕТЕНЦИИ R9 ТУРИЗМ .....	24
<i>Галеева Л.И.</i> ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ДОКУМЕНТЫ В УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ .....	38
<i>Галеева Л.И.</i> УПРАВЛЕНИЕ ЖИЗНЕОБЕСПЕЧЕНИЕМ И РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА (ГОРОДА) (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН) .....	45
<i>Гусева Л.А.</i> ПРИНЦИПЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЭТИКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ .....	63
<i>Зайнутдинов Д.Р.</i> ГОСУДАРСТВЕННО-ПРАВОВОЕ РАЗВИТИЕ СРЕДНЕАЗИАТСКИХ ГОСУДАРСТВ В ПЕРИОД ГРАЖДАНСКОЙ ВОЙНЫ (1917–1920 ГОДЫ) .....	70
<i>Зайнутдинов Д.Р.</i> УКАЗНОЕ ПРАВО «БЕЛОЙ» ДИКТАТУРЫ (1918–1919 ГОДЫ) .....	79
<i>Залалтдинов М.М.</i> ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЗАЛОГА ФИКТИВНЫХ АКТИВОВ .....	85
<i>Замалиева Е.П.</i> ПРОБЛЕМЫ ОБЪЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ .....	99
<i>Зуев В.И.</i> МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ОБУЧЕНИЯ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ЦИФРОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ .....	103

<i>Игнатъева О.А., Сайткулов И.А., Батталова А.Р.</i> ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕВЕРНОГО МОРСКОГО ПУТИ КАК МЕЖДУНАРОДНОГО ТРАНСПОРТНОГО КОРИДОРА .....	125
<i>Илларионов М.Г.</i> ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИЯХ .....	134
<i>Илларионов М.Г.</i> ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ОРГАНИЗАЦИИ .....	141
<i>Илларионов М.Г., Исмагилов Р.Х.</i> ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА .....	151
<i>Исмагилов Р.Х.</i> ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА ГИБКОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КАПИТАЛА ПРИ ОПТИМИЗАЦИИ БЮДЖЕТА ПРОГРАММЫ РЕСУРСΟΣБЕРЕЖЕНИЯ .....	163
<i>Куценко С.М., Дубовиков И.И.</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЯЗЫКОВ ПРОГРАММИРОВАНИЯ .....	170
<i>Левина Н.А.</i> ПРОБЛЕМЫ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ РОССИИ В ОБЛАСТИ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ .....	178
<i>Мухамедзянов К.З.</i> ОЦЕНКА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ .....	185
<i>Сергеев В.А.</i> ОСОБЕННОСТИ РАЗГОВОРНОЙ РЕЧИ И ЕЕ СТИЛИСТИЧЕСКИЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ .....	191
<i>Спиридонов Н.Н.</i> АНАЛИЗ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ .....	196
<i>Хамидуллин Ф.Ф.</i> О СУЩНОСТИ И СОДЕРЖАНИИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА .....	209
<i>Хамидуллин Ф.Ф.</i> ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ РИСКИ И ПУТИ ИХ СНИЖЕНИЯ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ НА ОСНОВЕ СЕЛЬХОЗКООПЕРАЦИИ .....	217
<i>Хасанов И.Ш.</i> ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА НАКОПЛЕНИЯ КАПИТАЛА И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: ОТ ЗАРОЖДЕНИЯ ДО ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ .....	226

<i>Хуснутдинов Р.А.</i> ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРОВ .....	243
<i>Хуснутдинов Р.А.</i> ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ АНТИЦИКЛИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ В ПОСЛЕКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД .....	249
<i>Хуснутдинов Р.А., Юнусов Р.А.</i> ОСВОЕНИЕ БАЗИСНЫХ ИННОВАЦИЙ ШЕСТОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА — ПРИОРИТЕТНАЯ ЗАДАЧА ЭКОНОМИКИ РОССИИ .....	260
<i>Цибульский В.А.</i> О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ СТРАХОВЩИКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ .....	268
<i>Юнусов Р.А., Гусева Л.А.</i> ИЗМЕРЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ .....	274