

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»

ИНТЕГРАЦИЯ НАУКИ И ОБЩЕСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Сборник материалов
V Международной научно-практической конференции
Новосибирск, 28–29 ноября 2018 г.

Новосибирск
2018

ББК 65.049
И73

Ответственный редактор:
Л. К. Бобров

И73 **Интеграция** науки и общества на современном этапе : сб. материалов V Международной научно-практической конференции (Новосибирск, 28–29 ноября 2018 г.) / отв. ред. Л. К. Бобров ; Новосиб. гос. ун-т экономики и управления. — Новосибирск : НГУЭУ, 2018. — 564 с.

ISBN 978-5-7014-0903-1

В сборнике представлены доклады участников Международной научно-практической конференции «Интеграция науки и общества на современном этапе», посвященной наиболее актуальным проблемам современного общества.

В докладах проанализированы различные аспекты регулирования экономических и социальных процессов, обобщен опыт исследователей, который будет интересен ученым и специалистам-практикам, занимающимся аналитической и исследовательской деятельностью, аспирантам, магистрантам и студентам.

ISBN 978-5-7014-0903-1

ББК 65.049

© Новосибирский государственный
университет экономики
и управления «НИНХ», 2018

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОНИМАНИЮ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ МЕЖДУ ИНФОРМАЦИЕЙ, НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬЮ И ПОВЕДЕНИЕМ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ¹

Алексеев М. А.

*д-р экон. наук, доцент,
зав. кафедрой корпоративного управления и финансов
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
E-mail: m.a.alekseev@nsuem.ru*

Дудин С. А.

*ст. преподаватель
кафедры корпоративного управления и финансов
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
E-mail: s.a.dudin@nsuem.ru*

Лихутин П. Н.

*канд. экон. наук, доцент
кафедры корпоративного управления и финансов
Новосибирского государственного университета экономики
и управления «НИИХ»
E-mail: p.n.lihutin@edu.nsuem.ru*

Аннотация. Исследования, основывающиеся на повышении эффективности использования информации и ставящие своей целью развитие практических подходов к противодействию неопределенности при принятии экономических решений, имеют определенные теоретические лакуны. С точки зрения целого ряда авторов, изучавших процессы обращения информации и развития информационных технологий, действующие механизмы систематизации выступают краеугольным камнем превращения данных в информацию. Указанная особенность в контексте протекания социально-экономических процессов требует дополнительного изучения, ориентированного на уточнение определения и выявления внутренних свойств категории «информация» как некоторого алгоритма упорядочивания системы данных, обеспечивающего их воспроизведение и функционально связанного со средой своего местоположения.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ), проект № 18-010-00700.

Таким образом, настоящая работа ставит и реализует цель — изучение механизмов систематизации и обращения логической информации, которая содержит в себе установленное в процессе исследования внутренне неразрешимое противоречие. С одной стороны, информация объективна, поскольку основывается на данных, отображающих факты, характеризующие объекты и процессы, наблюдаемые в окружающем мире, связанные с формой организации социально-экономических отношений. С другой стороны, информация субъективна, поскольку предполагает упорядочивание данных, способствующее приращению знания конкретному пользователю. Рассмотрение указанного противоречия позволяет определенным образом продвинуться в исследовании механизмов трансформации информации в знания, а знаний в поведение.

Результат исследования — предложен некоторый теоретический конструкт, объясняющий взаимообусловленность трансформации информации и поведения при учете существования дополнительного контура воздействия, формируемого рефлексивным управлением. Осуществлено сопоставление диаметрально противоположных теоретических подходов, объясняющих протекание исследуемых процессов: «поведение → информация» и «информация → поведение». Обоснована возможность синтеза изучаемых теоретических представлений на методологическом уровне, позволяющая наилучшим образом учесть объективно существующую итерационно-последовательную зависимость «поведение → информация» → «информация» → «поведение». Сформулированы положения, позволяющие модифицировать алгоритмы познания и выдвижения научных гипотез при исследовании реальных совокупностей в условиях недетерминистического хаоса.

Ключевые слова: теория, информация, знания, неопределенность, поведение, хаос, турбулентные совокупности, кавитационный след.

THEORETICAL APPROACHES TO STUDY DEPENDENCIES BETWEEN INFORMATION, UNCERTAINTY AND ACTIONS OF ECONOMIC ENTITIES

Alekseev M. A.

Ph.D. in Economics.,

*Chief of the Corporate Management and Finances Department,
Novosibirsk State University of Economics and Management*

E-mail: m.a.alekseev@nsuem.ru

Doudin S. A.

Senior lecturer,

Novosibirsk State University of Economics and Management

E-mail: s.a.dudin@nsuem.ru

Lichutin P. N.

Ph.D. in Economics, associate professor

Novosibirsk State University of Economics and Management

E-mail: p.n.lichutin@edu.nsuem.ru

Annotation. Theoretical studies on the development of practical ways to resist uncertainty when one makes decisions in economic units by forcing to use information more efficiently are nonsufficient. Analysts and methodologists studying evolution of information technologies consider machines a keystone to convert data into information. This characteristic needs deep study of theoretical problem to identify information as an algorithm of data system that functionally depends on the environment, the algorithm ensuring these data reproduction. The presented study researches mechanisms to convert logical information which contains nonsolvable inner conflict. On one hand the information is objective being based on facts which characterize objects and processes of social and economic life. On the other hand the information is subjective being structured by a concrete data user. This conflict with dependence of uncertainty causes the necessity to study problems of transformation information into knowledge.

Theoretical performance of acknowledging the process of mutual transformation of information and actions via mechanism of reflexive management have been worked out. Two conceptual approaches have been studied in the following framework: actions — information, information — actions. Methodologic synthesis of the above-mentioned approaches has been proved that allow to justify the presence of the iterative and consistently circuit «actions — information — actions — information». Algorithm of acknowledging a scientific theory in conditions of nondeterministic chaos has been worked out.

The studies have been conducted with financial support of the Russian Fund of Fundamental Research, project № 18-010-00700.

Keywords: theory, information, knowledge, uncertainty, actions, chaos, turbulent set, cavitation bubbles.

Как отмечает Д. Норт (D. North), «важнейший элемент для ... понимания человеческого поведения — это расшифровка информации, поступающей из внешнего мира. Этот вопрос играет незначительную роль, или вообще не играет роли в стандартных эконо-

мических исследованиях ...» [18, с. 40]. Восполнению указанного пробела посвящены работы целого ряда именитых зарубежных экономистов: К. Эрроу (K. Arrow), Дж. Стиглера (G. Stigler) и других. При этом, до сих пор остаются не до конца разработанными теоретические положения, направленные на развитие практических подходов по противодействию неопределенности при принятии экономических решений путем повышения эффективности использования имеющейся информации.

Ряд авторов понимает под информацией «систематизированный, структурированный поток данных, используемый для осуществления какой-либо деятельности» [19, с. 15]. Одновременно с этим, сами данные обозначаются как — «неструктурированные, отдельные факты об объектах и процессах» [19, с. 15]. Приведенные определения с незначительными модификациями достаточно часто встречаются в монографиях и учебных пособиях, посвященных изучению различных аспектов информационных технологий, базирующихся на представлениях Ф. Махлупа, который одним из первых ввел в научный оборот понятие «информационное общество», и категорировал «данные» как «признаки и наблюдения об объектах и процессах, которые собраны и хранятся в том или ином виде» [16, с. 110]. Развивая теоретические положения Ф. Махлупа, его идейный последователь — Дж. Рочестер (J. Rochester) предложил некоторую логическую конструкцию, в рамках которой происходит трансформация данных в информацию, информация в свою очередь формирует знания, а знания преобразуются в мудрость [28]. На наш взгляд, достаточно четко разграничение понятий «данные», «информация», «знание», в рамках указанных представлений, обобщил Р. Буркхард (R. Burkhard) [25]. Согласно выводам названного исследователя: «данные» — это факты, «информация» — систематизация и интерпретация фактов, «знания» — персонализированная информация.

Таким образом, с точки зрения теоретиков и методологов процессов развития информационных технологий, действующие механизмы систематизации выступают краеугольным камнем превращения данных в информацию. Опираясь на позицию ряда исследователей, определим информацию как некоторый алгоритм построения системы данных, функционально связанный со средой своего местоположения и обеспечивающий воспроизведение этих данных [11].

Исходя из анализа основных механизмов систематизации, наблюдаемых в природе, выделяются три класса информации: генетическая, поведенческая и логическая [11].

Таблица 1

Классы и механизмы систематизации информации [11, с. 9–12]

Класс информации	Характеристика класса информации через механизм систематизации	Операторы, способствующие осуществлению целенаправленных действий
Генетическая информация	«Совершенство генов, ... регулирующая целенаправленную деятельность любой живой клетки, определяемая последовательностью расположений оснований ДНК» [11, с. 9]	Все негенетические компоненты живых организмов
Поведенческая информация	«Информация, лежащая в основе поступков, контролируемых особенностями нервной системы, которые формируются временно, под влиянием жизненного опыта или процессов научения, например, путем подражания родителям или другим сородичам» [11, с. 10]	Поведение животных в разных ситуациях
Логическая информация	«Первоначально логическая информация, носителем которой является речь, играла роль, скорее всего, лишь для ускорения и упрощения обмена между людьми поведенческой информацией. Основная роль и главная функция логической информации связаны, видимо, с особенностями ее носителя — человеческой речью. Уникальная особенность языка, как носителя информации, состоит в том, что он позволяет информации существовать вне зависимости от индивидуумов, ее создающих или использующих. Именно язык создал единый информационный пул планеты, открытый для всех населяющих Землю людей» [11, с. 11–12].	Вся совокупность технологических приемов и процессов, известных человеку, существующих вне зависимости от желания и воли отдельных людей.

Подчеркнем, что настоящее исследование направлено на изучение механизмов обращения логической информации, формирующих информационное общество, и в дальнейшем, говоря об информации, будем иметь ввиду исключительно ее логический класс.

Рассматривая логический класс информации с позиций систематизации неизбежно приходим к выделению ее абстрактного характера. Объективное абстрагирование — удаление информации от конкретных задач пользователя, закономерно происходит в результате протекания процессов систематизации и экспоненциального информационного обогащения общества с помощью последовательного развития многообразия различных носителей данных (от петроглифов к переносным накопителям информации для РС). Приведем абстрактный пример. Древний поэт, записавший свои стихи иероглифами, несомненно, пытался передать некоторую информацию потомкам. С одной стороны, эти стихи, несомненно, являются результатом многовековой систематизации письменных навыков и, как следствие, некоторой информацией для того, кто их может прочитать, понять и, возможно, сформировать дополнительное индивидуальное знание. С другой стороны, эти стихи, несмотря на гениальность создателя, для лица не знакомого с древним иероглифическим письмом, представляют собой набор некоторых изображений, свидетельствующих об определенной систематизации и, возможно, наличии информации, не позволяющей расширить имеющиеся индивидуальные знания.

Приведенное выше утверждение о существовании абстрактных свойств информации, подкрепленное приведенным примером, поддерживает ряд авторов, отмечающих что: «уникальная особенность языка как носителя информации, состоит в том, что он позволяет информации существовать вне зависимости от индивидуумов, ее создающих или использующих. Именно язык создал единый информационный пул планеты, открытый для всех населяющих Землю людей» [11, с. 11–12]. Таким образом, на наш взгляд, категория — «объективная информация» есть логическая производная от категории «абстрактной информации», многократно тиражируемой и используемой в общественной жизни. Постоянное сравнение (сведение) абстрактной информации при протекании социально-экономических процессов позволяет, в определенной степени, добиться ее однородности и, возможно, непротиворечивости, делая информацию, в конечном счете, объективной. С этих позиций, объективная информация выступает результатом действующей в обществе формы социально-экономических отношений.

С позиций изложенного выше, исследовательский интерес вызывает определение «объективной информации», данное

К. К. Вальтухом. Забегая вперед, отметим, что опережающая свое время научная позиция исследователя требует дальнейшего уточнения и развития. К. К. Вальтух определил категорию «объективная информация» как «некоторое свойство физических систем, присущее им независимо от того, воспринимается оно субъектом или нет: это — если временно оставить в стороне сложность — сама по себе множественность (разнообразие) их возможных состояний и вариация распространенности (вероятности) этих состояний» [5, с. 55–56]. На наш взгляд, рассматриваемое определение не затрагивает характер социальных отношений, возникающих по поводу информационного обмена, и приближает определение категории «объективной информации» к некоторому набору данных о фактах и описанию объективных процессов хозяйственной жизни. Тем самым, в рамках обозначенного представления происходит невольное сужение смыслов категории «объективная информация», приводящее ее в конечном итоге к рассмотрению множественности существования систематизированных «данных».

Другой подход к понятию «информация», кардинально отличающийся от представлений, сформировавшихся в рамках исследования процессов развития информационных технологий, сложился в современных теориях управления экономическими субъектами (теориях менеджмента). В рамках, условно называемых экономических представлений, как указывает Т. Вильсон (Т. Wilson), данные становятся информацией только по мере их понимания пользователем [29, с. 50]. Например, ряд авторов определяет информацию как «новые сведения, которые переданы, восприняты, поняты и оценены как полезные для решения тех или иных задач» [23, с. 279]. Таким образом, понятие «информации» становится в каком-то смысле эквивалентным понятию «явные знания» [23, с. 279]. Тем самым, рассматриваемый подход основывается на выявлении объективно существующих свойств «конкретной информации». В целях уточнения данного понятия приведем гипотетический пример. Предположим, одновременное существование идеального профессора и среднестатистического студента, которые синхронно обращаются к чтению работы Э. Маленво «Статистические методы эконометрики» [15]. Поскольку профессор идеален, постольку он не находит при прочтении названной работы новой информации, способной увеличить его знания, и, как следствие, потраченное на прочтение время не усиливает

его исследовательскую позицию при решении конкретных прикладных статистических задач. С другой стороны, студент получает из названной работы достаточное количество информации, способствующей некоторому успеху в сдаче экзамена. Подобное использование информации позволяет студенту реализовать свою личную цель — перейти на следующий курс обучения. Приведенный гипотетический пример показывает, что «конкретная информация» формирует новое понимание для отдельного индивидуума, способствует решению его отдельных задач, и не связана с конкретной формой организации социально-экономических отношений в обществе. Анализ приведенного примера позволяет сделать вывод о том, что всякая «конкретная информация», направленная на удовлетворение потребностей пользователя, является субъективной.

Отличное от сформулированного выше определение *субъективной информации* дал К. К. Вальтух. По мнению исследователя *субъективная информация* определяется как «знания человека о множественности (разнообразии) возможных состояний объекта и их распространенности (вероятностях)» [5, с. 56]. Приведенное определение, на наш взгляд, является не совсем правомерным, поскольку описывает конечный результат восприятия информации, последующую аналитическую обработку и формирование некоторого знания. Мы убеждены, что определение категории «субъективная информация» необходимо выводить из обобщения свойств категории «конкретная информация», в независимости от сложившихся в обществе форм социально-экономических отношений.

Проведенный анализ показывает, что класс логической информации содержит в себе внутреннее и неразрешимое противоречие. С одной стороны, информация объективна, поскольку основывается на данных, отображающих факты, характеризующие объекты и процессы, наблюдаемые в окружающем мире, связанные с формой организации социально-экономических отношений. С другой стороны, информация субъективна, поскольку предполагает некоторое упорядочивание данных, способствующее приращению знания конкретного пользователя (рисунок). Данное представление подтверждает Д. Норт (D. North), указывая на то, что «если мы принимаем точку зрения о существенной ограниченности знаний индивида и его способности к вычислениям и расчетам, то мы должны проводить различие между реальным миром и его воспри-

ятием» [18, с. 41]; поддерживает С. И. Долгов, отмечающий, что «информация, с одной стороны, выступает как адекватное отражение объективной реальности, а с другой, отражает субъективные (пусть и преобладающие) мнения и оценки, которые вполне могут оказаться ошибочными» [9]; развивает К. К. Вальтух, описывая двойственный характер информации через закономерности единства и борьбы объективной и субъективной информации при принятии решений экономическими субъектами [5]. При этом, как отмечает К. К. Вальтух, «труд есть не что иное как процесс сознательного создания информации (точнее: создания идеальной информации и ее тиражирования, включая сюда материализацию)» [5, с. 53]. Таким образом, столкнувшись с двойственным характером труда, К. Маркс стал первым экономистом, первоначально открывшим двойственный характер всякой информации. Объективные ограничения, связанные с развитием науки середины XIX, привели к тому, что «Маркс, выработав понятие двойственного характера труда, не мог получить обобщение этого понятия, распространить его на информацию вообще» [5, с. 54].



Теоретические представления понимания процесса взаимной трансформации информации и поведения

Определенный диссонанс к вышеприведенным представлениям о двойственном характере информации привносят исследования П. В. Шеметова, рассматривающего двойственный характер количественного аспекта информации, обращающейся между экономическими субъектами. По определению Джеймса Миллера (J. Miller) количественная мера информации — «степени свободы, возникающие в ситуациях выбора между различными получаемыми сигналами, символами, сообщениями или структурами» [27, с. 11], что подлежит измерению с помощью формулы Шеннона. П. В. Шеметов концентрируясь на изучении удовлетворения потребности в получении соответствующего количества информации пользователем, определяет различие категорий «субъективная» — «объективная» информация возникающим гипотетическим «дефицитом между требуемой и имеющейся информацией» [24, с. 150]. При этом, как поясняет исследователь, «речь может идти об объективной потребности в информации (количество информации, которое объективно требуется для решения проблемы) или субъективной потребности в информации (информация, в которой нуждается принимающий решения с субъективной точки зрения)» [24, с. 150].

Говоря о субъективности информации, неизбежно сталкиваемся с необходимостью оценки уровня ее достоверности, а, рассматривая ее объективность, — обращаемся к степени ее детализации (полноты), позволяющей конкретному пользователю получить новое знание, и тем самым удовлетворить свои информационные потребности.

В контексте достоверности информации Чарльз Гудхарт, главный советник Банка Англии по денежно-кредитной политике, в 1975 г. сформулировал следующее правило: «любая наблюдаемая статистическая закономерность склонна к разрушению, как только на нее оказывается давление с целью управления экономикой» [10]. Данное положение получило развитие в работах ряда авторов, которые отмечают, что «любая открытая система измерений, направленная на оценку информационных объектов в информационном пространстве, создает возможности манипулирования результатами» [7, с. 180].

При этом если «достоверность информации возможно оценить некоторыми объективными и субъективными методами (доверие официальным источникам, репутация продавца информации,

рекомендации и т. д.), то полезность, или «нужность», информации для экономического агента оценить достаточно трудно» [21, с. 300]. Говоря о полезности информации, Т. Вильсон делит ее на активную и пассивную [29, с. 49]. Активный характер информации связывается со стремлениями индивида к реализации определенной изначально поставленной цели. Пассивная информация, формируемая, например, на основе телевизионной рекламы, не связывается с какими-то конкретными целями. При этом потребитель информации «зачастую сам не знает какая именно информация ему нужна и на решение каких проблем она должна быть направлена» [21, с. 301].

Из категориальной двойственности информации («объективной» — «субъективной») органически вытекает раскрытие категорий «объективная неопределенность» — «субъективная неопределенность» (как характеристики области незнаемого), введенные в научный оборот К. К. Вальтухом [5]. Правомерность использования приведенных определений подтверждается исследованиями В. С. Диева [8].

Раскроем сущность объективной и субъективной неопределенности. «Понятие неопределенности содержательно эквивалентно понятию множественности, вариабельности состояния объекта. Множественность состояний, присущая некоторой физической системе независимо от наших знаний, образует объективную неопределенность его состояний» [5, с. 57]. Исходя из этого, недостаточность знаний лица, принимающего решение в сложившемся контексте социально-экономических отношений, о множественности исходов образует объективную неопределенность. Приведем одно из утверждений К. К. Вальтуха, подтверждающее и усиливающее приведенные выше логические конструкции, говорящее о том, что «субъективная неопределенность в сознании субъекта устраняется, когда выясняется, в каком именно состоянии находится система в данное время в данном месте» [5, с. 57].

Сформулированные положения позволяют отойти от понятия «неопределенность — как мера информации», широко используемого в научных публикациях (например, в [13]), и обозначить неопределенность как «меру недостающей информации, усиливающей степень неосведомленности ее потребителя о состоянии системы или деловой ситуации». Авторами предлагается следую-

щее определение, учитывая факт объективной неопределенности: *Неопределенность* — это принципиальная невозможность оценки состояния всякой экономической системы на любой будущий период, связанная со сложившейся системой социально-экономических отношений, погруженной в среду с высокой турбулентностью.

Для оценки степени неосведомленности потребителя о состоянии системы и деловой ситуации предлагаем использовать понятие, сформулированное Ф. Найтом как «мера масштаба неопределенности, присущая целенаправленному поведению и определяющая степень субъективной уверенности в том, что обдуманное действие является правильной адаптацией к будущему» [17, с. 234]. Масштаб неопределенности увеличивается в случае принятия решения при неосознаваемой некомпетентности лицом, принимающим решение. Ф. Найт обращает внимание и на то, что существует «истинная цена» суждения и способности к действию в условиях неопределенности, что рассматривается как качество принимаемого управленческого решения.

Описав информацию («объективную» — «субъективную») во взаимосвязи с неопределенностью, неизбежно сталкиваемся с необходимостью исследования механизмов трансформации информации в знания. Различия между информацией и знаниями в представлениях С. В. Паникаровой [19, с. 15–16] проявляются через применение трех критериев сравнения: во-первых, возможности отчуждения; во-вторых, размером издержек по распространению; в-третьих, степени доступности. Расширим и модифицируем представления названного автора [19, с. 15–16] подходами Е. В. Попова [21, с. 296–297], В. И. Корогодина, В. Л. Корогодиной [11], направленными на изучение существенных свойств информации (табл. 2).

Сформулируем авторское определение понятия «знания» — расшифрованная информация об окружающем мире, предназначенная для решения определенных задач, предполагающая определение целей, преследуемых экономическим субъектом с выделением способа их формализации через некоторую целевую функцию.

**Существенные различия между информацией и знаниями
[19, с. 15–16; 11]**

Критерий сравнения	Информация	Знания
Фиксируемость	Любая информация, не будучи «ни материей, ни энергией», может существовать только в зафиксированном состоянии	Знания, не будучи «ни материей, ни энергией», существуют в сознании их создателя
Инвариантность	Инвариантность информации означает, что одна и та же информация, независимо от ее семантики, может быть «записана» на любом языке, любым алфавитом, т. е. системой знаков, наносимых любыми способами на любые носители. Другими словами, ни количество, ни семантика никакой информации не зависят от того, какая система записи избрана для ее фиксации и какой для этого использован носитель	Знание не зависит и не предполагает существование системы записи
Мультипликативность	Мультипликативность — возможность одновременного существования одной и той же информации в виде некоторого числа идентичных копий на одинаковых или разных носителях. Будучи произведенной, доступна сколь угодно широкому кругу экономических субъектов, а ее усвоение не предполагает отчуждения у кого бы то ни было	Доступны только их создателю и в принципе неотчуждаемы, так как передача изменяет их первоначальные качества
Транслируемость и тиражируемость	Тиражируема, и издержки производства очередной копии носителя с первоначальной версии с каждым новым этапом технического прогресса стремятся к нулю	Требует усвоения все большего объема информации, и поэтому каждый новый успех в приумножении знаний вызывает все большие усилия
Степень доступности	Требует все меньших затрат, и в этом отношении информация доступна и демократична	Возникают вследствие достижения личностью высокого интеллектуального уровня, и в этом отношении знания редки
Полипотентность информации	Одна и та же информация может быть использована для решения самых разных задач	Знание предполагает решение определенных задач. Изменение задачи неизбежно приводит к модификациям и расширению знания

Позволим себе процитировать достаточно большой отрывок работы ряда авторов, который позволяет осуществить логический переход от рассмотрения понятий информации и знаний к рефлексивному управлению поведением экономических систем (отрывок приводится с цитированием по первоисточнику). «Подмена понятия «информация» понятием «знание» происходит и в ситуации, когда говорится о таком процессе, как обмен знаниями, или «шеринг» (knowledgesharing), активно используемый в организационной психологии [26]. Knowledgesharing — это «процесс взаимообмена знаниями участников профессиональных групп, приводящего их к новому пониманию решаемых задач» [22, с. 108]. Основанием для такой подмены служит субъектная принадлежность знаний. В процессе коммуникации то, что человек знает, вербализуется. Но в этой форме оно уже будет не чем иным, как информацией для собеседника. В свою очередь, если собеседник переосмыслит данную информацию, то она трансформируется в его знание [20]. Таким образом, сам термин «обмен знаниями», так же как и «обмен опытом» является скорее «фигурой речи» нежели реальным процессом, поскольку сконцентрирован на информировании другого, сообщении ему своих взглядов, мнений, убеждений и не описывает реальных процедур формирования знания—последовательную интеграцию новой информации в смысловую систему субъекта, процедуры понимания, усвоения, применения и т. д.» [12]. Исходя из приведенных представлений переходим к описанию контура рефлексивного управления механизма трансформации информации в знания.

Вследствие того, что в условиях недетерминистического хаоса описания социально-экономических систем невозможно построение функциональных причинно-следственных связей в форме математических моделей, следовательно, мы можем говорить лишь о поведенческих «следах» или поведенческих аттракторах и/или кавитационных следах турбулентных совокупностей, которые образуются в результате взаимодействий в информационном пространстве.

Таким образом, решение проблемы оформления процесса познания (выдвижения научной гипотезы) с учетом не детерминистического характера социально-экономических процессов тесно связано с формированием типологии поведения экономических субъектов в информационном пространстве. В рамках сопоставления (см. рисунок) «поведение → информация» и «информация → поведение» существует два концептуальных подхода.

Первый подход, «поведение → информация», базируется на взглядах В. А. Лефевра, создателя теории рефлексии [14]. Рассмотрим некоторые из теоретических представлений названного автора.

«Пытаясь понять когнитивный механизм, ..., мы строим формальную модель индивида (поведения индивида в информационном пространстве [1]), способного совершать хорошие и плохие поступки, осознавать себя и испытывать такие «высшие» чувства как вина и осуждение» [14, с. 1].

В описываемом теоретическом конструкте принцип рациональности заменяется принципом саморефлексии: «живое существо стремиться генерировать такую линию поведения, при которой устанавливается и сохраняется отношение подобия между ним и его внутренней моделью себя» [14, с. 29].

Заменяя рациональность, В. А. Лефевр различает две этические философии. «Одна основывается на принципе “компромисс между добром и злом есть зло”. Вторая — на принципе “компромисс между добром и злом есть добро”» [14, с. 35]. «Теория предсказывает, что в первой этической системе идеальный индивид, которые негативно оценивает компромисс между добром и злом, тем не менее стремиться установить отношение компромисса или союза с другим индивидом, даже в ситуации конфликта. Теория также предсказывает, во второй этической системе идеальный индивид, который позитивно оценивает компромисс между добром и злом, тем не менее активно стремиться к конфронтации со своим партнером». И далее «этическая бескомпромиссность связана с компромиссом в человеческих взаимоотношениях, а этический компромисс с бескомпромиссностью» [14, с. 37].

С другой стороны, двойственный характер категории информация нашел отражение в работах ряда авторов [4, 3], где предложена типологическая группировка информационного пространства финансового рынка в контексте разделения общедоступной и конфиденциальной, выраженной и скрытой информации. Названное разделение осуществляется через выработку признаков разделения совокупности субъектов, как носителей информации, по типам, исходя из оценки уровня достоверности и степени раскрытия информации. При этом, исследуя сопряженность информации и знаний необходимо понимать, что информация выступает некоторым «арбитром», сопрягающим объективность данных и субъективность знаний, способствующим выработке рационального решения. Обобщение выше приведенных теоретических представлений в разрезе информации и поведения представлено в табл. 3.

Представления о соответствии информации и поведения в рамках различных теоретических подходов

Подход «информация → поведение»		Подход «поведение → информация»	
Наименование (метка) типа	Характер поведения экономических субъектов	Наименование (метка) типа	Характер поведения экономических субъектов
«Правоядные»	«Стремятся максимально раскрыть информацию о себе, сообщая участникам финансовых отношений достоверные сведения. Реализация подобной информационной стратегии способствует формированию максимальной инвестиционной привлекательности соответствующих финансовых активов, поскольку большой и детализированный объем информации о компании, активы которой обращаются на финансовом рынке, способствует самоустоенности инвесторов и порождает ограниченные стремлений в поиске ее недостатков» [2, с. 21]	«Святые»	«Святой ведет себя жертвенно, но не оценивает свое поведение как жертвенное, он скромно. Святой обладает неожиданной формальной особенностью: невозможно выделить «негативное чувство», которое он минимизирует. ... Святой стремится максимизировать одновременно и чувство вины, и чувство страдания. Святой ... соответствует классическому, христианскому святому: он скромно, миролюбив и склонен к раскаянию» [14]
«Растения»	«Информационная стратегия компаний — «растений» ориентирована, с одной стороны, на перевод конфиденциальной информации в общедоступную, а с другой стороны, предполагает существование значимой скрытой компоненты» [2, с. 21]	«Герои»	«Индивида, который стремится уменьшить чувство вины ценой увеличения страдания, мы называем героем. ... Герой стремится минимизировать чувство вины, обыватель — страдание, лицемер — и вину и страдание одновременно» [14]
«Паразиты»	««Паразиты», строя свою информационную стратегию, ориентированы на формирование максимального информационного шума вокруг раскрываемой ими выраженной информации и рассчитывают на то, что высокая частота, подробность и объемы публичных раскрытий привлекут дополнительных спекулянтов, что повысит ликвидность предлагаемых ими финансовых активов» [2, с. 21]	«Обыватели»	«Индивида, который минимизирует свое страдание ценой увеличения чувства вины, мы называем обывателем» [14]
«Плотоядные»	«Информационная стратегия компаний, входящих в группу «плотоядные», направлена на использование информационного шума при максимальном сокрытии информации, характеризующей реальное состояние экономического субъекта» [2, с. 21—22]	«Лицемеры»	«Лицемер ... необоснованно оценивает свое поведение как жертвенное» [14]

В рамках первого подхода предположения и результаты теоретического моделирования поведения и ментальной активности социально-экономических субъектов говорят о том, что рассматриваются теоретические положения, связанные с условиями детерминистического хаоса [14, с. 293–302].

Второй подход, «информация → поведение», базируется на концепции информационного пространства финансового рынка, элементы которой раскрыты в работах ряда авторов [4], где посредством анализа создаваемой экономическими субъектами информации объективно оцениваются их поведенческие типы, то есть, поведенческие аттракторы или кавитационные следы турбулентных совокупностей в недетерминистическом хаосе с учетом критериев достоверности и доступности, что позволяет анализировать глубинные процессы, протекающие в экономической среде [1].

Возможный методологический синтез рассмотренных подходов позволяет предложить итерационно — последовательный контур «поведение → информация» → «информация → поведение», сущностные характеристики которого отчетливо проявляются:

- во-первых, в органичной взаимосвязи этической философии В. А. Лефевра в рамках первой этической системы и типологии поведения в информационном пространстве, в основе которой лежит определение характера поведения хозяйствующих субъектов как поставщиков информации [1, с. 71].
- во-вторых, В. А. Лефевр отмечает, что «в контексте моделей, которые будут строиться далее мы проводим различие между следующими областями: областью реального, областью известного индивидом, областью осознаваемого индивидом» [14, с. 25]. Указанные В. А. Лефевром области «известного» — «не осознаваемого» логичным образом встраиваются в авторские представления, трактующие процесс трансформации информации в поведение (см. рисунок).

На основе проведенных исследований, обосновываем предпосылки возможного методологического синтеза, заключающегося в органичном совмещении теории рефлексии с концепцией информационного пространства финансового рынка посредством использования итерационно-последовательного контура «поведение → информация» → «информация → поведение». Подобный подход позволяет осуществлять выдвижение некоторых исследовательских гипотез для изучения турбулентных совокупностей в условиях недетерминистического хаоса.

**Классификация поставщиков информации
в рамках различных теоретических представлений [1; 14, с. 122]**

Доступность \ Достоверность		Выраженная информация — <i>низкая самооценка при высоком этическом статусе</i>	Скрытая информация — <i>высокая самооценка при низком этическом статусе</i>
		Общедоступная информация	Публичная информация — <i>стремление к компромиссу с партнером</i>
Информационный шум — <i>стремление к конфликту с партнером</i>	«Паразиты» — «Обыватель»		«Плотоядные» — «Лицемер»

Таким образом, в настоящей статье расширены представления о механизмах функционирования экономических систем в информационном пространстве. Показана сходимость теории рефлексии с концепцией информационного пространства финансового рынка. Выдвинуты положения, позволяющие через итерационное использование механизмов трансформации «поведение → информация» → «информация → поведение», предложить новые методологические приемы и методические подходы к исследованию турбулентных совокупностей. Основные результаты исследования заключаются в следующем:

- уточнены теоретические представления понимания процесса взаимной трансформации информации в поведение, учитывая контур воздействия, обуславливаемый рефлексивным управлением;
- сопоставлены и проанализированы диаметрально противоположные теоретические подходы к описанию механизмов взаимной трансформации поведения и информации: «поведение → информация» и «информация → поведение»;
- доказана возможность методологического синтеза рассмотренных теоретических подходов, позволяющая осуществить разработку аналитических инструментов, модификацию алгоритмов изучения турбулентных совокупностей и выдвижение научных гипотез при исследовании социально-экономических процессов в условиях недетерминистического хаоса.

Список литературы

1. Алексеев М. А. Информационное пространство финансового рынка: моногр. Новосибирск: НГУЭУ, 2017. 247 с.
2. Алексеев М. А. Концепция информационного пространства финансового рынка: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Новосибирск. 2017. 43 с.
3. Алексеев М. А., Лихутин П. Н. Методологические аспекты исследования информационного пространства финансового рынка // Вестник Самар. гос. экон. ун-та. 2017. № 5 (151). С. 65–74.
4. Алексеев М. А., Глинский В. В., Лихутин П. Н. Статистическое исследование информационного пространства финансового рынка // Вопросы статистики. 2017. № 5. С. 28–38.
5. Вальтух К. К. Информационная теория стоимости. Новосибирск: «Наука» Сибирская издательская фирма РАН. 1996. 413 с.
6. Вальтух К. К. Информационная теория стоимости и законы неравновесной экономики. М.: Изд-во ООО «Янус-К». 2001. 897 с.
7. Глинский В. В., Алексеев М. А., Сухоненко В. Д. Оценка инвестиционной привлекательности через информационное пространство финансового рынка // Статистика в цифровой экономике: обучение и использование: мат-лы междунар. науч.-практ. конф. (Санкт-Петербург, 1–2 февраля 2018 г.). СПб.: Изд-во СПбГЭУ. 2018. С. 180–182.
8. Диев В. С. Типология неопределенности в задачах принятия решений // Вестник НГУ. 2010. № 2 (Т. 4). С. 3–8.
9. Долгов С. И. Экономическая психология и экономическая информация // Российский экономический журнал. 1999. № 1. С. 95–102.
10. Зотин А. Экономика протеста: валовой внутренний обмен // Коммерсант. 25.08.2018 [Электронный ресурс]. URL: https://www.kommersant.ru/doc/3712555?from=four_economic (дата обращения: 25.08.2018).
11. Корогодина В. И., Корогодина В. Л. Информация как основа жизни. Дубна: Феникс, 2000. 208 с.
12. Костромина С. Н., Гнедых Д. С. Информация и знание: подходы к пониманию процессов усвоения информации и формирования знаний в обучении // Вестник Ленинградского гос. ун-та им. А. С. Пушкина. 2015. Т. 5. № 2. С. 5–14.
13. Кузьмин Е. А. Неопределенность в экономике: понятия и положение // Вопросы управления. 2012. № 2. С. 80–92.
14. Лефевр В. А. Алгебра совести. М.: Когито-центр, 2003. 426 с.
15. Маленко Э. Статистические методы эконометрики. М.: Изд-во «М-Юнити», 2001. 641 с.
16. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США. М.: Прогресс, 1966. 462 с.
17. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль: пер. с англ. М.: Дело, 2003. 360 с.

18. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. 180 с.
19. Паникарова С. В., Власов М. В. Управление знаниями и интеллектуальным капиталом: учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2015. 140 с.
20. Петров М. А. О соотношении понятий «знание» и «информация»: автореф. дис. ... канд. филос. наук. Красноярск, 2005. 26 с.
21. Попов Е. В. Институты. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2015. 712 с.
22. Степанова О. В. Разделение знаний в кроссфункциональных группах: барьеры и возможности // Вестн. ЮУрГУ. 2011. № 29. С. 108–111.
23. Шеметов П. В., Чередникова Л. Е., Петухова С. В. Менеджмент: управление организационными системами: учеб. пособие. 2-е изд. стер. М.: Омега-Л, 2008. 406 с.
24. Шеметов П. В. Процесс принятия внешнеполитических решений: научные основы: учеб. пособие. Новосибирск: Сибирское соглашение, 2006. 184 с.
25. Burkhard R. A. Knowledge Visualization: The Use of Complementary Visual Representations for the Transfer of Knowledge. A Model, a Framework, and Four New Approaches: Dissertation for the degree of Doctor of Sciences, 2005. 156 с.
26. Peng J., Quan J., Zhang G., Dubinsky A. J. Knowledge Sharing, Social Relationships, and Contextual Performance: The Moderating Influence of Information Technology Competence // Journal of Organizational and End User Computing. 2015. Vol. 27. Issue 2. P. 58–73.
27. Miller J. G. Living Systems: McGraw-Hill Book Company. 1978. 1102 с.
28. Rochester J. B. Using Computers and Information: Tools for Knowledge Workers. Indianapolis: Que Educational & Training, 1997. 600 с.
29. Wilson T. D. Human Information Behavior // Informing Science. 2000. Vol. 3. № 2. С. 49–55.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аналбаева Н. Г.

Старший преподаватель, магистр экономики

E-mail: hodzanazgul@mail.ru

Аннотация. В статье обсуждается характер, содержание и важность медицинского туризма как специфического сектора экономики туризма и гостеприимства; проанализировано статистическая информация о состоянии медицинского туризма в Республике Казахстан на современном этапе экономического развития.

Ключевые слова: государственная программа «Саламатты Казахстан», Национальная программа «Денсаулык», медицинский туризм, здоровье.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF MEDICAL TOURISM IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Analbaeva N. G.

Senior Lecturer, Master of Economics

E-mail: hodzanazgul@mail.ru

Annotation. The article discusses the nature, content and importance of medical tourism as a specific sector of the economy of tourism and hospitality; analyzed statistical information about the state of medical tourism in the Republic of Kazakhstan at the present stage of economic development.

Keywords: state program «Salamatty Kazakhstan», National program «Densaulyk», medical tourism, health.

Здоровье каждого человека, как компонент здоровья всего населения, становится фактором, который определяет не только полноту его существования, но и потенциал его возможностей. Уровень здоровья населения, в свою очередь, определяет степень социально-экономического, культурного и промышленного развития страны. С точки зрения устойчивого и стабильного роста благосостояния населения сектор здравоохранения, являющийся уникальной, развитой и социально ориентированной системой, призванной обеспечить доступность, скорость, качество и непрерывность медицинского обслуживания является одним из главных приоритетов страны.

Глобальный рост потока пациентов и медицинских работников, а также быстрое развитие медицинских технологий привели к появлению новых моделей производства и потребления медицинских услуг в последние десятилетия. Новые подходы к оказанию медицинских услуг, выраженные на пересечении пациентов на их национальных границах, привели к буму в медицинском туризме [1, с. 8].

В структуре организаций здравоохранения в Казахстане наибольшая доля — 73,7 %, заняты амбулаторными организациями, организации стационарного лечения — 11,1 %, другие медицинские организации — 12,6 %. По данным Статистического комитета Республики Казахстан, наибольшую долю составляют больницы, общие медицинские организации (68 %) — 13 %, другие организации — 14 %.

В стране наблюдается тенденция увеличения обеспеченности врачами и средними медицинскими работниками, так в период с 2014 по 2017 г. она выросла на 29 тыс. человек. Состояние здоровья населения является неотъемлемым показателем социальной ориентации государства, отражающим степень ответственности государства перед его гражданами.

По данным Всемирной организации здравоохранения, здоровье человека на 50 % зависит от образа жизни, развитие большинства неинфекционных хронических заболеваний (заболеваний сердечно-сосудистой системы, диабета и т. д.). Также связано с образом жизни человека [2, с. 15].

После реализации первого этапа Государственной программы развития здравоохранения Республики Казахстан «Саламатты Қазақстан» основные показатели здоровья претерпели позитивные изменения. Например, увеличенный срок службы увеличился на 0,4 года в 2017 г. по сравнению с 2016 г., материнская смертность снизилась на 38,7 %, детская смертность — на 6,9 %, а заболеваемость туберкулезом — на 3,0 %. Динамика ключевых показателей здоровья отражает ежегодное увеличение бюджетных ассигнований для сектора здравоохранения. Так, в период с 2014 по 2017 г. объем финансирования бесплатной гарантированной медицинской помощи увеличился с 273,1 млрд тенге до 1 452,4 млрд тенге.

Кроме того, число иностранных граждан, работающих в медицинских центрах в Казахстане, увеличивается с каждым годом. Например, с 2015 по 2017 г. их число увеличилось на 1,25, с 140 до 184 человек. Это связано с тем, что сложные операции в Казах-

стане относительно дешевле. В дополнение к лечению пациенты получают психологическую помощь и поддержку миграции.

Иностранцев лечили в престижных медицинских центрах Казахстана:

- центр нейрохирургии;
- Национальный научный медицинский центр;
- Институт научных исследований в области кардиологии и внутренней медицины и др.

Характеристики медицинского туризма в Казахстане — комплексное диагностическое обследование; все области современной кардиологии; некоторые виды нейрохирургических операций; высокий уровень обслуживания; ценовая политика.

Следует отметить, что на международной арене аккредитация JCI является важным условием привлечения иностранных пациентов, т. е. развития медицинского туризма. Многие клиники в Корее, Сингапуре, Турции и Объединенных Арабских Эмиратах, где казахстанские пациенты обращаются за лечением, аккредитованы JCI.

Как известно, международная аккредитация и внедрение высокотехнологичных услуг могут помочь казахстанским клиникам привлекать иностранных пациентов, т. е. развивать медицинский туризм. Однако важно также, чтобы медицинское обслуживание предоставлялось по конкурентоспособной цене. Например, анализ цен на медицинские услуги в Казахстане и других странах показал, что стоимость некоторых ресурсоемких услуг, таких как коронарные стенты или замена суставов, остается высокой. В то же время можно привлекать иностранных пациентов для проведения полного диагностического обследования, шунтирования коронарной артерии (9 587 долларов США) или некоторых видов нейрохирургических операций, намного дешевле в Казахстане, чем за рубежом, и практикуется в высокий уровень [3, с. 3].

Для модернизации индустрии медицинского туризма в Казахстане были разработаны следующие направления:

- Национальная программа развития здравоохранения Республики Казахстан «Саламатты Қазақстан» на период 2014–2017 гг.;
- Программа развития онкологической помощи в Республике Казахстан на период 2015–2019 гг.;
- Национальная программа развития здравоохранения Республики Казахстан «Денсаулық» на период 2016–2020 гг.;

- идея введения обязательного социального медицинского страхования в Республике Казахстан до 2030 г.;
- развитие проектов государственно-частного партнерства в области здравоохранения;
- формирование здорового образа жизни в сотрудничестве с общественными организациями [4, с. 25].

Государственные программы развития здравоохранения будут способствовать динамичному развитию системы здравоохранения путем создания условий, способствующих переходу к недорогим формам медицинского обслуживания, обеспечению качества медицинской помощи, профилактическому управлению сектором, созданию условий для мотивации населения к принятию природоохранного поведения и развитию медицинского персонала.

Мы считаем, что медицинский туризм будет развиваться в Казахстане, если вся туристическая инфраструктура привлекательна для иностранных гостей. К сожалению, высокая стоимость воздушного транспорта, высокая стоимость гостиниц и ресторанов в Астане и Алматы не позволят Казахстану успешно развивать медицинский туризм в ближайшем будущем. В дополнение к дальнейшему улучшению предложения медицинских услуг развитие медицинского туризма в Казахстане должно сочетаться с другими мерами по созданию имиджа страны как политически стабильного, экономически развитого, привлекательного и доступного туристического направления [5, с. 41].

Список литературы

1. Официальный сайт Президента Республики Казахстан. (2017) Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана. Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции. URL: <http://www.akorda.kz> (дата обращения: 10.01.2018).
2. Официальный сайт Агентства центрально-азиатского региона в сфере поиска, структурирования и анализа деловой информации. URL: <http://www.mediasystem.kz/news-kaz> (дата обращения: 10.01.2018).
3. Веб-портал о здоровье, лечении болезней и качественном долголетии. URL: <http://www.zdrav.kz> (дата обращения: 11.01.2018).
4. Концепция развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2020 года. URL: <http://www.akorda.kz> (дата обращения: 11.01.2018).
5. Туризм Казахстана за 2009–2013 гг.: Стат. сб. / под ред. А. А. Смаилова. Астана, 2014. 61 с. URL: <http://www.stat.kz> (дата обращения: 11.01.2018).

АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ КРЕДИТНОГО РЕЙТИНГА ЭМИТЕНТА И ДОХОДНОСТИ ЕГО ОБЛИГАЦИЙ

Анохин Н. В.

*канд. экон. наук,
зав. кафедры финансового рынка и финансовых институтов,
руководитель Сибирского филиала Московской биржи
E-mail: n.v.anohin@nsuem.ru*

Протас Н. Г.

*канд. экон. наук,
доцент кафедры финансового рынка и финансовых институтов
E-mail: n.protas@mail.ru*

Панафидина А. П.

*студентка 1 курса магистратуры
E-mail: ap.panafidina@gmail.com*

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению темы связи доходности облигаций и кредитного рейтинга эмитента как ключевого фактора доходности облигаций. Определены направления взаимосвязи данных показателей, представлена методика оценки их взаимосвязи и результаты апробации методики на примере облигаций эмитентов Сибирского федерального округа.

Ключевые слова: кредитный рейтинг, кредитный риск, доходность облигаций.

ANALYSIS OF THE CORRELATION OF RATIO OF BOND YIELD AND ISSUER CREDIT RATING

Anokhin N. V.

*Candidate of Economic Sciences,
head of Department of Financial Market and Financial Institutions,
Head of the Siberian Branch of the Moscow Exchange
E-mail: n.v.anohin@nsuem.ru*

Protas N. G.

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department
of Financial Market and Financial Institutions
E-mail: n.protas@mail.ru*

Panafidina A. P.

Student (magistracy)

E-mail: ap.panafidina@gmail.com

Annotation. The article reveals the topic of correlation between bond yield and issuer credit rating. The authors identified the three lines of research, methodic of correlation estimate and presented the research results on the example of Siberian federal district issuers.

Keywords: credit rate, credit risk, bond yield.

Финансовые рынки динамично развивающегося направление современной экономики, наиболее актуальным трендом этого развития становится рынок облигаций. Что подтверждается повышением интереса россиян к открытию брокерских счетов на площадках бирж. За последний год их количество достигло порядка 2 млн, что значительно ниже чем в США и Европе при пересчете на количество проживаемого населения. Авторами статьи осуществлена попытка объяснения механизма взаимосвязи увеличения доходности облигаций и кредитного рейтинга инвестора.

Повторимся, что российский долговой рынок стремительно развивается, о чем свидетельствуют также изменения законодательства в части совершенствования системы защиты инвесторов — физических лиц и введение понятия категоризации. Но при этом облигации остаются альтернативой банковскому вкладу и депозиту, в условиях снижающихся ставок по этим инструментам.

Доходность, являясь существенным параметром облигации, с точки зрения полезности для инвестора, зависит от множества факторов, из которых наиболее явным является кредитоспособность эмитента. Этот показатель на профессиональной основе представляется рейтинговыми агентствами, и может быть использован в оценке уровня доходности. Именно эта взаимосвязь положена в основу исследования.

Авторами исследования определены три направления анализа взаимосвязи кредитного рейтинга эмитента и доходности его облигаций:

1. Влияние изменения кредитного рейтинга на рыночную цену облигации.
2. Влияние кредитного рейтинга на величину купонной ставки при размещении облигации.

3. Влияние изменения купонной ставки облигации в обращении на кредитный рейтинг эмитента.

Для определения формулы расчета доходности облигаций были рассмотрены работы ряда авторов, посвященные анализу финансовых инструментов [3, с. 73–744; 4, с. 182–183; 5, с. 363–364]. В исследовании использовались формулы текущей доходности облигаций (формула 1) и доходности к погашению (формула 2).

$$Y_c = \frac{K}{C} \cdot 100 \%, \quad (1)$$

где Y_c — текущая доходность облигации,
 K — годовой купон;
 C — рыночный курс облигации.

$$YTM_s = \frac{K + \left(\frac{100\% - C}{n} \right)}{C} \cdot 100 \%, \quad (2)$$

где YTM_s — простая доходность к погашению,
 K — купон,
 C — рыночный курс облигации,
 n — число лет до момента погашения (оферты).

Необходимо отметить, что иногда при анализе доходности облигаций рассчитывают полную доходность к погашению [3, с. 75; 5, с. 363], что является наиболее точным показателем, однако в проводимом исследовании на первый план ставится отслеживание связи доходности облигации и изменения кредитного рейтинга эмитента.

Таким образом, отсутствие целесообразности применения показателя доходности с учетом реинвестирования доходов служит основанием для исключения данного показателя из перечня применяемых.

Кроме того, мы видим целесообразным применение формул текущей доходности, так и простой доходности к погашению, поскольку показатели и доходности, и кредитного рейтинга рассмотрены в динамике, что позволяет отследить взаимосвязь этих двух показателей.

Несмотря на то, что на простую доходность к погашению оказывает влияние количество лет до погашения, данный показатель

входит в список анализируемых. Это связано с тем, что облигация представляет собой в большей степени инструмент долгосрочного инвестирования, а не спекулятивный инструмент. Следовательно, это повышает важность кредитного риска эмитента при выборе облигации для инвестирования.

Оценка взаимосвязи кредитного рейтинга эмитента и доходности его облигаций осуществлялась следующим образом:

1. Рейтинговому баллу присваивается численное значение.
2. Отслеживание ежемесячной динамики показателей.
3. Расчет коэффициента корреляции между показателями с помощью функции «КОРРЕЛ» Microsoft Excel и дальнейшая интерпретация.

Для составления выборки облигации была предоставлена информация из базы данных Национального расчетного депозитария. Изначально в выборке присутствовало 9 эмитентов, однако часть из них была исключена по следующим причинам: 1) два эмитента являлись банкротами, 2) облигации одного эмитента находились в стадии подготовки к размещению, 3) у двоих эмитентов отсутствует присвоенный кредитный рейтинг.

Затрагивая тему инвестиционной активности Сибирского федерального округа (далее СФО), необходимо подчеркнуть, что в СФО зарегистрировано 400 компаний, считающихся крупнейшими по объемам реализации [6], однако количество эмитентов облигаций невелико, что может говорить о незначительной эмиссионной деятельности округа. В исследовании Н. В. Анохина, В. А. Караваева, С. Е. Колбина, Н. Г. Протас отмечается, что СФО обладает крупным потенциалом, однако относится к «отстающим» регионам по реализации потенциала облигационного рынка наряду с Уральским федеральным округом (далее УрФО) и Поволжским федеральным округом (далее ПФО), опережая Дальневосточный федеральный округ (далее ДФО) и Северо-Кавказский федеральный округ (далее СКФО) [1, с. 187].

Необходимо отметить, что со стороны федеральный органов власти, Центрального Банка, и инфраструктурных институтов принимаются меры по стимулированию развития долгового рынка РФ, однако ключевую роль в создании условий для выхода региональных компаний на облигационный рынок играют усилия региональных органов власти по улучшению инвестиционного климата — формированию региональных институтов и качества

деловой среды для успешной конкуренции за привлечение инвестиций в регион [2, с. 143–144].

С учетом того, что инвестиционная деятельность исследуемого округа развита недостаточно, важным становится вопрос об инвестиционной привлекательности округа. Кроме этого, рейтинг отдельного эмитента формируется с учетом кредитного риска региона, в котором ведет свою деятельность компания-эмитента, следовательно, от инвестиционной привлекательности региона. Высокая инвестиционная привлекательность региона позволит привлекать ресурсы на наиболее выгодных условиях, что является существенным фактором экономического роста региона.

Таким образом, вопрос о повышении инвестиционной привлекательности приобретает актуальность.

Для проведения исследования облигации, входящие в выборку, должны отвечать требованиям ликвидности, что необходимо для отслеживания динамики цен. Итого в выборке присутствует 12 облигации 4 разных эмитентов — ПАО «Федеральная гидрогенерирующая компания РусГидро», ПАО «РУСАЛ Братский алюминиевый завод», ПАО «Горно-металлургическая компания “Норильский никель”», ООО «Обувь России». Все облигации имеют фиксированный купон и номинал 1000 руб.

Приведем некоторые параметры выборки, представлены на рис. 1–4.

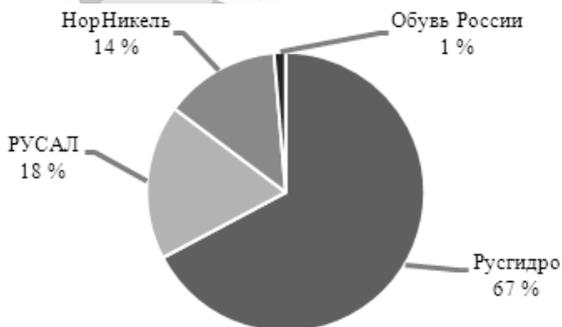


Рис. 1. Доли общего выпуска облигаций эмитентов, %

Наибольший удельный вес приходится на ПАО «РусГидро», являющийся эмитентом 8 из 12 облигаций в выборке.

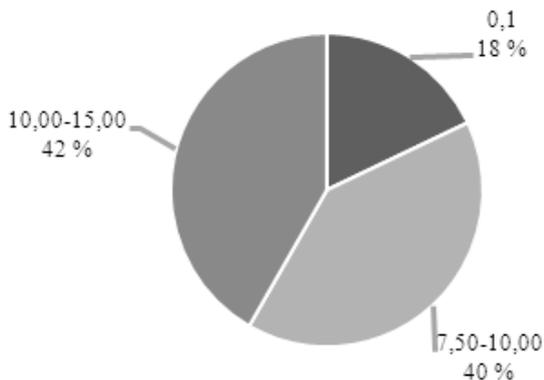


Рис. 2. Разделение облигаций по величине купонной ставки

Рисунок 2 показывает, что доли облигаций с купоном менее 10 % и более 10 % примерно одинаковы. Кроме того, в выборку вошли облигации с купоном 0,1 %, принадлежащие ПАО «РусГидро».

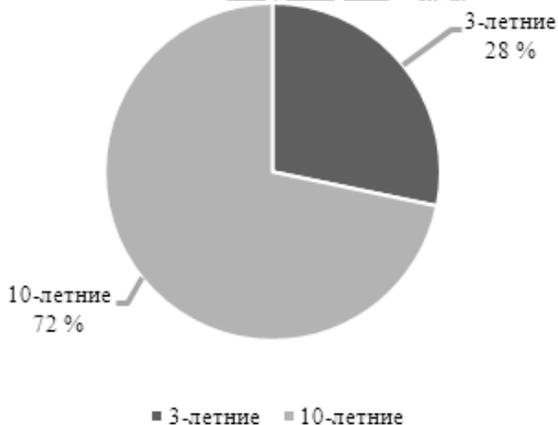


Рис. 3. Доли облигаций выборки по срокам заимствования

На рисунке видно, что 10-летних облигаций значительно больше, что объясняется, прежде всего, тем, что выборка сформирована исключительно из обращающихся облигаций, следовательно, 3-летние облигации, выпущенные до 2015 г., не могли быть включены в выборку.

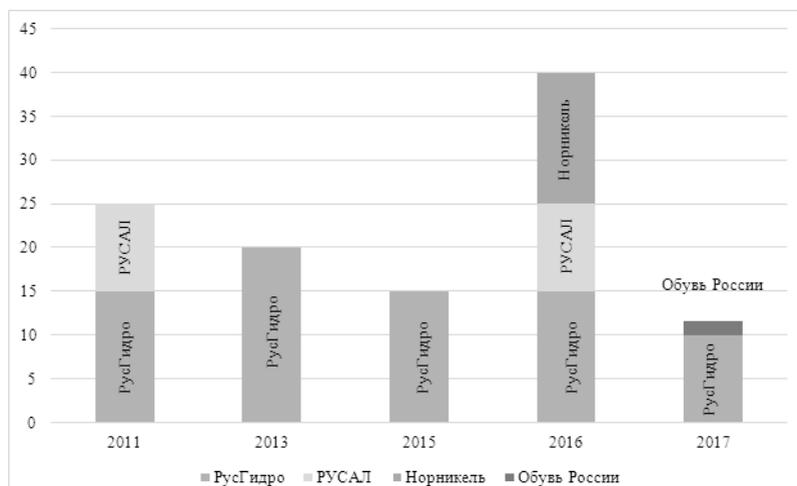


Рис. 4. Величина выпусков облигаций в зависимости от года размещения

Можно заметить, что облигации 2012 и 2014 гг. размещения отсутствуют в выборке. Кроме того, наиболее активным эмитентом облигаций является ПАО «РусГидро».

В рамках первого направления исследования сделаны следующие выводы. Не на каждом анализируемом этапе прослеживается взаимосвязь. Так по облигациям, размещенным в период с 2011 по 2013 годы наблюдается отсутствие корреляции. По размещенным в 2015–2016 годы — присутствие корреляции. А при анализе облигаций со сроком погашения 3 года наблюдается сильная корреляционная зависимость. Что позволяет сделать вывод о влиянии дополнительных факторов, таких как экономическая ситуация в стране, изменение стоимости доллара, которые снижают взаимосвязь доходности и кредитного рейтинга, но при этом могут быть включены в корреляционный ряд только в качестве поправочного коэффициента.

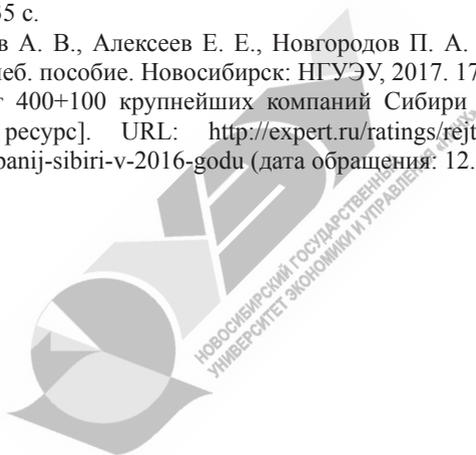
В рамках второго направления исследования для всех облигаций выявлена корреляция с кредитным рейтингом эмитента, что позволяет судить об отсутствии влияния неучтенных факторов в период исследования.

По третьему направлению исследования провести расчеты не представляется возможным, поскольку все облигации выборки обладают фиксированной купонной ставкой, что позволяет отсле-

дить влияние изменения ставки купона на долговую нагрузку эмитента и, следовательно, кредитный рейтинг эмитента.

Список литературы

1. Анохин Н. В., Караваев В. А., Колбин С. Е., Протас Н. Г. Влияние инвестиционного климата в регионах на развитие облигационного рынка // Всерос. экон. журнал «ЭКО». 2017. № 4. С. 133–145.
2. Анохин Н. В., Караваев В. А., Колбин С. Е., Протас Н. Г. Региональный рынок облигаций — штиль перед штормом? // Всерос. экон. журнал «ЭКО». 2018. № 4. С. 177–189.
3. Балдин К. В., Макриденко Е. Л., Швайка О. И. Управление инвестициями: учебник / под ред. К. В. Балдина. М.: Дашков и К, 2016. 238 с.
4. Берзон Н. И., Теплова Т. В., Газман В. Д. и др. Финансовый менеджмент: учеб. для вузов / под ред. Н. И. Берзона и Т. В. Тепловой. М.: КноРус, 2014. 635 с.
5. Новиков А. В., Алексеев Е. Е., Новгородов П. А. Финансовые инструменты: учеб. пособие. Новосибирск: НГУЭУ, 2017. 170 с.
6. Рейтинг 400+100 крупнейших компаний Сибири в 2016 году [Электронный ресурс]. URL: http://expert.ru/ratings/rejting-400_100-krupnejshih-kompanij-sibiri-v-2016-godu (дата обращения: 12.06.2018).



УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ В РОССИИ И КАЗАХСТАНЕ

Байдук А. С.

*Бухгалтер ТОО «СНАБПРОФИ»,
г. Павлодар, Республика Казахстан
E-mail: nastyapetrylyanis@mail.ru*

Аннотация. В статье рассмотрен порядок учета расчетов с поставщиками и подрядчиками в России и Казахстане. Акцентировано внимание на сходстве и различиях нормативного регулирования бухгалтерского учета.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, расчеты, контрагенты, поставщики, подрядчики, стандарты финансовой отчетности.

ACCOUNT OF CALCULATIONS WITH SUPPLIERS AND CONTRACTORS IN RUSSIA AND KAZAKHSTAN

Baiduk A. S.

*Accountant TOO «SNABPROFI»,
Pavlodar, Republic of Kazakhstan
E-mail: nastyapetrylyanis@mail.ru*

Annotation. The article describes the procedure for accounting for settlements with suppliers and contractors in Russia and Kazakhstan. Attention is focused on the similarities and differences of the regulatory accounting.

Keywords: accounting, calculations, contractors, suppliers, contractors, financial reporting standards.

Расчеты с контрагентами это пример универсальных операций в бухгалтерском учете присущих любой организации, вне зависимости от размера, отраслевой принадлежности, страны регистрации юридического лица.

Расчеты могут быть осуществлены как наличными и/или безналичными денежными средствами, так и неденежными средствами (например, ценными бумагами). Результатом расчетов может увеличение или уменьшение как дебиторской, так и кредиторской задолженности.

Приступая к изучению порядка учета операций с поставщиками и подрядчиками, охарактеризуем нормативное регулирование бухгалтерского учета в России и Казахстане. Системы нормативного регулирования включают четыре уровня, но отличаются по содержанию.

Бухгалтерский учет как в России, так и в Казахстане находится в стадии трансформации в соответствие с международными стандартами финансовой отчетности. Помимо использования национальных стандартов используются международные стандарты финансовой отчетности.

Нормативное регулирование бухгалтерского учета расчетов с поставщиками в России и Казахстане

Уровни	Документы России	Документы Казахстана
1 уровень	Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ, Гражданский кодекс Российской Федерации № 51-ФЗ	Закон Республики Казахстан от 28.02.2007 № 234-III «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», Гражданский кодекс Республики Казахстан
2 уровень	Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008), Положение по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3/2006), Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01, Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01	Приказ Министерства финансов Республики Казахстан от 31.01.2013 № 50 «Об утверждении Национального стандарта финансовой отчетности»
3 уровень	Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению»	Приказ Министерства финансов Республики Казахстан от 23.05.2007 № 185 «Об утверждении Типового плана счетов бухгалтерского учета» и Методические рекомендации к его применению
4 уровень	Внутренняя нормативная база по бухгалтерскому учету	Внутренняя нормативная база по бухгалтерскому учету

Также порядок учета различается из-за различий в плане счетов в России и Казахстане. В России для учета операций с поставщиками предназначен активно-пассивный счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками». С помощью данного счета ведется как синтетический, так и аналитический учет в разрезе контрагентов, товаров, сделок, видов оплаты.

К счету 60 могут открываться субсчета в целях организации аналитического учета: 60.01 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»; 60.02 «Расчеты по авансам, выданным».

В Казахстане для учета расчетов с поставщиками и подрядчиками синтетические счета: 3310 «Краткосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам»; 4110 «Долгосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам»; 1610 «Краткосрочные авансы выданные»; 2910 «Долгосрочные авансы выданные».

В результате расчетов с поставщиками может образоваться задолженность. Дебиторская задолженность образуется в случаях выдачи авансов поставщикам, она отражается в активе бухгалтерского баланса. Кредиторская задолженность образуется в случаях неполного расчета с поставщиками, она отражается в пассиве бухгалтерского баланса.

Кредиторская задолженность согласно МСФО отражается в отчетности в соответствии с требованиями следующих стандартов: МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление информации»; МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и измерение»; МСФО (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации».

Финансовый инструмент — «любой договор, который приводит к созданию финансового актива у одного предприятия и финансового обязательства или долевого инструмента у другого» [1, с. 167].

Финансовый инструмент	Финансовые активы
	Финансовые обязательства
	Долевые инструменты

Виды финансовых инструментов в соответствии с МСФО

Существенное различие в подходах МСФО и РСБУ заключается в допущении временной определенности фактов хозяйствен-

ной деятельности. В частности это отражается в порядке формирования первоначальной оценки.

При первоначальном признании торговая и прочая кредиторская задолженность отражается по фактической стоимости, которая, как правило, является ее справедливой стоимостью. Долгосрочная кредиторская задолженность отражается в амортизированной оценке.

Разница между ценой (при условии немедленного платежа) и суммой, подлежащей уплате, является дисконтом, который признается как процентный расход (амортизируется) на протяжении всего периода до момента осуществления платежа с использованием метода эффективной ставки процента.

Таким образом, бухгалтерский учет расчетов с поставщиками в России и Казахстане имеет различия в: корреспонденциях счетов; порядке отражения дебиторской и кредиторской задолженности в финансовой отчетности; оценке величины кредиторской задолженности.

Помимо различий, есть сходство, заключающееся в отсутствии единого стандарта по учету расчетов с поставщиками и подрядчиками, поэтому бухгалтера как в России, так и в Казахстане используют выдержки с различных нормативных документов. Применение МСФО в России и Казахстане также затруднительно в силу недостатков перевода с иностранного языка.

Список литературы

1. Бабаев Ю. А., Петров А. М. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО): учебник. М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2012. 398 с.
2. Мирошкина Д. Н. Бухгалтерский учет и аудит расчетов с покупателями и заказчиками // Электронный журнал «Знаниум». М.: Инфра-М, 2014. URL: <http://znanium.com/catalog/product/471971> (дата обращения: 01.11.2018).
3. Юрасова И. О. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник / под ред. В. Г. Гетьмана. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2019. 624 с.
4. Юрасова И. О. МСФО для предприятий малого и среднего бизнеса: учебник / под ред. В. Г. Гетьмана. М.: ИНФРА-М, 2018. 451 с.

ЕДИНСТВО ТЕОРИИ, МЕТОДОЛОГИИ И ТЕРМИНОЛОГИИ В НАУЧНОМ ИССЛЕДОВАНИИ

Баликов В. З.

*д-р экон. наук,
проф. кафедры ФРиФИ
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
E-mail: balikoev1941@yandex.ru*

Аннотация. В статье рассматривается связь между терминологией экономических наук и методологией исследования. Утверждается, что терминологические особенности свойственны каждой методологии и выражаются парадигмой того или иного экономического учения. Точная однозначно понимаемая терминология является признаком хорошо развитой теории, ее методологии и парадигмы. Научообразность, витиеватость изложения и схоластика начинаются там, где нечетко и неясно выражены термины, методология и парадигма теории.

Ключевые слова: терминология, метод, методология, парадигма, категория, научное познание, научная революция.

UNITY OF THEORY, METHODOLOGY AND TERMINOLOGY IN SCIENTIFIC RESEARCH

Balikoev V. Z.

*Doctor of Economics,
Professor of the Department of FR and FI
Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: balikoev1941@yandex.ru*

Annotation. The article discusses the relationship between the terminology of economic Sciences and research methodology. It is argued that the terminological features peculiar to each methodology and expressed by the paradigm of an economic doctrine. Accurate unambiguously understood terminology is a sign of a well-developed theory, its methodology and paradigm. Scientism, the ornateness of exposition and scholasticism begins where the vague and unclear terms expressed, methodology and paradigm theory.

Keywords: terminology, method, methodology, paradigm, category, scientific knowledge, scientific revolution.

Когда-то автор данной работы проблемы терминологии в экономических науках назвал «тиранией слов» [1, с. 32]. И писал о ней как о проблеме именно экономической теории. На самом же деле, проблема оказалась не только общенаучной, но и давней. «Придавая терминам разные оттенки и вкладывая в них различное содержание, историки превращают их в многозначные слова. На первых стадиях этого процесса еще можно понять своего собеседника исходя из контекста, интонации, ситуации, при которой происходит диспут, но на последующих фазах и эта (неудовлетворительная) степень понимания исчезает. Конечно, нам могут возразить, что можно условиться о терминах, но количество понятий растет прямо пропорционально накоплению информации, появляются все новые термины, которые при отсутствии системы становятся многозначными (полисемантическими) и, следовательно, негодными для целей анализа и синтеза [2, с. 28]. Трудно не согласиться с Л. Н. Гумилевым, признанным Британской Королевской Академией, самым просвещенным человеком XX в.

Известно, что любая серьезная книга — это, прежде всего, терминология — понятийный аппарат, с помощью которого автор пытается объяснить читателю предмет своих размышлений. Довольно часто различия между методиками, предлагаемыми теми или иными авторами, их понимание предмета исследования, объясняются не фактическими отличиями в их методологии, а использованием разных терминов, определяющих, по существу, одинаковые научные и хозяйственные факты.

Например, «Экономическая теория», «Экономикс», «Экономика», « Курс общей экономики», «Курс экономики» и т. д. — все это — учебники по экономической теории, излагающие одни и те же проблемы политической экономии, микроэкономики, макроэкономики и мировой экономики. То есть, предмет науки один, а названия учебников разные. Из приведенных выше названий учебников, наиболее абсурдным, нелогичным и абстрактным содержанием, является самое распространенное из них — «Экономика». В такой же формулировке она закреплена и в программах высшего профессионального образования Российской Федерации.

Разберемся с этой терминологией не формально, а содержательно. Ведь просто некоей абстрактной «Экономики» в природе не существует. Так же, как и «Истории». Термины «Экономика» и «История» сами по себе, без определения признака предмета, ни

о чем не говорят. Но определив признак предмета, картина, тут же меняется: «История древнего мира», «Новейшая история» или «Национальная экономика», «Экономика образования», «Экономика предприятия» и т. д. С такими говорящими названиями дисциплин все ясно и понятно любому читателю. В то же время, такое изобилие названий учебников по одной дисциплине не такое уж безобидное явление. Разнообразие названий позволяет авторам впихивать в учебники любые материалы, имеющие хоть какое-то отношение к экономике. Предмет экономической теории размывается, превращается в некое аморфное околонучное явление, которое уже, в принципе, ничего объяснить не может. Это — беда, но не только экономической теории.

Обратимся к представителю, куда уж более конкретной экономической науки, бухгалтерского учета, где, казалось бы, все предельно точно выражено в конкретных показателях и числах. Оказалось — ничего подобного. «Создание качественных нормативных актов невозможно без единой и непротиворечивой терминологии, пишет К. Ю. Цыганков. В процессе же их разработки выяснилось, что такой терминологии не существует. До сих пор не удалось найти даже определение самой бухгалтерии и многих важнейших, постоянно используемых бухгалтерами понятий... Парадоксально, но факт, что бухгалтерии до сих пор не сумели дать определения» [3, с. 14].

Российская система высшего образования находится в перманентном состоянии реформирования. Каждый последующий этап реформы привносит в эту систему все больше неопределенности, неконкретности. Чего стоит, например, определение конкретного содержания общенаучных и профессиональных компетенций. Формулировки такие общие и ничего не значащие, что с успехом из них можно вывести как требования к специалисту в области экономических наук, философии, социологии, так и требования к специалистам по физике, химии, архитектуре и т. д. За совершенно правильными, но слишком общими формулировками, содержательного ничего нет. Такая всеядность и неопределенность гуманитарных и социально-экономических дисциплин вытекает из-за нашего отказа от твердых методологических корней политической экономии, философии и естествознания.

Ведь правильно найденная научно методология исследования дает нашедшему ее исключительное право поиска знания, если

хотите, монопольное право на поиск научной истины. Некий золотой ключ, открывающий двери в чрезвычайно интересные просторы научного поиска. Ведь поиск методологии — настоящее искусство, основанное на глубоких знаниях. Методология исследования позволяет избегать ошибок. История свидетельствует, что все великие ученые-экономисты сначала определялись со своей методологией исследования.

Методология — золотой ключ к познанию любой науки. Это аксиома. Пренебрежение учеными методологией всегда имеет один и тот же результат — отсутствие каких-либо научных достижений, схоластика, переливание из пустого в порожнее, топтание на месте. Отсюда и столь часто встречающаяся в экономических работах наукообразность, витиеватость изложения материала. Авторы больше пытаются скрыть, чем сказать и открыть. Без переводчика с «русского языка на русский» читателю сложно понять, что хотел сказать автор. А в терминологии, особенно в методологической, большинство авторов не могут разобраться сами. Как же они могут ее объяснить читателю. Особенно «достаётся» термину «парадигма», который используется и по делу и без дела. Лишь бы блеснуть красивым словом. Сколько раз мы слышали и читали вольное обращение с понятием парадигмы. Вплоть до «частой смены парадигмы в хозяйственной деятельности птицефабрики» на защите одной кандидатской диссертации.

Между тем парадигма — важнейшая категория в научном познании, его мощнейший инструмент, без чего не может быть полноценного научного исследования. Парадигма (от греческого — пример, образец) — теория, принятая в качестве образца решения исследуемых задач [4, с. 477]. Остановимся на нем подробнее и попробуем показать на этом примере важность одинакового понимания научной терминологии.

В философии науки понятие парадигмы было введено Г. Бергманом для определения нормативной методологии, а также правил и канонов ведения исследовательской работы. Однако представители всех направлений социальных и гуманитарных наук пальму первенства в исследовании самой парадигмы отдают Т. Куну, американскому историку физики, который «под парадигмами подразумевал признанные всеми научные достояния, которые в течение определенного времени дают научному сообществу модель постановки проблем и их решений» [5, с. 17].

Подтверждая идею, высказанную в философской энциклопедии Т. Кун пишет, что парадигма «является источником методов проблемных ситуаций и стандартов решений, принятых неким развитым научным сообществом в данное время» [5, с. 142]. Т. Кун в дальнейшем конкретизирует понятие парадигмы в «дисциплинарную матрицу» и ее компоненты — символические обобщения, научные ценности, образцы решения исследуемых задач. Другими словами, — пишет А. Орехов, — парадигма — это нормы и образцы научного мышления, приобретающие в данном научном сообществе характер традиции...определяющие научные стереотипы, шаблоны мышления, в рамках которых ученые в тот или иной период решают свои исследовательские задачи» [6, с. 47].

В приведенных определениях есть общее понимание парадигмы как некоего скелета научного познания, общего методологического его направления, выход за рамки которого, будет искажать истинность этого исследования. Иначе говоря, если выходить за рамки этого образца, скелета научного исследования, неизбежно исследователь займется схоластикой, так как он окажется в поле действия другой парадигмы. Но две парадигмы несовместимы, ибо не может быть двух образцов мышления в одной методологии, так же, как не может быть и двух ее скелетов, как образцов решения исследовательских задач.

Именно поэтому смена парадигмы означает научную революцию. В соответствии с этим, Т. Кун определил научную революцию как этап развития науки, когда одна парадигма меняется на другую. «Как только исходная парадигма, служившая средством рассмотрения природы найдена, ни одно исследование уже невозможно в отсутствии парадигмы, и отказ от какой-либо парадигмы без замены ее другой, означает отказ от науки вообще» [5, с. 114]. Таким образом, совершенно очевидно, что науки без определенной парадигмы нет и не может быть, ибо парадигма вырабатывается определенной методологией исследования, задающей ей направление. Именно поэтому так важно понимание не только место парадигмы в научном исследовании, но и само понятие «парадигмы». До тех пор, пока средства, предоставляемые парадигмой, позволяют успешно решать научные проблемы, порождаемые ею, наука продвигается успешно и проникает на самый глубокий уровень явлений, уверенно используя эти средства. Причина этого вполне ясная. Как и в производстве, в науке смена инструментов — край-

няя мера, к которой прибегают лишь в случае действительной необходимости. Значение кризисов заключается в том, что они говорят о своевременности смены инструментов [5, с. 111].

Парадигма выполняет две функции: познавательную и нормативную. Познавательная функция очевидна, так как сама новая парадигма является не только средством получения новых знаний, но и сама является новым знанием. Нормативная функция парадигмы заключается в установлении ею новых форм исследования, находящихся воплощение в новых методах исследования, идеалах, ценностных установках в познавательной деятельности. «Осваивая парадигму, ученый овладевает сразу теорией, методами и стандартами, которые обычно самым тесным образом переплетаются между собой. Поэтому, когда парадигма изменяется, обычно происходят значительные изменения в критериях, определяющих как правильность выбора проблем, так и предлагаемых решений» [5, с. 148].

Теперь проиллюстрируем вышесказанное и сравним две парадигмы, сменившие одна другую. Эта смена парадигм, естественно, названа научной революцией в экономической теории и совершенно справедливо.

1. Классики политической экономии в лице А. Смита, Д. Рикардо и К. Маркса в своих исследованиях исходили из примата производства в жизни человеческого общества. Общественное производство они рассматривали в такой логической цепи: **производство — распределение — обмен — потребление**, подчеркивая принципиальную позицию, что труд является источником всякого богатства.

Маржиналисты к экономической действительности подошли с другой, обратной стороны: **потребитель — потребность — полезность — спрос (потребление) — цена — предложение (производство)**. Принципиальная позиция нового учения заключалась в постановке человека, его переживаний, потребностей в центр всякого производства в качестве главной цели экономической деятельности.

2. Классики исходили из объективных экономических закономерностей развития, а маржиналисты — из субъективно-психологических переживаний потребителя. Согласно маржиналистам сфера потребления — главный фактор, устанавливающий пропорции товарного обмена. Классики изучали предложение (производ-

ство) и от него выходили на спрос. Но и то и другое у них — категории объективные, так как основываются на производственных затратах (издержках производства).

Маржиналисты исходят из спроса — субъективного восприятия блага индивидом. Отсюда вместо объективной потребительской стоимости — субъективная полезность, вместо стоимости товара — ценность блага.

3. Если классики основывали свои исследования на средних величинах, которые считались общественно «нормальными» (например, определение стоимости ОНЗТ), то маржиналисты — на предельных (маргинальных) величинах: предельных приращениях или предельных убываниях запасов блага. При этом если первые обходились простой арифметикой, то вторые использовали в экономике мощнейший математический аппарат, особенно функциональный анализ.

Тем не менее, в теории предельной полезности однозначного, количественного определения полезности и ценности нет. Однако маржиналисты пришли к общему выводу, если не к компромиссу: ценность (стоимость) блага формируется при столкновении предельных оценок полезности блага покупателями и продавцами. Цены на товары формируются, следовательно, на базе спроса и предложения. Однако констатируем непреложный факт — маржиналисты — основатели теории предельной полезности за 150 лет существования теории и ее постоянного совершенствования, так и не смогли определить количественно ни полезность, ни ценность. Мы просто в эти понятия должны верить, что они есть. Априори, аксиоматично. Объективную классическую экономическую теорию с субъективистским маржинализмом органически соединил А. Маршалл в своем знаменитом, теперь всем экономистам хорошо знакомом «кресте» Маршала. В нем предложение объясняется с точки зрения процесса производства, а спрос — с точки зрения предельной полезности блага. Но он не разрешил противоречия между двумя парадигмами.

Таким образом, парадигма классической политической экономии выглядит так: *производство (рабочее время — труд — ОНЗТ — стоимость — прибыль) — распределение (в соответствии с отношениями собственности) — обмен — потребление*. И здесь главное в экономике человек, именно на его потребности ориентировано производство. Человек не забыт классиками.

К. Маркс внес в эту парадигму уточнения. Не просто труд определяет стоимость продукта, а общественно необходимый труд. Не просто прибыль является целью капиталиста, а производство прибавочной стоимости. Далее следовали революционные выводы. Но выводы — политические и идеологические — делались из парадигмы экономической теории.

Маржиналисты выстроили свою, вполне логичную, стройную теорию, сердцевиной которой является вышеописанная парадигма: **потребитель — потребность — спрос (потребление) — полезность — цена — предложение (производство)**. Очевидно, из этой парадигмы революционных выводов не следует. Что и было изначально главной целью маржиналистов.

В экономической теории, как всегда по любому дискуссионному вопросу, различают разное количество парадигм, следовательно, разное количество научных революций. Так, например, О. И. Ананьин приходит к выводу, что в истории экономическая теория пережила четыре парадигмы:

1. Классической политической экономии, изучавшая историю и практику производства богатства;
2. Историко-институционалистская парадигма, которая исследовала экономические институты и их историю;
3. Маржиналистская парадигма, исследующая мир хозяйствующих субъектов;
4. Эклектическая парадигма, проповедующая разнородную методологию [7, с. 10].

Четвертая парадигма — эклектическая — говорит о весьма оригинальном понимании автором понятия «парадигма». Этого в науке по определению не может быть. По моему глубокому убеждению, сама суть, содержание понятия «парадигма» восстает против такого его понимания. Ибо парадигма — образец, скелет научного исследования. Пример научного подхода к исследуемым проблемам. Исследование должно быть истинным, объективным, достоверным и простым. Эти принципы реализуются только при твердой, научно обоснованной методологии, чьей сердцевиной и является парадигма. Нельзя рассматривать один аспект проблемы, например, определения стоимости с точки зрения классической политической экономии, а издержек производства — маржинализма. Получится «в огороде бузина, а в Киеве — дядька». Выше было показано, как две различные, противоположные методологии

исследования реальной действительности принципиально отличаются во всем: в постановке проблемы, методах ее разрешения, инструментария исследования и т. д. Эклектичная парадигма представляется автору данной работы нонсенсом в научном отношении. Недаром в науке эклектика всегда порицалась.

А уважаемый г. Орехов, менее, чем на пять сменившихся парадигм в экономической теории не согласен. Он, на мой взгляд, новой парадигмой в экономической теории считает серьезное открытие в ней, весомое приращение знаний. Так, например, он пишет: «Что касается научных революций, то, на наш взгляд, необходимо говорить, как минимум о пяти революциях в истории экономической мысли: 1. Смито-Рикардианской; 2. Марксистской; 3. Маржиналистской; 4. Кейнсианской; 5. Консервативно-монетаристской». Г. Орехов серьезно преувеличивает роль и значение монетаристской концепции в экономической теории. Да, действительно, М. Фридман получил Нобелевскую премию за разработку теории монетаризма, которая из-за своих многочисленных допущений и упрощений стала весьма сомнительной в чисто научном отношении. Да, это новая точка зрения в управлении экономикой через регулирование государством количества денег в обращении. Даже открыто «денежное правило» М. Фридмана, предполагающее эмиссию денег в 3–4 % в год без опасности возникновения инфляции. Это очень солидная, достаточно стройная экономическая теория. Не более. Ведь, другой американский экономист Р. Лукас доказал, что все допущения в теории М. Фридмана несостоятельны. Особенно допущение о постоянстве скорости обращения денег, которое было системообразующим допущением. Без постоянства скорости денег монетаризм не «работает». За что, между прочим, Р. Лукас тоже получил Нобелевскую премию — «За возражение Лукаса». Странная какая-то получается парадигма, которую так легко можно опровергнуть. Можно ли опровергнуть парадигму? Конечно же, нет! Парадигму можно сменить в результате действительной научной революции, а вот опровергнуть — нет. Опровергнутое исчезает или теряет свою научную ценность, а смененное является этапом в развитии науки и остается в анналах экономической истории и истории экономических учений.

Аналогично кейнсианство. Дж. Кейнс высказал революционную мысль о государственном регулировании экономики в условиях рыночной экономики и частной собственности, которые

предполагают с объективной необходимостью свободу предпринимательства и выбора. Доказал эту мысль и показал через какие рычаги это регулирование необходимо осуществлять. Но все эти революционные идеи ложились в русло хорошо знакомой теории маршаллианства — синтеза классической политической экономии и маржинализма — экономикс. Никакой смены парадигмы здесь не произошло. Кстати, Дж. Кейнс на это и не претендовал.

Таким образом, связь между теорией, ее методологией, парадигмой и терминологией очевидна. Чем четче и яснее эта связь чувствуется в любой научной работе, тем работа более конкретна, понятна и результативна. И наоборот.

Список литературы

1. Баликоев В. З. Общая экономическая теория: учеб. пособие. Новосибирск: ТОО «ЮКЭА». НПК «Модус», 1996. 412 с.
2. Гумилев Л. Н. Этногенез и биосфера земли. М.: Мишель и К. 1993 г. 504 с.
3. Цыганков К. Ю. Очерки теории и истории бухгалтерского учета. М.: Магистр, 2007. 462 с.
4. Философский энциклопедический словарь. М.: СЭ. 1983. 840 с.
5. Кун Т. Структура научных революций, М.: АСТ. 2009. 310 с.
6. Орехов А. М. Методы экономических исследований. М.: ИНФРА-М, 2009. 390 с.
7. Ананьин О. И. Экономическая теория: кризис парадигмы и судьба научного сообщества // ВЭ. 1992. № 10.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ОДНА ИЗ ФОРМ САМОЗАНЯТОСТИ НЕЗАНЯТЫХ ГРАЖДАН (ПО МАТЕРИАЛАМ СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ)

Воловская Н. М., Плюснина Л. К., Иноземцева А. В.

*Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИИХ»*

*E-mail: n.m.volovskaya@nsuem.ru, l.k.plyusnina@nsuem.ru,
a.v.inozemceva@nsuem.ru*

Аннотация. Анализируются результаты социологических исследований незанятых граждан о возможности перехода их на samozанятость и предпринимателей, которые будучи безработными, открыли свое дело. Исследования были проведены в 2015 г. в Новосибирской области. Цель статьи: изучение предпочтений респондентов в части видов, условий, помощи при переходе их на samozанятость и сравнение результатов с объективной реальностью осуществления малого предпринимательства, выявление проблем его функционирования и разработка мер по их преодолению. Применены эмпирические и общенаучные методы: опрос (разновидность-анкетирование), анализ документов, анализ и синтез, обобщение и сравнение и другие. Новизна исследования заключается в получении новых эмпирических данных, а также в особом подходе к анализу результатов. В статье анализируются мотивы открытия собственного дела, сферы деятельности благоприятные для развития малого предпринимательства с точки зрения незанятых граждан и предпринимателей, предпочитаемый вид деятельности в рамках samozанятости в ЛПХ, помощь, необходимая для перехода к предпринимательской деятельности, а также особо рассматриваются социально-демографические показатели предпринимателей, открывших свое дело, изменение их материального положения, социально-психологического состояния. Сделан вывод о том, что развитие малого предпринимательства и samozанятости в качестве комплексного подхода к решению проблем занятости заслуживает большего внимания и поддержки, поскольку помогает изменять сложившиеся стереотипы о занятости у населения, формирует иные ценностные ориентации и мотивы поведения и способствует общему росту благосостояния населения и снижению социальной напряженности в обществе.

Ключевые слова: активная политика занятости, безработица, малое предпринимательство, незанятые граждане, предприниматели, samozанятость.

ENTREPRENEURSHIP AS A FORM OF SELF-EMPLOYMENT OF UNOCCUPIED POPULATION (FOLLOWING SOCIAL RESEARCH)

Volovskaya N. M., Plyusnina L. K., Inozemtseva A. V.

Novosibirsk State University of Economics and Management

E-mail: n.m.volovskaya@nsuem.ru, l.k.plyusnina@nsuem.ru,

a.v.inozemtseva@nsuem.ru

Annotation. The paper analyzes the results of social research of unoccupied population regarding the possibility of their transition to self-employment, as well as of the entrepreneurs who set up their own business when they were unemployed. The studies were conducted in Novosibirsk region in 2015. The goal of the article is studying the preferences of the respondents in terms of the types, conditions, assistance in their transition to self-employment and comparison of the results with objective reality of carrying out of small business, revelation of issues and development of counter measures. Empiric and general scientific methods were applied: survey (type — polling), analysis of documents, analysis and synthesis, generalization and comparison and other. The novelty of the research lies in obtaining new empiric data, as well as in a special approach to analysis of the results. The article analyses the motives of setting up own business, the activities which are favorable to small business in terms of unoccupied citizens and entrepreneurs, the preferred type of activity within self-employment in personal subsidiary economy, the assistance necessary for transition to entrepreneurial activity; social and demographic parameters of the entrepreneurs, who set up their own business, as well as changes in their financial situation and social-psychological state are explicitly considered. A conclusion was drawn that the development of small business and self-employment as a complex approach to solution of the employment issues deserves more attention and support since it helps to break the established employment stereotypes, forms other systems of values and motives of behavior and facilitates the general growth in population prosperity and reduction of social tension in the society.

Keywords: active labor policy, unemployment, small business, unoccupied citizens, entrepreneurs, self-employment.

Начало развитию предпринимательства в нашей стране положила перестройка. Новый курс от командно-административной системы к рыночной экономике, на который Россия стала переходить в середине 80-х годов, предполагает широкое развитие предпринимательства. Это связано с тем, что на основе предпринимательства формируется средний класс, который является одним из

главных условий эффективного развития общества, способствующий созданию конкурентных отношений, гибкости экономики. Предпринимательство, в том числе и малое, отличается быстрой реакцией на различные преобразования рыночной конъюнктуры, подвижностью, легкостью перестройки. Оно заполняет ниши по удовлетворению запросов населения, создает новые рабочие места. Во всем мире предпринимательство вносит огромный вклад в развитие экономики стран. Так, например, «доля малого и среднего бизнеса в ВВП Франции составляет 50 %, в США, Японии, Китае это показатель доходит до 60–63 % [12]. Г. Греф на Восточном экономическом форуме сказал, что «доля малого бизнеса в экономике России уже 15 лет остается на одном уровне в районе 20 %» [7]. Сейчас ставится задача довести этот показатель до 40 %.

Перестройка принесла не только плюсы в развитие общества. Смена общественных отношений, ломка старого, перемены в функционировании производственных предприятий и др. способствовали появлению в нашей стране такого социально-экономического явления как безработица, последствия которой оказали существенное отрицательное влияние как на общество, так и на отдельных людей. В результате государство было вынуждено обратить внимание на занятость населения и начать проводить активную политику содействия занятости населения, которая предполагает создание условий для обеспечения работой незанятых граждан и включает определенные направления [9]. Одним из направлений активной политики занятости населения названо развитие самостоятельной занятости. Следует заметить, что в зарубежной литературе тема самозанятости рассматривается довольно широко. Многочисленные исследования посвящены изучению влияния отдельных характеристик самозанятости, изучаются гендерные особенности при переходе к самозанятости, особенности развития и сфера распространения самозанятости в отдельных странах, ученые анализируют и сравнивают доходы наемных работников и самозанятых [14–22] и т. д. В последние годы понятие самозанятости стало активно применяться в научной среде нашей страны. Самозанятости посвящают свои статьи многие ученые. Также ей уделяет внимание и правительство РФ, рассматривая ее и с государственных позиций. Оно обсуждает ее развитие, налогообложение, предотвращение теневой оплаты труда.

Самозанятость населения является особым направлением, отличающимся от других тем, что для ее осуществления необходимо желание, активность, инициативность людей занять себя самостоятельно, а не надеяться на государственные службы. Не вдаваясь подробно в теоретический анализ (мы писали об этом ранее) [2; 3], рассмотрим подходы к определению понятия и обозначим свою точку зрения.

В научной литературе для характеристики самозанятости используется как узкий, так и широкий подходы. Узкий подход предусматривает отдельное рассмотрение понятий самозанятости и предпринимательства. Сторонники данной позиции (В. В. Радаев, Т. И. Заславская, О. Н. Грабова, А. Е. Суглобов и др.) [6; 9; 12], к самозанятости относят в основном мельчайшие формы деятельности, а к предпринимательству они причисляют более крупные формы. В России данная точка зрения принята законодательно [5; 11]. Приверженцы широкого подхода (Е. А. Абрамова, А. С. Гучек и др.) считают, что к самозанятым относятся все люди, работающие не по найму [1; 8]. Мы разделяем данную точку зрения и считаем, что «самозанятость — это особый вид участия людей в общественно полезном труде, основанный на их личной инициативе, самостоятельности и ответственности, и направленный, как правило, на получение трудового дохода и обеспечивающий самореализацию и самоутверждение индивида как личности и проявляющийся как отношения (экономические, социальные, правовые и др.) между людьми» [4].

Согласно данной позиции самозанятость представляет собой базу для возникновения предпринимательства, его основу, так как оно зиждется на основополагающих свойствах самозанятости, таких как активность, инициативность, самостоятельность, риск, творчество, организованность. Первичность самозанятости по отношению к предпринимательству можно объяснить тем, что сначала выбирается вид занятости, ее характер (работа по найму или самозанятость), а впоследствии продумывается форма предпринимательской деятельности, например, малое предпринимательство, индивидуально-трудова деятельность, организация фермерского хозяйства, самозанятость в ЛПХ.

К малому предпринимательству чаще всего переходят люди, которым присуща внутренняя потребность и необходимость в подобной деятельности — так называемые «подлинные предпри-

ниматели». Но, согласно активной политике занятости, такого рода деятельность можно предлагать и незанятым гражданам, потерявшим работу, в целях снижения уровня безработицы. В связи с этим оказание содействия незанятым гражданам при переходе к предпринимательству является функцией служб занятости. Кроме того данной категории граждан должны оказывать помощь областные, районные и сельские администрации в регионах страны. Для этого предусматриваются определенные направления работы, которые должны осуществлять указанные выше службы. Это — тестирование граждан для выявления их деловых и предпринимательских качеств, проведение консультаций по вопросам организации предпринимательства и самозанятости, созданию бизнес-планов, оказание помощи по оформлению отдельных документов, связанных с открытием своего дела, осуществление подготовки незанятых людей к ведению бизнеса и т. д.

Государство занимается этим направлением активной политики в связи с тем, что переходят на самозанятость незанятые граждане вынужденно, вследствие невозможности найти наемную работу и осуществить свое право на труд. Выбор малого предпринимательства как будущей вид своей трудовой деятельности является для безработного человека очень сложным с психологической точки зрения. Незанятый человек просто находится в безвыходном положении, так как надо где-то добывать средства к существованию и обеспечивать себя и свою семью. Переход малому предпринимательству позволяет безработному изменить свой социальный статус и перейти от статуса безработного к статусу самостоятельно занятого человека. Конечно, это не в подлинном смысле предпринимательство, когда человек ощущает потребность заниматься именно подобной деятельностью, это скорее «предпринимательство поневоле». Кроме того, службы занятости не могут всех незанятых людей переориентировать на предпринимательскую деятельность, необходимо выявить людей, способных к данному виду деятельности и помочь им развить определенные характерологические качества, необходимые для осуществления предпринимательской деятельности.

Следует учитывать, что для осуществления эффективной активной политики службы занятости должны проводить анализ экономической ситуации в местах поселения безработных граждан, изучать перспективы создания рабочих мест, выявлять мнения

и желания людей относительно их приобщения к предпринимательской деятельности. Получение подобной информации затруднительно, так как необходимо осуществлять социологические исследования, что сложно сделать только силами службы занятости. Поэтому в Новосибирской области с 1995 г. по инициативе министерства труда, занятости и трудовых ресурсов постоянно проводятся опросы незанятых граждан, связанные с развитием предпринимательства и самозанятости, т. е. осуществляется мониторинг.

В статье использованы результаты опроса, по изучению возможностей развития самозанятости (предпринимательства и малого бизнеса) в городах, районных центрах и селах Новосибирской области проведенного в 2015 г. Для опроса использовалась стратифицированная выборка. В данном исследовании группой генеральной совокупности было решено выбрать сельский район или город областного подчинения. Опрос проводился в две ступени. На первой ступени в выборку были включены все без исключения районы и города областного подчинения. Данный подход был выбран в связи с тем, что однородность внутри каждой группы больше, чем в целом по генеральной совокупности, а также для практического использования результатов исследования по районам области. На второй ступени внутри районов и городов осуществлялся случайный отбор респондентов по 10 %-й выборке среди незанятого населения, обращающегося в службы занятости. Обычно при подобных выборках ошибка стремится к нулю. Всего было опрошено 1456 чел.

Однако до некоторых пор отсутствовала обратная связь, а для продолжения совершенствования работы в этом направлении необходимо знать, успешна ли работа незанятых граждан на новом поприще, каким формам предпринимательской деятельности ими отдано предпочтение, что они думают о своем будущем, в чем они нуждаются, на что надо обращать внимание службам занятости, как им улучшить свою работу и т. д. незанятые граждане. Для получения ответов на указанные и другие вопросы в 2015 г. нами был проведен телефонный опрос граждан, решивших заняться индивидуальной предпринимательской деятельностью (ИГД) под патронажем служб занятости, открывших собственное дело в 2014 и 2015 гг. при содействии Министерства труда, занятости и трудовых ресурсов Новосибирской области. Всего было опрошено 150 чел. Выборка сплошная.

Обратимся к результатам исследования.

В жизнедеятельности любого человека имеют огромное значение мотивационные процессы. А особую роль они играют при переходе к предпринимательской деятельности, так как осуществлять такую деятельность может глубоко мотивированный человек. Потеря работы оказывает серьезное воздействие на пересмотр человеком своих ценностей, ценностных ориентаций и мотивов и является серьезным мотиватором. Самозанятость начинает рассматриваться незанятым человеком как основной выход из унижающего положения безработного и реальностью обретения трудового занятия, улучшения своего материального положения (табл. 1).

Таблица 1

Мотивация открытия собственного дела

Мотивы	В % к опрошенным	
	Незанятое население, желающее открыть свое дело	Предприниматели, открывшие свое дело
1. Возможность реализовать свои способности	23,1	29,3
2. Обеспечить нормальную жизнь себе и своей семье	76,2	70,6
3. Принести пользу своему селу, району	0,5	—

Данные табл. 1 показывают, что обеспечение нормальной жизни себе и своей семье является главным мотивом открытия собственного дела незанятыми гражданами. Вторым по значимости респонденты отметили мотив, связанный с возможностями реализации своих способностей, которые предоставляет предпринимательская деятельность. Значимость данного мотива повышается в связи с тем, он характеризует внутреннее состояние человека, от которого во многом зависит успешность предпринимательства. Дело в том, что люди, решившие заняться малым предпринимательством вынуждены для поддержания себя и своей семьи материально, при улучшении экономической обстановки, появлении новых наемных рабочих мест, могут покинуть ряды самозанятых и устроиться на наемную работу.

Вместе с тем те граждане, для которых малое предпринимательство является сферой, где они могут реализовать свои способ-

ности, останутся и будут продолжать предпринимательскую деятельность. Сообразно с этим как положительный момент можно отметить более высокую долю данного мотива у респондентов-предпринимателей. Следует отметить, что относительно третьего мотива «Принести пользу своему селу, району» мнение граждан со временем меняется и не всегда в лучшую сторону. Если в 1995 г 11 % незанятых граждан думали об этом, то в 2015 данный мотив отметило всего 0,5 % респондентов. А о принесении пользы своему поселению из числа действующих предпринимателей никто не отметил этот мотив.

Рассмотрим, какие сферы деятельности в большей степени привлекают незанятых граждан для развития предпринимательства (табл. 2).

Таблица 2

Сферы деятельности благоприятные для развития малого предпринимательства с точки зрения незанятых граждан и предпринимателей

Благоприятные сферы деятельности	
Незанятое население	Предприниматели
1. Производство и переработка сельскохозяйственной продукции	1. Сфера обслуживания
2. Сфера обслуживания	2. Посреднические услуги по купле-продаже
3. Строительство	3. Производство и переработка сельскохозяйственной продукции

Данные табл. 2 показывают, что обе группы респондентов выделили в основном одни и те же сферы деятельности, за исключением строительства и посреднических услуг по купле-продаже. Но различие состоит в ранжировании этих сфер. Незанятое население на первое место поставило производство сельскохозяйственной продукции. И это понятно, так как они живут в сельской местности, многие имеют свое ЛПХ, им знакома подобная деятельность. В тоже время предприниматели данную сферу определили на третье место. С ними можно согласиться, и их точка зрения вполне объяснима, так как открытие и организация функционирования сельскохозяйственного производства в рамках самозанятости представляет определенные сложности, это трудоемкая и денежнозатратная деятельность. Думается, что незанятое население, которое выражает желание заниматься производством

сельскохозяйственной продукции, следует переориентировать на самозанятость в ЛПХ, в рамках которого возможно занятие откором молодняка и птицы по договорам подряда с акционерными сельскохозяйственными предприятиями.

В качестве перспективной сферы действующими предпринимателями и незанятым населением выделена также сфера обслуживания. Эта сфера получила большое распространение в малом бизнесе в зарубежных странах. Это — бытовые услуги, пункты питания, репетиторство и другие виды. В сельской местности сфера бытовых услуг развита слабо, поэтому многие предприниматели выбрали ее как сферу приложения своего труда.

Незанятые граждане выбрали также сферу строительства, а предприниматели считают, что сельским жителям более доступны посреднические услуги по купле-продаже товаров. Следует заметить, что занятие строительством требует серьезных знаний и вряд ли безработные сельские жители смогут успешно этим заниматься. В то время как посреднические услуги по купле-продаже доступны практически всем.

Подводя промежуточный итог, можно сделать вывод о недостаточной продуманности незанятыми гражданами сфер своих будущих занятий, они рассматривают этот вопрос чисто гипотетически, не изучая рынок и не выбирая свободные ниши. В то же время, предприниматели действуют более обоснованно, предпочитают не рисковать в начале своей деятельности и выбирают беспроигрышные сферы.

Относительно отдельных видов индивидуально-трудовой деятельности можно сказать, что здесь ожидания незанятых граждан и респондентов-предпринимателей совпадают. Все они поставили на первые три места следующие виды: торговлю товарами народного потребления, парикмахерские услуги, шитье одежды. В тоже время такие виды ИТД как кладка печей, каминов, организация общественного питания, репетиторство школьников, ремонт обуви, на которые возлагают надежды незанятые люди (их отметили от 11 до 16,5 % респондентов), не нашли широкого применения среди действующих предпринимателей (занимаются этой деятельностью от 1 до 2 % предпринимателей).

Ожидания незанятых людей, желающих осуществлять самозанятость в ЛПХ и людей, реально осуществляющих подобную деятельность, совпадают только в отношении двух отраслей: живот-

новодства и растениеводства, в которых респонденты реально работают (табл.3).

Таблица 3

Предпочитаемый вид деятельности в рамках ЛПХ

Вид деятельности	В % к опрошенным	
	Незанятое население, желающее осуществлять самозанятость в ЛПХ	Люди, практикующие самозанятость в ЛПХ
Животноводство	73,9	86,4
Растениеводство	15,1	13,6
Звероводство	3,4	0
Пчеловодство	10,3	4,5
Птицеводство	31,3	4,5

Данные таблицы показывают, что фактическое число граждан, осуществляющих самозанятость в животноводстве больше предполагаемого. Анализ показал, что люди стали осуществлять самозанятость в ЛПХ благодаря созданным условиям в местах их поселения, а именно: им предоставлена объективная помощь приобретать молодняк крупного рогатого скота, овец, птицу (это отметили 18,2 % респондентов), кроме того они указали, что владеют хозяйственными постройками для содержания скота (31,8 %), для хранения техники, инвентаря, кормов, семян (22,7), а также у 18,2 % респондентов есть земельный надел.

Относительно необходимой помощи получены следующие результаты (табл. 4).

Данные табл. 4 демонстрируют, что необходимая помощь в разрезе отдельных видов, ранжируется как незанятыми гражданами, так и начинающими предпринимателями практически одинаково, хотя и отличается по процентным распределениям. Они больше всего нуждаются в кредитах, налоговых льготах, обучении основам предпринимательства, во внимании к их проблемам со стороны государственных органов села и района.

Завершив сравнительный анализ, перейдем к более детальному рассмотрению предпринимателей, открывших свое дело под патронажем службы занятости, и начнем с рассмотрения социально-демографических показателей.

**Помощь, необходимая для перехода
к предпринимательской деятельности**

Виды помощи	В % к опрошенным	
	Незанятое население, желающее открыть свое дело	Предприниматели, открывшие свое дело
Денежные кредиты	57,5	33,8
Налоговые льготы	45,2	38,3
Получение необходимых знаний, навыков	39,6	21,7
Поддержка со стороны государственных органов села, района	36,3	37,2
Психологическая поддержка окружающих	5,8	2,2
Возможность кооперации с другими жителями	4,8	1,7
Возможность переработки продукции и ее хранения	6,3	1,7

По гендерному признаку распределение в выборке следующее: мужчины в выборке составляют 51 %, женщины — 49 %. Мы видим, что сейчас уже нельзя писать о безработице «с женским лицом», как это было в начале перестройки (по нашим ранним исследованиям данное соотношение, например 1995 г., составляло 30 и 70 % соответственно). Следует признать, что сейчас распределение безработных по данному признаку несколько выровнялось.

Возраст имеет немаловажное значение в предпринимательской деятельности, так как у людей разного возраста отличаются ценности и ценностные ориентации, они по-разному относятся к труду, имеют разную социальную активность, одни возрастные группы быстрее других адаптируются к меняющейся ситуации, что очень важно при ведении бизнеса. Одновременно с этим разным возрастным группам присущи общие свойства и отношения.

Какие возрастные группы представлены в опросе? Меньше всего среди незанятых граждан занялись предпринимательством люди старшего возраста от 56 лет (4 %), затем идет молодежь до 30 лет (19 %). Основную долю в выборке занимают люди среднего трудоспособного возраста (от 30 до 49 лет) — 68,3 %. Это наиболее работоспособная группа населения. Низкий уровень предпри-

нимателей среди старших возрастных групп можно объяснить тем, что их социализация осуществлялась много лет назад. А в то время было другое отношение к жизни и предпринимательству, были иными их ценности. Раньше предпринимательство, если мягко сказать, не поощрялось. С переходом к новым условиям люди вынуждены были менять не только сформировавшиеся ценности и свои социальные позиции, но и образ жизни, что затруднительно для людей старшего поколения. Не секрет, что человеку в возрасте затруднительно менять свои привычки и убеждения.

Настораживает тот факт, что безработная молодежь неохотно идет в предпринимательство. Следует учитывать, что эта возрастная группа находится только в самом начале своего жизненного пути, у них происходит отбор и формирование ценностей, установок, поведенческих моделей. А между тем у них отсутствует социальный статус, а наоборот присутствует чувство обиды и ненужности. Мы полагаем, что с этим молодыми людьми службам занятости надо особо работать, учить их основам предпринимательства и малого бизнеса и допускаем, что со временем они изменят свою точку зрения и задумаются о переходе из статуса безработных к открытию своего дела. Ведь в сельской местности практически невозможно найти наемную работу.

Более половины опрошенных предпринимателей — люди с высшим образованием (52 %), треть респондентов имеют среднее профессиональное образование. Этот факт может способствовать успешному развитию предпринимательской деятельности. Эти люди умеют учиться и им легче освоить особенности ведения бизнеса, составление бизнес-плана, выявления ниши на рынке, ведь они имеют определенный набор базовых знаний.

Значение семьи в жизнедеятельности людей трудно переоценить, а особенно в такие периоды как потеря работы. В этот момент для человека очень важны понимание и поддержка, особенно, если он решил попробовать себя в бизнесе.

Семейное положение людей открывших свое дело следующее: 75 % опрошенных имеют семью и практически все они указывают, что семья их поддерживает, относится с пониманием, успокаивает. Но в тоже время примерно у пятой части опрошенного незанятого населения обстановка в семье стала напряженной. 80,5 % опрошенных имеют детей. Респонденты (54,2 %) показывают, что уже

сейчас их дети принимают активное участие в семейном бизнесе, а 36 % говорят о том, что дети откликаются на их просьбы помочь в ведении бизнеса. Все это является большим стимулом для усиления и активизации деятельности на ниве предпринимательства и сплочении нескольких поколений родных вокруг общего дела.

Предприниматели открыли свое дело в различных типах поселений: в городах области живут 47,3 %, в районных поселках — 32,8, в селах 19,9 %. В целом 92 % предпринимателей возглавляют дело сами, остальные (8 %) организовали его совместно с 2–3 другими предпринимателями. Для ведения дела 19,9 % респондентов имеют производственно-складские помещения, 21 % — офисные помещения, 17,6 % — торговые помещения, 58,5 % — производственное оборудование.

У 80,6 % предпринимателей нет наемных работников. Оставшиеся 19,4 % респондентов для оплаты труда наемных работников довольно широко используют теневою оплату труда, из них 30,8 % респондентов-предпринимателей платят полностью заработную плату «в конверте», 38,5 % — платят часть заработной платы официально, а часть «в конверте». Лишь 30,8 % респондентов платят официальную заработную плату. Применение теневой оплаты труда действующие предприниматели объясняют следующими причинами: уходом от уплаты налогов (50 % респондентов), от отчислений в пенсионный фонд (25 %), от отчислений в страховой фонд (12,5 %), а так же возможностью увольнения неугодного работника в любое время и тем фактом, что работник становится более лояльным к руководству (12,5 %).

Из существующих систем налогообложения большинство предпринимателей (47,8 %) используют упрощенную систему налогообложения с объектом налогообложения доходы и единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности (23 % респондентов). Несмотря на то, что респонденты пишут о необходимости налоговых льгот (см. табл. 4), для 42 % из опрошенных сумма налогов не является отягощающей, 31 % респондентов ответили, что сумма налогов время от времени их тяготит, для 19 % — сумма налогов скорее является отягощающей и лишь для 7,6 % респондентов сумма налогов является непосильной.

Анализ результатов опроса незанятого населения в части их материального положения показывает, что основные каналы

поступления доходов у данной группы населения следующие: заработная плата жены или мужа и пособие по безработице (50 % респондентов), пенсия родителей (13,2 %), доходы от личного подсобного хозяйства (12,6 %). Такая структура доходов позволяет незанятым людям владеть довольно жалкое существование и не более. О каком качестве жизни может идти речь, если дети живут на пенсию родителей? Так уж сложилось, что родители продолжают опекать уже совершеннолетних детей, у которых не совсем удачно происходит трудовой процесс.

Известно, что потеря работы снижает материальное благополучие, возможности не снижать качество своей жизни. На вопрос, как оценивают незанятые граждане свое материальное положение, получены следующие результаты: материальные затруднения есть у 45,7 % незанятых людей, 30,8 % респондентов экономят даже на самом необходимом, а 13,1 % — реально живут в бедности и нищете. Респондентов существенно спасает наличие личного подсобного хозяйства. Для 12,6 % опрошенных доходы от личного подсобного хозяйства служат основным источником.

После открытия своего дела у большинства респондентов материальное положение меняется в лучшую сторону. Так, 46 % из них указывает, что после того как стали предпринимателями, зарабатываемых денег стало хватать на приобретение еды и предметов первой необходимости, 37 % — говорят о том, что у них появилась возможность для покупки бытовой техники, а 4,4 % — считают, что получаемых доходов достаточно, в том числе и на покупку дорогих товаров (автомобиль, квартира). В тоже время 12,2 % респондентов отмечают, что получаемых средств им не хватает на нормальное существование.

Мы посчитали необходимым определить, как у незанятого населения после перехода к предпринимательской деятельности меняются социально-психологические характеристики и установки на общественно-полезную деятельность. Резюмируя результаты ранжирования неудовлетворенности безработицей отметим, основные причины неудовлетворенности людей своим положением следующие: отсутствует реальная возможность найти работу по своей специальности (49,8 % респондентов), невысокий уровень пособия по безработице (43,8 %), чувство ненужности (25,2), потеря квалификации (24,9 %), чувство обиды, несправедливости

(21,6 %). Следует также обратить внимание на недостаточную адаптированность людей к смене административно-командной системы управления. Россия заявила о переходе к новым условиям в середине 80-х годов, а уже довольно длительный период времени, адаптированность незанятых граждан к рыночным условиям оставляет желать много лучшего. Так, 51,1 % опрошенных незанятых граждан по-прежнему считает, что государство должно обеспечить поддержку всем членам общества и лишь 16,1 % респондентов думает, что каждый человек должен сам заботиться о себе, о своем благополучии.

Исследование показывает, что при переходе к предпринимательской деятельности у респондентов существенно меняется их социально-психологическое состояние.

Таблица 5

**Распределение ответов на вопрос:
«Как изменилось Ваше социально-психологическое состояние
после открытия собственного дела?»**

Вариант ответа	В % к опрошенным
1. Значительно улучшилось	9,3
2. Улучшилось	42,6
3. Не изменилось	39,9
4. Ухудшилось	6,6
5. Значительно ухудшилось	1,6

Из приведенных данных мы видим, что более чем у половины граждан улучшилось социально-психологическое состояние, примерно у 40 % — оно не изменилось, а у 8,2 % — наоборот ухудшилось. Можно предположить, что это граждане, у которых предпринимательская деятельность не задалась. Раскрывая конкретные изменения в своем сознании и жизни, 30,8 % респондентов отмечают, что у них повысилась самооценка, 26,7 % говорят о повышении активности, 18,6 % — о появлении ощущения своей полезности семье и обществу, 10,5 % — об улучшении условий жизни (питания, отдыха), 5,8 % — перестали ощущать незащищенность и нестабильность. В тоже время 7,6 % отметили, что стало еще хуже, так как бизнес развалился.

В связи с вышесказанным уместным показался вопрос о том, что мешает респондентам в их непростой деятельности, какие

проблемы, сдерживают развитие малого бизнеса? Ответы респондентов на этот вопрос представлены в табл. 6.

Таблица 6

**Основные проблемы, препятствуют развитию
малого предпринимательства**

Вариант ответа	В % к опрошенным
1. Административные барьеры	46,1
2. Коррупция в органах государственной власти и местного самоуправления	22,2
3. Недостаточная поддержка органов государственной власти и местного самоуправления	21,1
4. Конкуренция на рынке	13,3
5. Высокая налоговая нагрузка и обязательные платежи	12,2
6. Криминальная обстановка	11,7
7. Высокая арендная плата	4,4

Данные табл. 6 показывают, что на первое место респонденты ставят административные барьеры, к основным из которых они отнесли оформление большого количества документов (15 %), сложность решения отдельных вопросов, связанных с бизнесом (12 %), бюрократизм чиновников (8 %), постановку на учет в большом количестве организации (7,5 % респондентов). На втором месте находится коррупция в органах государственной власти и местного самоуправления, которая несмотря на борьбу с ней, оказалась очень живуча. На третье место респонденты поставили проблему, связанную с недостаточной поддержкой органов государственной власти и местного самоуправления.

Следует заметить, что хотя респонденты отмечают необходимую помощь в кредитах, аренде, но нерешенных проблем в этих направлениях они не выделяют. Более того, например, 82 % респондентов отметили, что они не обращались и не сталкивались с проблемами при обращении в финансово-кредитные организации.

Относительно недостаточной поддержки органов государственной власти и местного самоуправления следует отметить, что она является довольно значимой для начинающих предпринимателей, и они отмечают, что их в основном поддерживают службы занятости. На высокий уровень поддержки указывают 53,6 % респондентов, 23 % — говорят о минимальной поддержке. В тоже

время 15 % респондентов отмечают, что служба занятости их не поддерживает вообще.

О поддержке акционерными обществами (бывшими совхозами, колхозами) говорят 2,3 % респондентов, а 79 % указали, что эти общества их не поддерживают. Об активной поддержке администраций сел и поселков говорят 9,6 % респондентов, а 69 % респондентов указывают, что эти службы их вообще не поддерживают. Практически такое же положение с поддержкой начинающих предпринимателей районными органами, соответственно 10,8 и 68 %.

Удовлетворенность сменой деятельности является важнейшим показателем предпринимательской деятельности, оказывающим огромное влияние на психологическое самочувствие предпринимателя, его активность и инициативность (табл. 7).

Таблица 7

Распределение ответов на вопрос: «Удовлетворяет ли Вас в целом условия ведения бизнеса в Вашем городе / районе?»

Вариант ответа	В % к опрошенным
1. Удовлетворяет	34,4
2. Скорее удовлетворяет	30,1
3. Частично удовлетворяет, частично нет	20,5
4. Скорее не удовлетворяет	8,1
5. Не удовлетворяет	5,9
6. Рассматриваю эту занятость как временное занятие	1,1

Приведенные данные в табл. 7 показывают, что в целом условия ведения бизнеса удовлетворяют и скорее удовлетворяют 64 % респондентов. Частично удовлетворена пятая часть респондентов, а 14 % респондентов условия ведения бизнеса скорее не удовлетворяют или полностью не удовлетворяют.

Самооценка предпринимательской деятельности тесно связана с самооценкой личности, с оценкой людьми своего места в обществе и является важнейшим фактором ее дальнейшего успеха. В связи с этим мы попросили респондентов оценить функционирование их бизнеса. Результаты представлены в табл. 8.

Самооценка бизнеса предпринимателями

Вариант ответа	В % к опрошенным
1. Процветающий	5,9
2. Конкурентоспособный	14
3. Развивающийся	41,9
4. Выживающий	24,7
5. Угасающий	5

Данные таблицы показывают, что немногим меньше половины респондентов рассматривают свой бизнес как развивающийся, а процветающим и конкурентоспособным считают свой бизнес пятая часть предпринимателей. Однако не всем людям, решившим себя попробовать на ниве предпринимательства, удалась деятельность в данной сфере. Обращает на себя внимание тот факт, что пятая часть респондентов считает свой бизнес выживающим, а у 5 % новообращенных предпринимателей бизнес угасает. На это влияют как личностные факторы (самостоятельность, активность, организованность, творческий подход и т. д.), так и внешние условия, о которых мы поинтересовались у респондентов. Четверть респондентов оценило высоко условия для развития предпринимательства в местах их проживания, они отметили, что чувствуют себя комфортно, половина респондентов оценило условия для развития бизнеса как средние, а четверть — как неблагоприятные.

Следует отметить, что сам характер предпринимательской деятельности оказался для данной категории граждан привлекательным: 78,7 % опрошенных планируют активно развиваться в дальнейшем, 15,7 % — иногда задумывались о прекращении своей предпринимательской деятельности, 3,4 % — думают о смене предпринимательской формы деятельности и лишь 2,2 % респондентов указывают, что «это не мое, буду искать работу по найму».

В дальнейшем респонденты (44,7 %) планируют увеличение объемов производства, обновление ассортимента продукции — 20,6 %, внедрение нового оборудования и/или технологии — 17,6 %, создание новых рабочих мест — 15,9 %, освоение новых

видов деятельности — 15,3 %, поиск новых рынков сбыта — 11,2 %, поиск партнеров — 8,8 %.

Подводя итог, можно сказать о том, что развитие самозанятости и предпринимательства как вариантов активного содействия занятости и уменьшения количества безработных имеет очень хорошие перспективы и высокую социальную ценность. Подавляющее большинство тех (более 80 %), кто выбрал этот вариант трудоустройства для себя выразили желание продолжать свою деятельность именно в этом направлении.

Также хотелось бы отметить высокую социальную значимость предпринимательства: у большинства респондентов-предпринимателей реально повысились доходы, существенно улучшилось социально-психологическое состояние: повысилась самооценка, активность, появилось ощущение стабильности, уверенность в будущем. И, несмотря на то, что респонденты начали свою предпринимательскую деятельность вынужденно, большинство из них удовлетворены своим статусом, считают свой бизнес конкурентоспособным и процветающим и более двух третей респондентов планируют в дальнейшем развиваться.

При этом обращает на себя тот факт, что первоначальные гипотезы о том, что в первую очередь необходимы незанятому населению налоговые и кредитные льготные условия не подтвердились. Основной причиной сложностей, по мнению предпринимателей из числа бывших безработных, является бюрократический формализм, недостаток знаний и коррупция. То есть это проблемы организационного взаимодействия, и в основном локального характера, которые могут и должны быть решены на месте общими усилиями служб занятости и соответствующих министерств и ведомств. В качестве рекомендуемых можно предложить: проведение бизнес-семинаров по порядку регистрации и оформления документов, необходимых для начала собственного дела, проведение семинаров по обмену опытом с уже действующими предпринимателями и потенциальными из числа безработных, закрепление кураторов со стороны службы занятости за период первых двух месяцев открытия собственного бизнеса для оперативного решения вопросов, организация отдельной бесплатной горячей линии юридической поддержки и т. д.

Это также помогло бы решить вопросы и с правильным выбором сферы деятельности, которая подходит конкретным людям в конкретном районе или селе, так как ответы-желания незанятого населения и ответы-реалии действующих предпринимателей не всегда совпадают, так как, выбрав эту стезю предприниматели столкнулись с другими реалиями. И именно на уровне региона могут быть проведены дополнительные исследования, какие именно сферы деятельности будут востребованы в данной местности и предложены в качестве вариантов незанятому населению для организации собственного дела.

В заключение хотелось бы отметить, что развитие малого предпринимательства и самозанятости в качестве комплексного подхода к решению проблем содействия трудоустройству и появлению новых и дополнительных рабочих мест заслуживает большего внимания и поддержки, поскольку помогает и изменять сложившиеся стереотипы о занятости у населения, формирует иные ценностные ориентации и мотивы поведения и способствует общему росту благосостояния населения и снижению социальной напряженности в обществе.

Список литературы

1. Абрамова Е. А. Самозанятость населения как ступень подъема экономики в период преодоления кризиса // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2010. № 1. С. 5–11.
2. Воловская Н. М., Плюснина Л. К., Русина А. В. Мониторинг возможностей развития самозанятости в Новосибирской области // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2016. № 4. С. 130–143.
3. Воловская Н. М., Плюснина Л. К., Русина А. В., Иноземцева А. В. Незанятое население и самозанятость в Сибирском регионе // Социологические исследования. 2015. № 5. С. 52–60.
4. Воловская Н. М. Самостоятельная занятость в России: выживание или свободный выбор. 2-е изд. Новосибирск: НГУЭУ, 2005. 300 с.
5. В Госдуме приняли закон о правовом статусе самозанятых граждан [Электронный ресурс] // Новая газета. 14 июля 2017. URL: <https://www.novayagazeta.ru/news/2017/07/14/133498-v-gosdume-prinyali-zakon-o-pravovom-statuse-samozanyatyh-grazhdan> (дата обращения: 21.09.2018).

6. Грабова О. Н., Суглобов А. Е. Проблемы выхода «из тени» самозанятых лиц в России: риски и пути их преодоления // Экономика. Налоги, право. 2017. Т. 10. № 6. С. 108–117.
7. Греф Г. Доля малого бизнеса в экономике РФ уже 15 лет держится на «заколдованном» уровне 20 % [Электронный ресурс] // Вести. Экономика. URL: <http://tass.ru/vef-2017/articles/4540242> (дата обращения: 21.09.2018).
8. Гучек А. С. Самостоятельная занятость населения: подходы к изучению, методы исследования // Труды Карельского научного центра Российской академии наук. 2012. № 6. С. 196–199.
9. Заславская Т. И. Бизнес-слой российского общества: сущность, структура, статус // Общественные науки и современность. 1995. № 1. С. 17–32.
10. Конвенции и рекомендации МОТ (1957–1990): в 2 т. // Международное бюро труда. Женева, 1991. 2045 с.
11. Минюст России предлагает закрепить в законодательстве РФ правовой статус самозанятых граждан [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/53836.html/> (дата обращения: 21.09.2018).
12. Радаев В. В. Экономическая социология. Курс лекций: учеб. пособие. М., 1997. 368 с.
13. 2018 год будет Годом предпринимательства // Credinform. [Электронный ресурс]. URL: <https://credinform.ru/ru-RU/news/details/7f7edb379cfc> (дата обращения: 21.09.2018).
14. Albarran P., Carrasco R., Martinez Granado M. Inequality for Wage Earners and Self Employed: Evidence from Panel Data [Электронный ресурс]. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1468-0084.2009.00549.x> (дата обращения: 21.09.2018).
15. Boden R. J. Flexible working hours, family responsibilities, and female self-employment: Gender differences in self-employment selection // Amer. j. of economics a. sociology. N.Y. 1999. Vol. 58, № 1. P. 71–83.
16. Carrasco R. Transition to and from self-employment in Spain: an empirical analysis // Oxford bull of economics a. statistics. Oxford. 1999. Vol. 61, № 3. P. 315–441.
17. Falter J.-M. Self-employment and earning inequality [Электронный ресурс]. URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.567.9722&rep=rep1&type=pdf> (дата обращения: 21.09.2018).
18. La Porta R, Shleifer A. The Unofficial Economy and Economic Development // Brookings Papers on Economic Activity. 2008. P. 275–352.

19. Herb J. Schuetze. Profiles of Tax Non-Compliance among the Self-Employed in Canada // Canadian Public Policy / Analyse de Politiques. 2002. № 2. P. 219–238.

20. Parker S. C. The inequality of employment and self-employment incomes: a decomposition analysis for the U.K // Rev. of income a. wealth. New Haven, 1999. Ser. 45, № 2. P. 263–274. URL: <http://www.roi.w.org/1999/263.pdf> (дата обращения: 21.09.2018).

21. Taylor M. P. Survival of the fittest? An analysis of self-employment duration in Britain // Econ. j. — Cambridge etc., 1999. Vol. 109, № 454. P. 140–155

22. Taylor M. Self-employment in Britain: When, who and why // Swedish Economic Policy Review 11 (2), 2004. P. 141–173. URL: <http://repository.essex.ac.uk/7894/1/e266c74d.pdf> (дата обращения: 21.09.2018).



**НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ,
ПРИМЕНЯЕМЫЕ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ
В ОПЕРАЦИЯХ С ЮРИДИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ,
ИХ ХАРАКТЕРИСТИКА**

Газизулина И. А.

*канд. экон. наук,
доцент кафедры Финансового рынка и финансовых институтов
E-mail: i-gaziza@yandex.ru*

Крымская О. Н.

*магистр гр. МФР81
E-mail: krymskaya1997@mail.ru*

Аннотация. В статье рассмотрены основные изменения в банковском секторе, приведена характеристика новых технологий, внедряемых банками в настоящее время, а также проведена оценка эффективности их использования.

Ключевые слова: новые технологии, интернет-технологии, «Сбербанк Онлайн-финансирование», маркетплейс.

**NEW TECHNOLOGIES USED BY COMMERCIAL BANKS
IN OPERATIONS WITH LEGAL ENTITIES,
THEIR CHARACTERISTICS**

Gazizulina I. A.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department
of Financial Market and Financial Institutions
E-mail: i-gaziza@yandex.ru*

Krymskaya O. N.

*Magistr gr. МФР81
E-mail: krymskaya1997@mail.ru*

Annotation: the article describes the main changes in the banking sector, describes the characteristics of new technologies currently being introduced by banks, and also assesses the effectiveness of their use.

Keywords: new technologies, Internet technologies, «Sberbank Online Financing», marketplace.

Коммерческие банки являются крупнейшими финансовыми посредниками в России, поскольку именно они аккумулируют временно свободные денежные средства одних хозяйствующих субъектов и предоставляют их гражданам и предприятиям, нуждающимся в дополнительном финансировании.

Исторически банковские отделения были ключевым инструментом, с помощью которого банки обслуживали своих клиентов, однако «цифровой разрыв» и изменение поведенческих стереотипов клиентов финансовых учреждений сегодня в значительной мере поставили эту их роль под угрозу.

По мере эволюции финансовых технологий, происходит эволюция финансовых решений в банковской индустрии. Проведенный анализ позволяет выделить в ней следующие изменения:

1. Высокая гибкость финансовых продуктов. Частный финансовый рынок играет важную роль в нашей повседневной финансовой жизни, которая должна находить отражение в предлагаемых банками продуктах. Коммерческие банки, продвигая высоко-рентабельные предложения своих финансовых продуктов, должны адаптировать их к изменяющимся потребностям клиентов для получения конкурентного преимущества.

2. Расширение группы конкурентов на рынке финансовых продуктов. По мере трансформации финансового рынка, доступ к финансовым продуктам становится все более легким. Банки должны конкурировать не только со своими нишевыми конкурентами, но и с претендентами из других отраслей промышленности, например, таких как IT-компании.

3. Изменение подхода к клиентам. Интернет-технологии, расширившие возможности оказания финансово-банковских услуг, изменяют саму индустрию финансово-банковского обслуживания, в том числе благодаря использованию инновационных экономически эффективных бизнес-моделей. Финансовые учреждения в настоящее время уделяют все большее внимание данным решениям и используют оптимизированные решения и различные услуги для привлечения клиентов [1, с. 205].

4. Новый режим прибыли. По мере того, как экономическое давление на рынке продолжает расти, политика количественного ослабления будет распространяться повсеместно. Это будет способствовать дальнейшему снижению чистой процентной маржи. Банки, которые по-прежнему полагаются на данный показатель,

сегодня имеют более низкие темпы роста прибыли. Они нуждаются в инновационных продуктах и улучшенных сервисных моделях для перехода бизнеса от традиционных кредитных услуг к финансовым сервисам.

5. Облачная трансформация традиционных приложений. «Умные терминалы», такие как мобильные телефоны, широко используются и стали неотъемлемыми частями нашей повседневной жизни. Банки в настоящее время все чаще используют интернет и мобильные приложения для расширения бизнеса. Для интернета и мобильного банкинга требуются бесперебойный режим работы систем банка 24 часа в неделю и 365 дней в году, что приносит новые вызовы для традиционных технологий обслуживания.

За последние 10 лет тема облачных технологий приобрела широкое распространение не только среди IT-специалистов, но и в сфере бизнеса. На российском рынке облачные услуги стали занимать одну из ведущих ролей, к ним присматриваются не только крупные игроки, но и представители малого и среднего бизнеса. На сегодняшний день российский рынок облачных технологий составляет миллиарды рублей [4, с. 17]. Все большее количество российских банков не только обсуждают перспективность данных технологий, но и активно внедряют их в свои бизнес-процессы. Такие крупные игроки банковского бизнеса, как ПАО «Сбербанк России», ПАО «ВТБ», ОАО «Альфа-банк» активно инвестируют в облачные технологии. Общий объем затрат на информационные технологии и телекоммуникации в российском банковском секторе составил в 2012 г. порядка 42 млрд руб.

Следует отметить, что в настоящее время абсолютным лидером по развитию IT-сферы и внедрению новых технологий является Сбербанк. Руководство банка объявило курс на трансформацию Сбербанка в современный цифровой банк. В связи с этим расходы Сбербанка на IT-технологии неуклонно растут [6]. За три последних года (с 2014 по 2017 гг.) затраты Сбербанка на IT увеличились в абсолютном выражении на 36,1 млрд руб. (с 65,5 до 103,6 млрд руб.) Именно поэтому было принято решение исследовать внедрение новых технологий для корпоративных клиентов на примере Сбербанка [3, с. 6].

Банк постоянно совершенствует и упрощает кредитные процессы, применяя самые передовые технологии: модели анализа данных с помощью Big Data, роботизацию ручных операций.

В результате 51 % клиентов крупного и среднего бизнеса получают решение по кредитам менее чем за 5 дней, 53 % входящего потока малого и микробизнеса — решение менее чем за час в рамках смарт-кредитования. Система «Сбербанк Онлайн-финансирование» (далее СБОФ) представляет собой уникальную площадку для кредитования микро и малого бизнеса (ММБ). С помощью данной системы клиент может дистанционно подать заявку на получение кредита, подгрузив при этом всю необходимую документацию. После этого заявка будет распределена на клиентского менеджера, который отправит заявку на дальнейшее рассмотрение. В случае принятия положительного решения по заявке клиенту необходимо будет лишь посетить офис банка для заключения кредитной сделки [5, с. 31].

Однако особое внимание следует уделить не только преимуществам для клиентов, но и эффективности применения данной системы для самого Сбербанка. Охарактеризуем эффективность работы данной системы для сотрудников и руководителей банка. В качестве исходных данных для оценки ее эффективности были использованы следующие факты о работе данной системы:

1. По словам руководителей банка, к 2020 г. 100 % всех кредитных сделок Сбербанка будут проводиться с использованием системы СБОФ. Объем выданных кредитов корпоративным клиентам за 2017 г. составил 200 млрд руб. Отметим, что объем выданных кредитов предприятиям малого и среднего бизнеса за 2017 г. увеличился на 60 % по сравнению с 2016 г. и достиг 1,3 трлн руб. При этом среднегодовой объем выданных кредитов по Сибирскому территориальному подразделению Сбербанка составляет 24 млрд руб. (в подчинении данного подразделения находится семь головных отделений в разных регионах России: Томской, Новосибирской, Кемеровской областях, Алтайском крае, Красноярском крае, Абхазии и Кзылыле).

2. Использование системы СБОФ, согласно проведенным расчетам банка, позволяет клиентскому менеджеру сэкономить 4 часа рабочего времени.

3. Средняя процентная ставка по кредитам для малого и среднего бизнеса составляет 12 %.

Опираясь на вышеуказанные данные, рассчитаем, какой доход получит сбербанк в 2020 г. в связи с переходом на систему СБОФ при условии сохранения объема выданных на уровне 200 млрд руб. Результаты проведенных расчетов представлены в табл. 1.

Анализ эффективности внедрения системы СБОФ

	Все отделения Сбербанка	Сибирское территориальное подразделение Сбербанка
Годовой доход за 2020 г. при использовании системы СБОФ	$FV = 200 (1 + 0,12) =$ $= 224$ млрд руб. % -й доход $= 224 - 200 =$ $= 24$ млрд руб.	$FV = 24(1 + 0,12) =$ $= 26,88$ млрд руб. % -й доход $= 26,88 - 24 =$ $= 2,88$ млрд руб.
Экономия рабочего времени	325 100 сотрудников всего, из них 9 %-руководители; Кол-во рядовых сотрудников $= 325\ 100 - (325\ 000 \times 0,09) = 295\ 841$ чел. Из них менеджеров по работе с малым и средним бизнесом — 5 %, т. е. $295\ 841 \times 0,05 = 14\ 792$ чел. Экономия рабочего времени $= 14\ 792 \times 4$ часа $= 59\ 168$ часов	325 100 сотрудников всего, из них 9 %-руководители; Кол-во рядовых сотрудников $= 325\ 100 - (325\ 000 \times 0,09) = 295\ 841$ чел. Из них менеджеров по работе с малым и средним бизнесом — 5 %, т. е. $295\ 841 \times 0,05 = 14\ 792$ чел. Предположим, что доля менеджеров Сибирского территориального подразделения Сбербанка — 12 %, т. е. $14\ 792 \times 0,12 = 1\ 775$ чел. Экономия рабочего времени $= 1\ 775 \times 4 = 7\ 100$ часов

Таким образом, система СБОФ является очень перспективным и выгодным направлением развития деятельности Сбербанка.

В настоящее время сформировались предпосылки для кардинального изменения формы банковского обслуживания. Это связано с тем, что доля населения старше 18 лет, использующая интернет, увеличивается с каждым годом (прогнозируется увеличение примерно а 30 % за 17 лет). Это позволяет сделать вывод о том, что использование системы интернет является перспективным направлением с точки зрения постоянного увеличения численности клиентов. Кроме того, наблюдается тенденция стабильного и быстрого увеличения количества интернет-покупателей с 5,9 млн чел. в 2011 г. до 17,7 млн чел. в 2016 г. (в 3 раза). Отметим, что рост числа интернет-покупателей продолжается и в настоящее время.

Таким образом, в последнее время сложившаяся на рынке ситуация благоприятна для частичного перехода банковского бизнеса в интернет-пространство.

Решение данной задачи — внедрение в банковскую деятельность технологии маркетплейс. Маркетплейс представляет собой высокотехнологичную платформу, которая осуществляет коммуникации продавцов и покупателей с возможностью последующего проведения сделки. Основными каналами коммуникации являются интернет и социальные сети, смартфоны, мессенджеры и мобильные приложения. Возникновение маркетплейс и необходимость его внедрения легко объясняется психологией потребительских предпочтений, в рамках которой клиентам банка необходима максимальное удобство при минимальных затратах времени и сил [7].

Сбербанк создал свою маркетплейс платформу в рамках системы «Сбербанк Бизнес-онлайн». По словам официальных лиц банка, затраты на ее реализацию составили 5 млрд руб. При этом Сбербанк обслуживает 1,4 млн клиентов-ЮЛ, из них 99 % обслуживаются онлайн, в удаленных каналах. В среднем 1,2 млн клиентов заходят в интернет-банк ежедневно. При этом предложения системы маркетплейс направлены в основном на клиентов микро- и малого бизнеса, число которых — 900 тыс. чел. По словам представителей банка в течение года 99 % клиентов сегмента микро- и малого бизнеса приобретают одну услугу из сервиса маркетплейс. Согласно проведенным банком расчетам, средний доход, получаемый в результате подключения одной услуги составит 19 383 руб. Проведенный расчет годового дохода банка от использования маркетплейс для ЮЛ представлен в табл. 2.

Однако в настоящее время выделяют множество проблем, которые препятствуют внедрению системы маркетплейс в банковский бизнес. Данные проблемы относятся к разным областям деятельности, но в комплексе являются серьезным сдерживающим фактором развития системы. К основным из них относятся: технологические проблемы, связанные в первую очередь с киберпреступностью; этическая проблема, связанная с роботизацией и искусственным интеллектом; юридические проблемы, связанные прежде всего с отсутствием правового регулирования системы маркетплейс. Решение данных проблем позволит превратить маркетплейс в эффективный способ получения банками прибыли.

**Расчет годового дохода Сбербанка
в результате внедрения системы маркетплейс**

Наименование этапа расчета дохода банка	Расчет данных
Этап 1 — расчет среднего числа покупателей через систему маркетплейс	900 000 клиентов микро- и малого бизнеса; Из них 99 % — приобретают одну услугу через систему маркетплейс, т. е. количество покупателей = $900\,000 \times 0,99 = 891\,000$ чел.
Этап 2 — расчет средней стоимости услуг, руб.	$(9\,300 + 9\,000 + 63\,996 + 12\,356,4 + 5\,233,3 + 5\,880 + 16\,550 + 3\,600 + 3\,540 + 2\,500 + 89\,000 + 11\,640) / 12 = 19\,383$ руб.
Этап 3 — расчет среднего годового дохода от внедрения системы маркетплейс для ЮЛ	$891\,000 \times 19\,383 = 1\,727\,0253\,000$ руб. = = 17,27 млрд руб.

Таким образом, рассмотренные в статье новые технологии являются перспективными направлениями развития банковского сектора и могут быть внедрены большинством банков в ближайшем будущем.

Список литературы

1. Бретт К. Банк 3.0. Почему сегодня банк — это не то, куда вы ходите, а то, что вы делаете. М., 2016. 406 с.
2. Тарасова Г. М., Газизулина И. А., Муравьев А. К. Банковское дело: учеб. пособие. Новосибирск: НГУЭУ, 2016. 235 с.
3. Адаманов Д. Р. Современная парадигма развития банковской деятельности // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического ун-та. 2015. № 2. С. 5–8.
4. Хопперманн Д., Кискер Х., Энзор Б., Беннетт М., Виттэйкер Д. Банковское отделение 3.0 // Банковские технологии. 2017. № 4 (254). С. 14–21.
5. Кассина М. От эффективности банковской технологии зависит ее будущее // Банковские технологии. 2017. № 6 (256) С. 30–33.
6. Затраты Сбербанка на автоматизацию превысили 110 млрд рублей с начала 2016 года. URL: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=9743075> (дата обращения: 24.06.2018).
7. Маркетплейс. URL: <https://www.cbr.ru/StaticHtml/File/36235/marketplace.pdf> (дата обращения: 21.05.2018).

ПРИМЕНЕНИЕ КЕЙСОВОЙ МОДЕЛИ В ИССЛЕДОВАНИЯХ ФАКТОВ МАНИПУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТЬЮ

Галан Е. Ю.

ассистент

*кафедры корпоративного управления и финансов,
Новосибирского университета экономики и управления «НИИХ»
E-mail: e.y.galan@nsuem.ru*

Аннотация. Изучение экономических явлений целесообразно осуществлять с позиции участника социально-экономического взаимодействия, кроме того необходимо учитывать динамические характеристики экономических явлений путем встраивания механизма отслеживания наличия изменений в процессе исследования самих явлений. Данная статья посвящена анализу изучения кавитационного следа объектов наблюдения в информационном пространстве с помощью нового методологического подхода, предполагающего эволюционный и одновременно итеративный процесс познания. Методология исследования основывается на совокупностном качественном подходе типологии данных, учитывающим факт неоднородности генеральной совокупности, а, следовательно, невозможности, в силу имеющихся объективных ограничений, сформировать обучающее множество случайным и независимым образом, а также распространить выявленные в результате анализа свойства обучающей выборки на генеральную совокупность. В качестве изучаемого кавитационного следа выбран предмет исследования манипулирование финансовой отчетностью. Дано описание существующих методик выявления предположительных фактов искажения бухгалтерской отчетности, и приведено описание новой методической стратегии формирования обучающих (теоретических) выборок, направленная на решение проблем точности исследований. Инструментарий построения теоретической выборки соотносится с методами выявления фактов искажения бухгалтерской отчетности.

Ключевые слова: кавитационный след, совокупностная (кейсовая) модель, манипулирование финансовой отчетностью, показатели Fscore, M-score, закон Бенфорда, анализ качества составления ОДДС, методика «красных флагов».

THE USE CASE MODEL IN RESEARCH OF FACTS MANIPULATION FINANCIAL STATEMENTS

Galan E. Y.

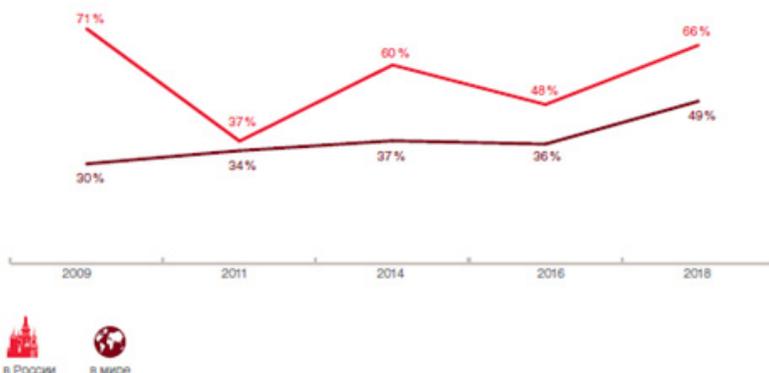
*assistant of the Department of Corporate Governance and Finance,
Novosibirsk University of Economics and Management
E-mail: e.y.galan@nsuem.ru*

Annotation. It is expedient to carry out the economic events studying from a position of the participant of social and economic interaction, besides it is necessary to consider dynamic characteristics of economic events by embedding of the tracking mechanism of existing changes in events research process. This article is devoted to the analysis of studying of the cavitation trace of the turbulent populations in the information space on the basis of the new methodological approach assuming evolutionary and at the same time iterative process of knowledge. The research methodology is based on total, qualitative approach of data typology, considering the fact of heterogeneity of population, and, therefore, owing to the available objective restrictions, impossibility to create the theoretical learning samples accidentally and independently and also to extend the results of research of the learning theoretical samples to total populations. Manipulation of financial statements is chosen as the object of cavitation trace research. The article describes the existing techniques of identification of manipulation of financial statement and new methodical strategy of the theoretical learning samples formation directed to the solution of problems of researches accuracy. Tools of the theoretical learning samples formation match to methods of identification of manipulation of financial statement.

Keywords: cavitation trace, the total (case) data model, manipulation of financial statements, Fscore, M-score, Benford's law, cash flow statement reporting quality, «red flags» technique.

Актуальность исследования и постановка проблемы

Согласно исследованиям, проводимых аналитиками PwC, доля экономических преступлений, связанных с манипулированием данными бухгалтерского учета в России составляет 19 %. При этом отмечается значительный рост уровня экономической преступности (рис. 1), что однозначно свидетельствует об актуальности ведения работы по выявлению фактов искажения финансовой отчетности.



Источник: <https://www.pwc.ru/ru/forensic-services/assets/PwC-recs-2018-rus.pdf>

Рис. 1. Уровень экономической преступности

Искажение финансовой отчетности влечет за собой серьезные последствия, выражающиеся в принятии неверных управленческих решений стейкхолдерами компании. Потенциальные инвесторы, действующие кредиторы, акционеры и деловые партнеры компании вводятся в заблуждение посредством предоставления недостоверной отчетности.

При этом турбулентность информационного пространства неуклонно усиливается под давлением технологической революции. Проведение исследований по изучению явлений манипулирования финансовой отчетностью и искажению данных бухгалтерской отчетности выявило проблему отсутствия методологического подхода, который бы сочетал в себе возможность последовательного расширения знаний об исследуемом объекте и комбинировал методы дедукции и индукции.

Степень разработанности проблемы

Базируясь на подходе изучения экономических явлений с позиции участника социально-экономического взаимодействия, а также принимая во внимание необходимость учитывать динамические характеристики экономических явлений посредством встраивания механизма отслеживания наличия изменений в процесс исследования самих явлений, М. А. Алексеев в своих работах описывает явление под названием «кавитационный след турбулентных сово-

купностей информационного пространства». Присутствие такого «эффекта» связывается с основными типами поведения участников рыночных отношений. Каждый из участников финансового рынка поставляет на рынок информацию, связанную со своей деятельностью. В зависимости от вида поставляемой информации (выраженная/ скрытая, общедоступная/ конфиденциальная) выделяется шесть классов участников рыночных отношений [1], каждый из которых оставляет свой кавитационный след.

В процессе типологизации информационного пространства была выявлена необходимость подробного изучения кавитационного следа объектов наблюдения. Как следствие, рядом ученых была предложена новая методологическая стратегия формирования обучающих выборок, направленная на решение проблем точности исследования: соотнесения общего и частного; комбинирования методов дедукции и индукции (кейсовая модель построения обучающего совокупностного множества) [2].

Данная методологическая стратегия имеет своей целью формирование исследовательского вывода и в качестве основного методологического приема использует индукцию. Помимо подтверждения теоретических конструкций, данный подход позволяет создавать новые теоретические представления.

Главной особенностью данного подхода к построению обучающего совокупностного множества является нарушение правил случайности и независимости присущих способу формирования обучающей выборки при количественной стратегии исследования экономических явлений. Изначально устанавливаются определенные «типы», а затем происходит упорядочивание отдельных объектов.

Таким образом, свойства генеральной совокупности не совпадают со свойствами обучающей выборки, однако в случае изучения кавитационного следа объектов наблюдения этого и не требуется, поскольку генеральная совокупность в данном случае изначально не однородна, исследуемые экономические явления не присущи каждому ее элементу.

Обучающее множество (теоретическая выборка) согласно данной методологии формируется с использованием таких инструментов как:

- построение по существенным отклонениям;
- построение через противопоставление изменчивости и однородности;

- построение через противопоставление типичности и специфичности;
- построение через противопоставление критических состояний;
- построение на основе цепного отбора;
- построение на основе критериального отбора;
- построение на основе случаев подтверждения и/или опровержения;
- построение на основе доступности информации.

В целях развития качественного методологического подхода к изучению кавитационного следа турбулентных совокупностей информационного пространства, выражающегося в манипулировании финансовыми данными и искажении финансовой отчетности, предлагается встроить существующие методики анализа обучающего совокупностного множества в кейсовую модель формирования выборов.

Традиционно методы выявления фактов искажения финансовой отчетности подразделяются на количественные и качественные.

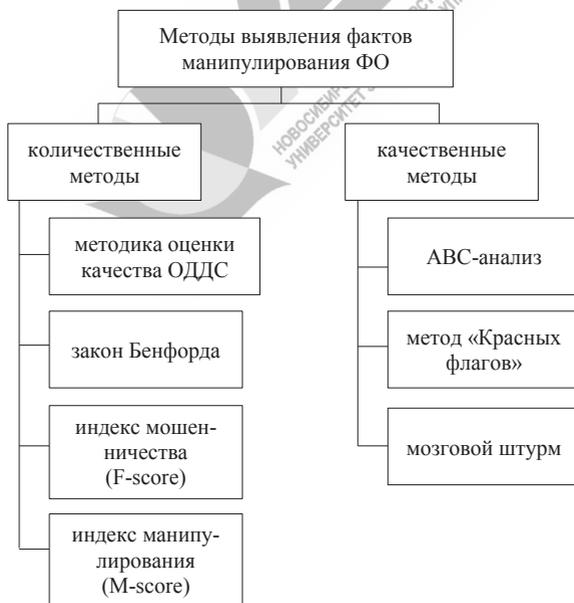


Рис. 2. Классификация методов выявления фактов манипулирования финансовой отчетностью

Кратко рассмотрим каждую из приведенных выше методик.

Методика оценки качества составления ОДДС подразделяется на несколько этапов:

- первый этап заключается в анализе показателей ОДДС на предмет их соответствия требованиям ПБУ 23/2011 «Отчет о движении денежных средств»: показатели ОДДС должны совпадать с соответствующими показателями бухгалтерского баланса компании, в противном случае должны быть даны пояснения расхождений показателей;
- на втором этапе производится оценка качества составления раздела «денежные потоки от финансовых операций» ОДДС (используется методология коэффициентов начислений). Проводится проверка на соответствия коэффициента начисления, построенного на основании данных ОДДС с коэффициентом, построенном на основании данных бухгалтерского баланса;
- третий этап заключается в анализе раздела «денежные потоки от операционной деятельности» ОДДС аналогично второму этапу, однако данный этап возможен только при наличии информации о накопленной амортизации за период [3,6].

Методика, основывающаяся на применении закона Бенфорд, базируется на использовании статистических закономерностей, сформулированным Бенфордом. Согласно закона Бенфорда массив данных сформированных случайным образом подлежит дискретному экспоненциальному распределению. Порядок такого распределения представлен в табличном виде. Иными словами с помощью этой методики выявляются ошибки и искажения в числовом массиве данных. Процесс проверки финансовой отчетности на соответствие закону Бенфорда предполагает четыре последовательные этапа:

- формируется информационный массив;
- вычисление частоты появления первой (и последующих при необходимости) цифры с помощью статистических процедур;
- частота появления сопоставляется с вероятностью появления каждой цифры в случайном ряду, построенном согласно закона Бенфорда;
- формируется профессиональное суждение по отклонению сравниваемых величин [4].

Методика построения индекса мошенничества или интегрального показателя F-score [8, 9]. Интегральный показатель F-score

включает в себя семь финансовых показателей — предикторы, объединенные в три группы: показатели оценки качества активов, показатели оценки эффективности деятельности, нефинансовые показатели. Рассчитанные предикторы подставляются в регрессионное уравнение, позволяющее вычислить вероятность искажения отчетности. После нормирования полученной вероятности по безусловному математическому ожиданию наличия искажений, получается числовое значение F-score. Пороговое значение интегрального показателя F-score равно 1, в случае его превышения с вероятностью в 64 % можно утверждать, что финансовая отчетность компании недостоверна.

Методика построения индекса манипулирования или интегрального показателя М. Бениша M-score, который состоит из 8 компонентов [7]. Компоненты индекса разделяются на три группы:

- показатели, оценивающие скорость развития компании;
- показатели, оценивающие агрессивность применяемой компанией учетной политики;
- показатели, оценивающие уровень экономических и финансовых затруднений.

Каждый компонент имеет свой вес в интегральном показателе. Далее строится интегральный показатель M-score на основе пяти- или восьми факторной модели и полученные результаты сравниваются на предмет отклонения от установленного порогового значения интегрального показателя. Факт превышения порогового значения свидетельствует о высокой вероятности манипулирования данными финансовой отчетности.

Помимо приведенного выше перечня количественных методов выявления фактов искажения финансовой отчетности, существуют иные подходы, например построение «рейтингов» экономических субъектов на основе сравнений отдельных финансовых показателей с их эталонными значениями, с последующим переводением полученных отклонений в балы (доли) и выведением итоговой оценки, которая показывает вероятность факта искажения данных финансовых отчетов (методика построения интегрального показателя FSCORE Пиотровского находится в стадии разработки) [5].

Среди качественных методов определения фактов искажения финансовой отчетности самым распространенным является метод «красных флагов». Определяется четкий перечень ситуаций

(например, печенье сформированный Институтом сертифицированных бухгалтеров по управленческому учету) и анализируемая компания проверяется на их наличие или отсутствие. Наиболее распространенными являются: отклонение от средних величин, наличие нетиповых бухгалтерских операций/документов, необоснованные колебания статей отчетности, отклоняющие от норм запасы/объемы поставок, доступ в систему вне рабочего времени, аномалии в организационной структуре компании, наличие связей/взаимоотношений, не предусмотренных обычаями делового оборота и т. д.

ABC-анализ базируется на трех элементах, входящих в ее название: Bad Apple — Bad Bushel — Bad Corp Syndrome, а в его основе лежит теория «треугольника мошенничества». Авторы этого подхода опираются на природу мошенничества, происходящую из умышленного злоупотребления или прямого расчета отдельного лица или сговора группы лиц.

Элемент Bad Apple (гнилое яблоко) оценивает набор индивидуальных характеристик личности на предмет склонности к совершению правонарушений. Bad Bushel (слабое звено) оценивает влияние группового сговора лиц, задействованных в подготовке отчетности, на динамику риска существенного искажения финансовой отчетности вследствие недобросовестных действий. Bad Corp Syndrome (синдром плохой компании) оценивает совокупность факторов окружающей среды (социальные культурные и т. д.) благоприятствующих искажению отчетности [10].

Мозговой штурм при оценке рисков искажения финансовой отчетности представляет собой свободную дискуссию, где отсутствуют полномочия и какая либо организационная структура, а каждый из участников имеет равное право голоса. Высказываемые мнения не подвергаются или подвергаются минимальной критике, предоставляя полную свободу «полету мысли», особенно приветствуются нестандартные идеи.

В рамках применения совокупностной (кейсовой) модели формирования обучающего множества произведем анализ применимости методик анализа выявления фактов манипулирования отчетности и инструментов построения теоретических выборок:

Таблица 1

**Анализ применимости инструментов построения
теоретической выборки и методов анализа**

Инструмент построения теоретической выборки	Количественные методы анализа				Качественные методы анализа		
	Анализ кач-ва ОДДС	Закон Бен-форда	F-score	M-score	ABC-анализ	Метод «красных флагов»	Мозговой штурм
Построение по существенным отклонениям					+		
Построение через противопоставление изменчивости и однородности					+		
Построение через противопоставление типичности и специфичности			+	+	+		
Построение через противопоставление критических состояний		+				+	
Построение на основе цепного отбора							+
Построение на основе критерияльного отбора	+					+	
Построение на основе случаев подтверждения и/или опровержения			+	+	+	+	
Построение на основе доступности информации							+

Необходимо отметить, что перечень приведенных в данной статье методов выявления фактов искажения финансовой отчет-

ности, не является исчерпывающим. Здесь приведены методики, которые, по мнению автора, являются наиболее значимыми и коренным образом отличаются порядком подхода к формированию и изучению обучающей выборки. Каждая из методик может быть усовершенствована и/или адаптирована исходя из требований, предъявляемых к результатам анализа теоретических выборок в рамках реализации качественного методологического подхода по изучению кавитационного следа объектов наблюдения, выражающегося в манипулировании финансовой отчетностью.

Список литературы

1. Алексеев М. А. Информационное пространство финансового рынка: монография. Новосибирск: НГУЭУ, 2017. 247 с.
2. Алексеев М. А., Дудин С. А., Лихутин П. Н. Методология исследования турбулентных совокупностей // Вестник НГУЭУ. 2018. № 3. С. 106–121.
3. Савельева, М. Ю., Алексеев М. А., Дудин С. А. Проверка качества составления отчета о движении денежных средств в российских компаниях // Экономический анализ: теория и практика. 2017. Т. 16. Вып. 4. С. 756–767.
4. Алексеев М. А. Применимость закона Бенфорда для определения достоверности финансовой отчетности // Вестник НГУЭУ. 2016. № 4. С. 114–128.
5. Алексеев М. А., Галан Е. Ю. Достоверность финансовой отчетности с позиции применения показателя FSCORE Д. Пиотровского // Вестник белгородского университета кооперации, экономики и права. 2018. № 2 (69). С. 272–285.
6. Алексеев М. А., Савельева М. Ю. Методологические вопросы построения и использования коэффициентов начислений // Вестник НГУЭУ. 2016. № 2. С. 139–155.
7. Beneish M. D. (1999). The Detection of Earnings Manipulation. *Financial Analysts Journal*, 5 (55), 24–36.
8. Dechow P. M., Ge W., Larson C. R., Sloan R. G. Predicting Material Accounting Misstatements // [Электронный ресурс]. URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=997483 (дата обращения: 11.10.2018).
9. Sloan R. G. (1996). Do Stock Prices Fully Reflect Information in Accruals and Cash Flows About Future Earnings? *Accounting Review*, 71(3), 289–316.
10. Sridhar Ramamoorti, Morrison D., Kotelar J. W. Bringing Freud to Fraud: understanding the state-of-mind of c-level suite. White collar offender through «ABC» analysis // *Journal of Forensic & Investigative Accounting*. 2014. № 1. P. 47–81.
11. Российский обзор экономических преступлений за 2018 год. <https://www.pwc.ru/ru/forensic-services/assets/PwC-recs-2018-rus.pdf> (дата обращения: 12.10.2018).

ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ

Гоибназаров Х. А.

*соискатель кафедры информационно-аналитического
обеспечения и бухгалтерского учета*

*Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИНХ»*

E-mail: mamurali-86@mail.ru

Аннотация. Статья посвящена актуальным сейчас в Таджикистане вопросам гармонизации и адаптации бухгалтерского учета и финансовой отчетности субъектов хозяйствования. Проанализированы имеющиеся взгляды и подходы к определению понятия и форм гармонизации бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Обоснован вывод, согласно которому государство в перспективе имеет все необходимые предпосылки, чтобы использовать бухгалтерский учет как средство регулирования экономики.

Ключевые слова: гармонизация, адаптация, международные стандарты бухгалтерского учета, международные стандарты финансовой отчетности.

PROBLEMS OF ADAPTATION OF THE DOMESTIC ACCOUNTING SYSTEM WITH INTERNATIONAL STANDARDS

Goibnazarov Kh. A.

*applicant of the department of information and analytical support
and accounting Novosibirsk State University of Economics
and Management*

E-mail: mamurali-86@mail.ru

Annotation. The article is devoted to the current issue of harmonization and adaptation of accounting and financial reporting of business entities in Tajikistan. The available views and approaches to the definition of the concept and forms of harmonization of accounting and financial reporting are analyzed. The conclusion is justified, according to which the state in perspective has all the necessary prerequisites to use accounting as a means of regulating the economy.

Keywords: harmonization, adaptation, international accounting standards, international financial reporting standards.

Современное состояние бухгалтерского учета в Таджикистане можно охарактеризовать как симбиоз административных и рыночных концепций, национальных и международных стандартов. За последние как минимум два десятилетия в Таджикистане произошли изменения в системе бухгалтерского учета, направленные на ее гармонизацию с международными стандартами. Однако реформа бухгалтерского учета не сопровождалась необходимыми изменениями в действующем хозяйственном и/или бухгалтерском, финансовом законодательстве. Изменения не коснулись системы организационных мероприятий в таких сферах, как, например, статистика. Негативными последствиями такого несоответствия является ограниченность бухгалтерского учета, к которой можно отнести применение двойной записи и исключительно денежного измерителя; пассивное применение принципов «профессионального суждения», приоритетность налоговых правил, неэффективность научных исследований (они есть и их немало, однако остаются, к сожалению, не востребованными как для нормотворчества, так и практики хозяйствования).

Вопрос гармонизации бухгалтерского учета в соответствии с требованиями рыночной экономики и МСФО освещали в своих трудах как отечественные так зарубежные ученые, среди которых: С. Ф. Низомов, В. Ф. Паляя, О. В. Соловьевой, Я. В. Соколова.

Несмотря на широкий круг научных исследований, вопросы гармонизации бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами бухгалтерского учета и отчетности остаются актуальными.

Нерешенной проблема изменений и сопоставление между бухгалтерским, налоговым учетом и требованиями, по которым должна быть составлена статистическая отчетность. Кроме того, требуют дальнейших исследований вопросы гармонизации учета и его последствия.

Цель статьи заключается в освещении вопросов о значении и роли формирования и обобщения учетной информации предприятиями Таджикистан в соответствии с МСФО, процесса адаптации международных стандартов для страны и их положительного и отрицательного влияния на отечественную систему учета, а также в раскрытии путей достижения гармонизации учета на основании анализа современного состояния и мировых тенденций развития бухгалтерского учета.

Международные стандарты — это компромисс между особенностями национальных бухгалтерских школ тех стран, представители которых принимают участие в разработке стандартов. Это документы, которые определяют общий подход к составлению финансовой отчетности и предлагают варианты учета отдельных средств или операций предприятий. Кроме того, в состав международных стандартов учета входят документы Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements (Концептуальные основы подготовки и представления финансовой отчетности) [3], где изложены основные принципы составления отчетности. Стандарты прежде всего целесообразны для международных компаний, которые обязаны консолидировать финансовую отчетность дочерних предприятий, работающих в разных странах. Международные стандарты бухгалтерского учета (МСБУ) составляют систему принципов, методов и процедур ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности. В то же время вопросами стандартизации бухгалтерского учета занимаются несколько международных организаций.

Международных стандартов финансовой отчетности МСФО — это не только методы и подходы к учету и отчетности, но и в определенной степени отпечаток идеологии, демократичности общества, способность его институтов адаптировать нормы цивилизованных отношений.

МСФО — это целостная система учета и финансовой отчетности, которая постоянно совершенствуется и обобщает принципы и правила составления финансовой отчетности, которая возникла в результате усиления процессов экономической интеграции стран и направлена на сближение методологии учета и отчетности в разных странах мира [5].

Это достаточно сложная система требований, принципов, частично правил и процедур подготовки полезной для широкого круга заинтересованных лиц информации.

МСФО применяются:

- как основа национальных требований к бухгалтерскому учету во многих странах;
- как международный базовый подход теми странами, которые разрабатывают свои требования (в частности, ведущими развитыми странами, а также развивающимися странами);

- фондовыми биржами и регулируемыми органами, позволяющие иностранным и отечественным компаниям подавать финансовые отчеты в соответствии с МСФО.

МСФО охватывают круг вопросов, имеющих большое международное значение в условиях развития внешней торговли, деятельности транснациональных корпораций, глобализации финансовых рынков. Они, как правило, достаточно подробные и вместе с тем расширены, поскольку интерпретация стандартов должна быть одинаковой в разных странах мира. Как показывает международная практика, МСФО используются преимущественно в трех направлениях:

- в качестве базы для всех или некоторых национальных требований к учету и отчетности;
- как отправная точка для тех стран, которые создают национальные стандарты;
- для публикации финансовой отчетности (прежде всего, транснациональных корпораций).

МСБУ не определяют порядок ведения бухгалтерского учета — они описывают общие правила оценки и представления информации в финансовых отчетах. МСФО носят рекомендательный характер. Главное, которое нормируется, — общепринятые принципы ведения учета и формирования отчетности. Объектами нормирования являются методы оценки активов, капитала и обязательств, подходы к формированию и объемы информации финансовой отчетности. Они международным ориентиром гармонизации и стандартизации бухгалтерского учета и финансовой отчетности во всем мире.

Основные преимущества МСФО:

- характеризуются четкой экономической логикой и обобщают в себе мировую практику составления финансовой отчетности;
- информация МСФО позволяет пользователям анализировать последствия принятия решений, осуществлять прогнозирование будущего развития и является основанием для принятия стратегических решений;
- показатели финансовой отчетности предприятий по международным стандартам характеризуются сопоставимостью, что приводит к повышению инвестиционной привлекательности таких предприятий;

- финансовая отчетность предприятий по международным стандартам содержит не только количественные показатели хозяйственной деятельности предприятия, но и характеристики осуществляемых процессов, которые отражают как масштабы, так и качество такой хозяйственной деятельности;

- финансовая отчетность, составленная в соответствии с требованиями МСФО, доступна для широкого круга пользователей (не только для органов хозяйственного надзора, контроля, статистики).

Именно поэтому цель максимального сближения национальных стандартов финансовой отчетности с международным является одной из важнейших.

Адаптация отчетности таджикских предприятий в МСФО позволит избежать необходимости в составлении налоговой и специализированной отчетности (отчетных данных), уменьшить риски для инвесторов и кредиторов, обеспечить прозрачность и понятность информации, повысить рост доверия к показателям финансовой отчетности, углубить международную кооперацию в сфере бухгалтерского учета, уменьшить расходы на разработку собственных стандартов.

Отечественной финансовой отчетности (несмотря на достаточно длительный период реформирования и совершенствования бухгалтерского, финансового законодательства) характерны следующие недостатки:

- недостаточно объективное представление информации (причиной большей части является субъективизм лиц, составляющих финансовую отчетность, из-за чего такая отчетность содержит преимущественно ту информацию, которая выгодна для владельцев);

- унифицированный обязательный формат представления финансовой отчетности (регламентируется государством, практически минимизирует возможность осуществления агрегирования показателей финансовой отчетности и их свертывания);

- содержание финансовой отчетности в соответствии с требованиями отечественного законодательства по большей части не предоставляет полного объема основной информации по ключевым финансовым и нефинансовым показателям деятельности предприятий (приводит к снижению качества анализа имущественного состояния предприятий, кроме того, препятствует осуществлению реального стратегического планирования его развития);

- монетарное (денежное) отражение активов предприятия (приводит к такому негативному результату, что информация вне денежного отображения остается без внимания финансовой отчетности);
- непредсказуемость, несогласованность, противоречивость правового регулирования финансовой отчетности в Таджикистане (обуславливает сложность понимания и порядка применения нормативных предписаний при составлении финансовой отчетности);
- основной ориентир отечественной финансовой отчетности направлен на оказание информации для контрольных, налоговых и статистических органов (тогда как согласно МСФО отчетность направлена на помощь аналитику, а ее пользователями являются инвесторы, кредиторы, менеджеры).

Наряду с этим к основным недостаткам отечественной финансовой отчетности относятся: ограниченность учетно-экономической информации о финансовой отчетности; недоступность финансовой отчетности не институциональным пользователям учетной информации (физическим лицам); сложность понимания финансовых показателей, то есть невозможность восприятия лицами, не имеющими специальных знаний по экономике, учета, анализа; несоответствие составленной по национальным стандартам финансовой отчетности международным требованиям, что затрудняет стандартизацию и унификацию учетной системы Таджикистан в целом; недостаточная социальная направленность финансовой отчетности и, как следствие, неполноценность системы учета как информационной подсистемы глобальной среды [4].

Наиболее весомыми препятствиями для успешного внедрения Международных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности отечественных предприятиях являются:

- непонимание относительно характера МСФО;
- отсутствие соответствующих механизмов для контроля национального органа по МСФО;
- различия между МСФО и национальной нормативно-правовой базой;
- отсутствие надлежащего согласования между общими целями финансовой отчетности и регулярной отчетности;
- нецелесообразность сферы применения МСФО;
- отсутствие возможности осуществлять эффективный надзор за соблюдением;

- несоответствие между требованиями бухгалтерского учета, аудита и требованиями рынка;
- несоответствие между требованиями бухгалтерского учета, аудита и способностью придерживаться этих требований;
- несоответствие между требованиями бухгалтерского учета, аудита и способностью право применения по ним на национальном уровне.

На практике субъекту хозяйствования, который принял решение о внедрении МСФО, необходимо выбрать стратегию такого внедрения и один из возможных путей перевода финансовой отчетности на международные стандарты:

- трансформацию бухгалтерской отчетности (статьи финансовой отчетности, составленной в соответствии с национальными стандартами, классифицируются соответствии с положениями МСФО).
- конверсию (ведение параллельно с национальными стандартами управленческого учета в соответствии с МСФО).

Одни субъекты хозяйствования выбирают первый путь, когда нужно периодически, раз в квартал или раз в год, получать отчетность в соответствии с МСФО. Другие идут по пути, который позволяет оперативно получать отчетность сразу в двух стандартах и, таким образом, применять отчеты в управлении и разработке планов.

На современном этапе международной интеграции в сфере экономики и хозяйствования можно выделить такую важную тенденцию развития бухгалтерского учета и финансовой отчетности, как сближение, гармонизация, унификацию правил и учетных процедур, требований к финансовой отчетности, стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности субъектов хозяйствования на уровне международный, сближения хозяйственного, бухгалтерского, финансового законодательства Таджикистан с учетом требований международных стандартов.

Гармонизация происходит в различных формах, таких как адаптация законодательства, унификация права, имплементация, стандартизация. Однако в официальных документах часто используется термин «адаптация». Впрочем, несмотря на применение различных терминов, говорится, по сути, об одном и том же процесс приведения национального законодательства в соответствии с предписаниями права европейских интеграционных организаций.

Список литературы

1. О бухгалтерском учете: закон Республики Таджикистан от 14.05.1999 г. № 5.
2. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности: закон Республики Таджикистан от 25.03.2011 г. № 702.
3. Международный стандарт финансовой отчетности № 1 «Представление финансовой отчетности». URL: http://www.minfin.gov.ua/document/92418/МСБО_1.pdf (дата обращения: 22.10.2018).
4. Низомов С. Ф. Реформа бухгалтерского учета в Республике Таджикистан: программы и перспективы развития // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 2.
5. Паляя В. Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебник. 6-е изд., испр. и доп. М.: Инфра-М, 2013. 506 с.



НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВ

Ерохин Д. В.

*ПАО «Новосибирский социальный коммерческий банк
“Левобережный”», Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
E-mail: d.v.erohin@nsuet.ru*

Аннотация. В статье рассматриваются некоторые аспекты функционирования коммерческих банков в РФ.

Ключевые слова: банки с государственным участием, кибермошенничество, вклады, банковская система.

SOME ASPECTS OF THE FUNCTIONING OF BANKS

Erokhin D. V.

*PJSC «Novosibirsk Social Commercial Bank “Levoberezhny”»,
Novosibirsk State University of economy and management
E-mail: d.v.erohin@nsuet.ru*

Annotation. The article discusses some aspects of the functioning of commercial banks in the Russian Federation.

Keywords: state-owned banks, cyber fraud, deposits, banking system.

В настоящее время усиливается роль банков и банковской системы и их влияние на социально-экономическое развитие страны.

На процесс развития банковской системы и ее роль в социально-экономическом развитии страны оказывают влияние различные факторы, которые, по мнению автора, можно классифицировать как внутренние, возникающие внутри банковской системы и внешние или факторы среды.

К экономическим факторам относятся: характер денежно-кредитной политики в стране; результаты проводимых реформ, которые прямо воздействуют на условия функционирования банковской системы. Экономический рост влияет на расширение экономических связей в обществе и, в свою очередь, повышает спрос на услуги банка.

Экономические, правовые и политические факторы определяют социально-психологические факторы (уверенность населения в правильности проводимых экономических преобразований, в хороших перспективах для экономики в целом и ее отраслей), что в конечном счете влияет на уровень доверия к банковской системе, готовность проводить банковские операции и пользоваться услугами коммерческих банков.

Все это в конечном итоге позволяет банкам более эффективно выполнять их функции по обеспечению потребностей экономики посредством привлечения финансовых ресурсов внутри страны (ресурсов, например, населения) и за ее пределами (иностранных инвесторов).

К форс-мажорным факторам относятся экономические санкции по отношению к стране, соответственно, ее экономике и субъектов экономических отношений, включая банки. Внутренние факторы, влияющие на эффективность функционирования банковской системы, это:

- уровень конкуренции между банками;
- уровень профессионализма сотрудников банка, включая руководство;
- банковские правила и обычаи.

Сегодня сложилась ситуация, в которой банки с государственным участием имеют ряд безусловных преимуществ. Среди них: возможность привлечения лучших клиентов ввиду значительных масштабов бизнеса, доступ к бюджетным средствам и более дешевому фондированию.

Около 70 % банковских активов принадлежит банкам с государственным участием. 80 % активов приходится на 20 крупнейших банков, а 20 % — на 514 банков.

Внешэкономбанк, будучи государственной корпорацией, активно участвует в инвестиционных проектах (инфраструктурных и инновационных, экспортоподдерживающих, энергетических и экологических инициативах; поддержка особых экономических зон).

При этом ВЭБ финансирует данные направления, содействует привлечению средств банков и других участников финансового рынка; софинансирует и предоставляет гарантии и др.

Доля кредитов, направленных на развитие инноваций, составляет треть портфеля (34,5 %).

Сейчас ВЭБ финансирует 66 инновационных инвестиционных проектов в оборонно-промышленном, ракетно-космическом комплексе; электронной промышленности, авиастроении, медицинской технике и фармацевтике.

Развитие банковского бизнеса ограничено дефицитом качественных заемщиков и недостаточной капитализацией для покрытия возникающих рисков.

Еще одна проблема в современных условиях — внедрение новых финансовых технологий. Небанковские игроки (финтех-компании, платежные сервисы) оказывают давление на банки.

Очевидно, что для реализации проектов в области технологий и новых услуг необходимы значительные инвестиции в разработку IT-продуктов.

Третья проблема в банковской системе — информационная безопасность. Риск кибермошенничества усиливается, поскольку банки перешли на дистанционное обслуживание и мобильные приложения.

Постоянно стоит задача надежной защиты данных клиентов и их денежных средств.

Потери российских компаний от кибератак в 2017 г. оцениваются более чем в 115 млрд руб. [1]

Российские информационные ресурсы часто оказываются недостаточно защищенными, что порой обусловлено низкой осведомленностью пользователей, отсутствием необходимой квалификации у персонала и некачественным подключением к интернету, по сообщению Национального агентства финансовых исследований.

По масштабам распространения цифровых банковских услуг Россия сближается с западноевропейскими странами, а по качеству этих услуг российские банки зачастую опережают своих более консервативных иностранных конкурентов. В результате в 2018 г. Россия вошла в пятерку ведущих стран Европы по уровню развития цифрового банкинга [2].

Три важнейших тренда в развитии кредитной розницы — увеличение значимости ипотеки, растущая концентрация и цифровизация рынка.

Вклады населения становятся значительным источником фондирования банков.

Две трети всех вкладов россиян хранятся в коммерческих банках с государственным участием, и за последние два года пере-

ток средств из частных организаций усилился, показали подсчеты «Эксперт РА» для «Известий». Общий объем банковских депозитов граждан оценивается в 25,4 трлн рублей, примерно 18,8 трлн из них хранятся в финансовых организациях с государственным участием. Тенденцию подтвердили и в Национальном рейтинговом агентстве (НРА). Из-за массового отзыва лицензий у коммерческих банков россияне боятся потерять деньги в маленьких банках и выбирают более надежные, считают эксперты. Но в комитете Госдумы по финансовому рынку опасаются, что это может привести к монополизации рынка, поэтому государство должно предложить новые механизмы для усиления конкуренции [3].

По состоянию на март 2018 г. на депозитах находилось 25,4 трлн руб. россиян. Около 74 % всех средств граждан размещены в банках с государственным участием. По расчетам национального рейтингового агентства, эта доля чуть меньше — 72 %.

Тенденция перетока депозитов физических лиц из частных банков в банки с государственным участием сохранялась в течение двух последних лет: в 2016 г. на них приходилось 62–64 % всех вкладов, в 2017 г. — 64–66 %. Аналогичная картина и в сегменте юридических лиц — сейчас около 76 % их вкладов находится в кредитных организациях с государственным участием, а в 2016 г. эта доля составляла 67 %.

К этому привела масштабная санация банковского сектора, которую ЦБ начал в 2013 г. Количество банков за это время сократилось почти вдвое. По данным ЦБ на 1 марта, в России работала 551 кредитная организация [5].

Таблица 1

Список четырех крупнейших банков в РФ по объему вкладов [4]

Название банков	Объем вкладов на 01.07.2018 г., млрд руб.	Изменение вкладов за 12 месяцев, %
ПАО Сбербанк	12 206,4	6,7
Банк ВТБ (ПАО)	3 517,3	566,8
АО «Россельхозбанк»	909,3	26,3
Банк Газпромбанк (АО)	873,7	22,8

Составлено по: URL:http://vid1.rian.ru/ig/ratings/banki_06_07_18.pdf

Улучшение макроэкономики во многом будет влиять на эффективное функционирование банков в целом и с государственным участием в частности.

Список литературы

1. Вестник кибербезопасности. 2018, март № 3 (27). С. 1.
2. Инновации в России — неисчерпаемый источник роста. — Центр по развитию инноваций McKinsey Innovation Practice, июль, 2018.
3. Электронный источник: ИЗВЕСТИЯ. URL: <https://iz.ru/731911/tatiana-gladysheva/rossiiane-perevodiat-vklady-v-gosbanki> (дата обращения: 16.10.2018).
4. Электронный источник: РИАРЕЙТИНГ. URL: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/banki_06_07_18.pdf (дата обращения: 16.10.2018).
5. Электронный источник: ЦБ РФ. URL: <https://www.cbr.ru> (дата обращения: 16.10.2018).



СОЦИОЛОГИЯ И ИССЛЕДОВАНИЕ МЕНТАЛИТЕТА: НЕОБХОДИМОСТЬ СОПРЯЖЕНИЯ ЗА ГРАНЬЮ ВИДИМОГО

Ильиных С. А.

*д-р социол. наук, доцент, заведующий кафедрой социологии
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
E-mail: ili.sa@mail.ru*

Аннотация. В статье рассматривается необходимость доверия к российской науке в целом, и к социологии, в частности, особенно в том случае, когда изучаются нестандартные феномены. К их числу относится исследование менталитета. Обосновывается, что он образован сознательными и бессознательными структурами. Бессознательные структуры проявляются посредством архетипических образов. Обосновывается противоречивость менталитета россиян, сочетание прямо противоположных стремлений: к идеалистичности и реалистичности; к противоречивому отношению к работе; к противоречивому поведению между послушанием и бунтом, непредсказуемостью. Приводятся результаты эмпирической проверки теоретических идей.

Ключевые слова: социология, менталитет, доверие, архетип, власть, бунт, непредсказуемость.

SOCIOLOGY AND RESEARCH OF MENTALITY: THE NECESSITY FOR CONSISTENCY OVER THE VISIBLE EDGE

Ilinykh S. A.

*Doctor of Sociology, Associate Professor,
Head of the Department of Sociology
Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: ili.sa@mail.ru*

Annotation. In the article, the author considers the necessity for trust in Russian science in general, and for sociology, in particular, especially when studying non-standard phenomena. These include the study of mentality. It is substantiated that it is formed by conscious and unconscious structures. Unconscious structures are manifested through archetypal images. The author substantiates the contradictory mentality of the Russians, a combination of

directly opposite aspirations: to idealistic and realistic; to contradictory attitude to work; to the contradictory behavior between obedience and rebellion, unpredictability. Article contains the results of an empirical test of theoretical ideas.

Keywords: sociology, mentality, trust, archetype, power, rebellion, unpredictability.

В последнее время отмечается интерес к доверию российской науки. Исследователи разных областей научного знания, в том числе и социологи, обосновывают необходимость доверия к институту науки. В основании лежит тезис П. Штомки о доверии как основе общества [8]. Российские социологи Н. Н. Зарубина [2], С. А. Кравченко [3] активно поддерживают идею доверия к институту науки и знаниям о будущем. В связи с этим актуальным является социологическое исследование, образно говоря, закрытых тем. То есть тем, где эмпирические данные не очевидны, располагаются за гранью видимого. К числу таковых относится и исследование менталитета.

Традиционно социолог рассматривается как исследователь общества, больших и малых социальных групп, отдельных феноменов. В обыденном сознании исследование менталитета не относится к его сфере деятельности. Однако это не совсем так. Более того, в настоящее время ряд социологов активно изучает нейробиологические механизмы социальных явлений и процессов на микроуровне (социальное взаимодействие, социальное действие, принятие решений и пр.), но при обязательной ассоциации с макроуровнем (социальными институтами, социально-экономической сферой, социальными нормами, ценностями культуры и пр.). Это направление исследований называется нейросоциологией [7].

В рамках представленной статьи речь пойдет об исследовании того, как менталитет оказывает воздействие на социальные практики даже в том случае, когда индивид не задумывается о совершении того или иного действия.

Нужно отметить, что в жизни общества, в деятельности отдельной организации особенности российской ментальности играют важнейшую роль. В сжатом виде менталитет можно описать как интегральную характеристику своеобразного видения и понимания мира индивидом, его типичных ответов на картину мира. Менталитет можно представить в виде сложной многоуровневой и многомерной системы образов и представлений бессознательного

и сознательного. Следует учесть, что эта система образов и представлений чаще всего влияет в неявном виде, а потому социальное поведение, направляемое бессознательными и сознательными образами и представлениями, не вызывает вопросов и расценивается как «естественное».

Сознательный уровень менталитета включает множество элементов, в том числе и «картину мира». Картина мира представляет собой когнитивную конструкцию совокупности элементов внешнего и внутреннего мира, ценностей и установок, связей между ними, которые имеют очевидные смыслы только для носителей данной культуры. А. Я. Гуревич определяет модель мира как «сетку координат», посредством которой люди воспринимают действительность и строят образ мира, существующий в их сознании [1, с. 16, 24–25]. Таким образом, картина мира выступает как «сетка координат» для индивидов, ориентируясь на которую они создают тот или иной социальный порядок.

Картина мира, присущая менталитету россиян в значительной степени отличается от других. К примеру, в ней присутствуют самые разные, и порой противоречивые, стремления: к идеальности и реалистичности; изысканности и простоте; к противоречивому отношению к работе — от кропотливости до полного пренебрежения; к социальному равенству как высшей ценности; к противоречивому поведению между послушанием и бунтом, непредсказуемостью. Иными словами, одной из ярких отличительных специфических черт менталитета россиян является противоречивость. Все это находит выражение в языке. Необходимо отметить, что структура языка формирует особенности мышления, видения мира россиян. С его помощью происходит закрепление и воспроизводство бессознательных и сознательных компонентов менталитета.

Как указывает А. Мельникова, структура русского языка отличается от других отсутствием структуры в предложении. Глагол, например, может быть и в начале, и в середине, и в конце предложения. Отсутствие четкой структуры автор связывает с отсутствием структуры в мире: «Это мир, в котором может случиться все» [5, С. 117]. Для русского языка характерна неагентивность, что проявляется в глаголах — *«посчастливилось»*, *«вышло»*, *«повезло»* и т. д. Эти данные говорят о том, что носители русского языка свои и чужие достижения склонны приписывать обстоятельствам или внешней, неконтролируемой силе. Таким образом, картина мира

создает стереотип действия — непредсказуемость в поведении и беспечность.

Эта непредсказуемость в поведении, обусловленная отчасти отсутствием в русском языке жесткой конструкции, предписывающей членам предложения определенные места, может приводить к неприятию всего, что выступает в качестве внешней организующей силы. Наиболее ярко эта особенность проявляется в отношении россиянина к «власти», «закону». Примечательны в этом смысле русские поговорки: «Закон — что дышло, куда повернешь — туда и вышло», «Законов свод, а мы — в обход» и т. д. Находясь в постоянном противостоянии с властью, с законом и будучи не всегда наказанным за неисполнение, россиянин обретает чувство вседозволенности, которое трактует как свободу. На деле же это своего рода проявление противоречивости и несвободы, которая проявляется как бунтарство. Как видим, в российском менталитете присутствуют противоположности: свобода-несвобода, покорность-бунтарство. Они характеризуют *противоречивость* менталитета россиян и указывают на связанные с этим возможные проблемы.

Еще одной специфической особенностью менталитета россиян является дифференцированность межличностных отношений с отдельным вычленением отношений различной степени близости, с тщательной их градацией и закреплением за этими разными типами близости различных ожидаемых действий. А. Мельникова считает, что такая структура отношений помогает лучше подстроиться под окружающих. И, кроме того, для русских межличностных отношений характерно осмысление себя в первую очередь не через осознание своей индивидуальности, а через свою компанию [5, с. 201]. В данном случае можно говорить о проявлении *коллективистских* особенностей менталитета.

Бессознательное как еще один уровень российского менталитета активно исследуется социологами. Так, З. В. Сикевич, О. К. Крокинская и Ю. А. Поссель, ведут речь о феномене социального бессознательного россиян [6]. Авторы указывают на его позитивные и негативные проявления. К позитивным относится его «работа» по обеспечению целостности бытия и познания, развитию творчества, одушевлению жесткой рациональности современного мира. В числе его негативных проявлений — многие виды регрессии и редукции: незрелость мышления, низкий уровень развития личности, поддержание непросвещенности и социальной некомпетентности. По виду их можно считать одной из форм про-

явления социальной аномии, а именно архаизацией социальной жизни, неправомерным и опасным упрощением ее сложности. Бессознательное проявляется не только на индивидуальном, но и групповом уровне в виде, во-первых, неосознаваемых побудителей деятельности (мотивов, смысловых установок), которые не воспринимаются из-за их социальной неприемлемости или рассогласования с другими потребностями. Во-вторых, в виде неосознаваемых механизмов, обеспечивающих выполнение привычных поведенческих действий. Речь идет о стереотипизации вербальных и невербальных проявлений, сформированных в рамках одной культуры. В-третьих, в виде неосознаваемых культурных «схематизмов», мифологем, неинституциональных норм, определяющих мировосприятие людей, принадлежащих одной культуре.

В рамках аналитической психологии бессознательный уровень описывается К. Юнгом как коллективное бессознательное [9]. По К. Юнгу, в коллективном бессознательном содержится все духовное наследие человеческой эволюции, возродившееся в структуре мозга каждого индивида. Коллективное бессознательное состоит из мощных первичных психических образов — *архетипов*, которые предрасполагают людей воспринимать, переживать и реагировать на события определенным образом.

В коллективном бессознательном россиян присутствует значительное число архетипов. Но для нас более интересен *архетип «вождя»*. Этот архетип активизируется во всех отношениях, где есть элементы авторитарности. Часто архетип «вождя» ассоциируется с архетипом отца. И это не случайно, поскольку, как указывает Джинетт Парис в своей книге «Мудрость психики: глубинная психология после наук о мозге», архетип отца имеет множество имен: руководитель, король, вождь, капитан, генерал, президент [10]. С понятием власти древние греки отождествляли Зевса, он был их Богом-Отцом, держащим в своих руках молнии. Мы боимся проявлений Зевса или же восхищаемся им и верим ему. Мы презираем его или тоскуем по его опеке. Мы отчаянно преданы ему или свергаем его с престола. Любой человек, облеченный властью, проявляет по отношению к остальным качества отцовского архетипа. Вероятно, россиянин неосознанно ощущает то, что активизация архетипа «власть» «отец» — это сигнал об обращении к психологии войны. Именно поэтому россиянин всегда испытывает проблемы там, где есть архетип «власти», включая неприятие власти, скрытое сопротивление ей. Если пользоваться мифологической терминологией,

то он чаще всего он боится проявлений Зевса, нередко презирает то, что связано с властью. В этом проявляется сугубо российская специфика.

Итак, роль социального бессознательного (или коллективного бессознательного) состоит в том, что индивиды обладают некими бессознательными комплексами, которые воздействуют на их социальное поведение. В связи с этим возможны проблемные ситуации, причины которых трудно формализовать, а также сознательно контролировать развитие этих ситуаций.

Таким образом, сознание каждого индивида вне зависимости от его воли находится под влиянием бессознательных и сознательных компонентов российского менталитета. При этом бессознательные компоненты воздействуют через специфические для россиян архетипические образы, а сознательные — через структуру языка.

Особенности менталитета россиян нашли подтверждение в социологическом исследовании, проведенном автором в организациях малого бизнеса г. Новосибирска в 2017 г. Выборочная совокупность составила 387 респондентов. В качестве методов исследования применялись: 1) анкетный опрос; 2) фокусированное интервью с руководителями; 3) тестирование с использованием многофакторного опросника Р. Кеттелла. Применение количественных и качественных методов способствовало углубленному анализу проблемной ситуации в единстве объективного и субъективного. В статье мы приведем лишь результаты анкетного опроса.

Как указывалось ранее, в менталитете россиян присутствует *противоречивость*. Она обнаружилась и при выявлении роли руководителя в организации. Здесь хотелось бы указать, что в ответах респондентов мы получали их личное видение, особенности их менталитета. Но вместе с тем, они ориентировались и на сложившийся порядок в организации, который определяется менталитетом руководства. Это означает, что с помощью ответов мы делаем срез ментальности как респондентов, так косвенно и срез образа мышления руководителей, поскольку последние строят свою организацию на основе своего видения, своей картины мира.

Роль руководства в организации мы предлагали оценить с помощью таких действий: «Определение приоритетных направлений работы и выработка основных принципов и методов их выполнения», «Выработка ясных и четких инструкций», «Осуществление контролирующих функций». Результаты оказались следующими, 36,1 % мужчин и 43,9 % женщин указали на такую роль

руководства как определение приоритетных направлений, 25,0 % мужчин и 29,0 % женщин — на выработку инструкций, 23,5 % мужчин и 30,1 % женщин — на осуществление контроля.

В чем же здесь противоречивость ментальности? На наш взгляд, в том, что роль руководителя чаще всего сводится к разработке приоритетных направлений работы, а контроль за исполнением оказывается незначимым. Почему сложилась подобная ситуация? Как нам представляется, из-за весьма и весьма специфического отношения к контролю, имеющего место в менталитете россиян. Эта специфика исторична. Действительно, период сталинизма молодые знают по рассказам, а более пожилые — лично как период тотального контроля. Непродолжительный период управления Ю. В. Андропова тоже ассоциируется с жестким контролем. Поэтому отношение к контролю у россиян резко негативное. Можно предположить, что в менталитете россиян контроль рассматривается как система репрессий, а не инструмент менеджмента. Ведь общеизвестно, что опыт эффективного западного и восточного бизнеса опирается исключительно на правильно выстроенную систему контроля, которая выступает как одна из составляющих менеджмента.

Еще один пример *противоречивости* мы обнаружили при выявлении символов, которые отражаются в дизайне офиса или организации. Респондентам предложено оценить наличие таких символов, как успех, процветание, надежность бизнеса, бесперспективность, слабость. Чаще всего респонденты склонялись в пользу символов успеха (44,7 % мужчин и 43,7 % женщин) и надежности бизнеса (44,6 % мужчин и 46,3 % женщин). Процветание как символ, отражающийся в дизайне, отметили лишь 26,2 % мужчин и 28,6 % женщин. Полученные цифры невольно вызывают вопросы: почему успех и надежность бизнеса плохо коррелируют с процветанием? В чем тогда выражается, например, надежность бизнеса, если в нем отсутствует процветание? Можно последовательно задавать еще ряд вопросов, содержание которых так или иначе сводится к выявлению противоречий. Вероятно, в сознании россиян складываются специфические представления об успехе, надежности и процветании.

Мы указывали в теоретической части работы о том, что у россиян возможна *непредсказуемость* в поведении, в определенной степени *пассивность*. Наличие этих черт невозможно выявить, задавая прямые вопросы. Поэтому, чтобы обнаружить присутствие

этих черт, мы использовали косвенный вопрос о личных мотивах работы. Респондентам предлагалось оценить такие личные мотивы работы, как стремление к получению большого материального вознаграждения, стремление к продвижению по служебной лестнице, удовлетворение от хорошо выполненной работы, уважение со стороны начальника, уважение со стороны коллег, стремление проявить себя, выделиться, осознание социальной значимости своего труда. Результаты представлены в табл. 1.

Таблица 1

Оценка личных мотивов работы (%)

Мотивы трудового поведения	Пол респондентов	
	Мужчины	Женщины
Стремление к получению большого материального вознаграждения	51,4	40,5
Стремление к продвижению по служебной лестнице	36,2	34,3
Удовлетворение от хорошо выполненной работы	37,5	38,7
Уважение со стороны начальника	28,4	26,8
Уважение со стороны коллег	34,3	28,3
Стремление проявить себя, выделиться	8,5	5,9
Осознание социальной значимости своего труда	7,9	2,3

Так, мотив «уважение со стороны начальника» стимулирует меньше, чем мотив «уважение со стороны коллег». Эти данные, с одной стороны, в неявном виде отражают способность к непредсказуемости поведения. Здесь начальник ассоциируется с властью, законом. А это означает, что россиянин, как мы указывали выше, находится в постоянном противостоянии с властью. Именно поэтому начальник, архетипически воспринимаемый как «власть», не пользуется большим уважением. А с другой стороны, полученные результаты косвенно свидетельствуют о *коллективизме* как ведущей черте менталитета россиян. Респонденты оценивают коллег не только с точки зрения совместно работающих с ними в организации, но с точки зрения некоего принципа организации общественной жизни. Для опрошенных существенное значение имеет поддержка и уважение коллег. Данные результаты коррелируют с ответами на вопрос о критериях, которые определяют социально-психологический климат (табл. 2).

**Оценка критериев, которые определяют
социально-психологический климат (%)**

Критерии	Пол респондентов	
	Мужчины	Женщины
Организация труда	55,5	40,2
Стиль руководства	54,7	49,5
Культура общения	42,2	51,2
Возможность профессионального роста	44,5	35,8
Бытовые условия отдела	9,2	29,6
Социальная защищенность	3,5	24,8
Социальная справедливость	2,5	6,1

Как видим, социально-психологический климат в организации определяют в первую очередь такие критерии, как организация труда, стиль руководства, культура общения и возможность профессионального роста. И совершенно незначима социальная справедливость. На наш взгляд, социальная справедливость — это критерий, который связан с архетипом власти. Респонденты не ожидают от власти социальной справедливости, которую именно она, власть и устанавливает. И здесь прослеживается связь между тем, что для респондентов уважение со стороны руководства менее значимо, чем уважение со стороны коллег, и социальной справедливостью как минимально значимым критерием климата.

Обращает на себя внимание то, что существенными критериями выступают стиль руководства и культура общения. Как нам представляется, эти критерии имеют значение и каждый в отдельности, и в совокупности. Что касается их совокупного влияния, то именно они предопределяют условия общественной жизни, условия коллективизма. В этом, безусловно, просматривается существенная специфика менталитета россиян. Стиль управления россиянами, на наш взгляд, в меньшей степени рассматривается как инструмент менеджмента, что имеет место в западном и восточном бизнесах. Стиль руководства у россиян воспринимается как условие их коллективного взаимодействия.

То же относится и к культуре общения. Она расценивается не столько как моральный и этический индикатор, но как социальный феномен. Для россиян она имеет значение еще и в аспекте их коллективизма.

Подведем итоги. Развитие науки сегодня требует новых научных подходов, однако, исследование нестандартных феноменов в рамках социологии может вызвать определенное недоверие к результатам. Но вместе с тем, именно сегодня возникла необходимость такого междисциплинарного изучения, поскольку сложные феномены не могут быть исследованы только в рамках одной отрасли науки. Изучение менталитета предполагает исследование не только сознательных, но и бессознательных его структур.

Многие особенности, характерные именно для менталитета россиян, нашли подтверждение в эмпирическом исследовании. Оказалось, что в менталитете россиян присутствуют такие специфические аспекты, как противоречивость, коллективизм, власть. Они проявляются чаще всего неявно. Но вместе с тем, безусловно, влияют на выбор моделей социального поведения, на климат организации, на социализацию всех членов организации. Как показало исследование, эти модели не всегда являются положительными, что может повлиять не только на культуру отдельных организаций, но и на общество в целом. В связи с этим необходимость дальнейшего исследования менталитета россиян очевидна.

Список литературы

1. Гуревич А. Я. Категории средневековой культуры. М., 1972. С. 16, 24–25.
2. Зарубина Н. Н. Уважение к научному сообществу как предпосылка доверия к институту науки в современной России // Социологическая наука и социальная практика. 2017. № 1. С. 89–107.
3. Кравченко С. А. Проблема доверия к знанию о будущем. По материалам 3-го Форума Международной социологической ассоциации (Австрия, Вена, 10–14 июля 2016 г.) // Социологическая наука и социальная практика. 2016. № 4. С. 127–141.
4. Лурье С. В. Психологическая антропологи: история, современное состояние, перспективы. М.: Академ. Проект, Екатеринбург: Деловая книга, 2003.
5. Мельникова А. А. Язык и национальный характер. Взаимосвязь структуры языка и ментальности. СПб.: Речь, 2003.
6. Сикевич З. В., Крокинская О. К., Поссель Ю. А. Социальное бессознательное. СПб.: Питер, 2005.
7. Шкурко Ю. С. В поисках нейросоциологии // Социологические исследования. 2017. № 8. С. 3–11.
8. Штомпка П. Доверие — основа общества. М.: Логос, 2012.
9. Юнг К. Г. Психология бессознательного: пер. с нем. М.: ООО «Изд-во АСТ-ЛТД», Канон +, 1998.
10. Paris G. Wisdom of the Psyche: Depth psychology after neuroscience. London: Routledge, 2007.

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА С КОРПОРАТИВНЫМИ КЛИЕНТАМИ

Коврова Г. Н.

*аспирант кафедры финансового рынка
и финансовых институтов
Факультета экономики и предпринимательства
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
E-mail: gkovrova@mail.ru*

Шмырева А. И.

*д-р экон. наук, проф., проф. кафедры финансового рынка
и финансовых институтов
Факультета экономики и предпринимательства
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
E-mail: a.i.shmyreva@edu.nsuem.ru*

Аннотация. Цель исследования — дополнить методический подход «риск-доходность» оценкой показателей, характеризующих влияние взаимодействия коммерческого банка с корпоративным клиентом на капитал банка. Для достижения цели необходимо решить следующие задачи: определить основной показатель для оценки взаимодействия коммерческого банка с корпоративными клиентами с точки зрения его влияния на капитал банка, на условном примере провести количественный и качественный анализ клиентской базы коммерческого банка для принятия управленческих решений по дальнейшему сотрудничеству. Гипотеза исследования: показатель величины активов, взвешенных с учетом риска, с учетом его нормативного соотношения с капиталом банка может быть использован для оценки взаимодействия банка с клиентом. Автором были применены такие методы исследования, как изучение и обобщение, сравнение, анализ и синтез. В ходе исследования методический подход «риск-доходность» был дополнен количественным и качественным анализом показателя активов, взвешенных с учетом риска.

Ключевые слова: банк, корпоративный клиент, кредитный риск, стратегия банка.

THE MODEL FOR ASSESSMENT THE RELATIONSHIP OF A COMMERCIAL BANK WITH CORPORATE CLIENTS

Kovrova G. N., Shmyreva A. I.

Novosibirsk State University of Economics and Management

E-mail: gkovrova@mail.ru

E-mail: a.i.shmyreva@edu.nsuem.ru

Annotation. The purpose of the research is to supplement the methodical approach «risk-return» with an assessment of indicators characterizing the impact of the relationship of a commercial bank with a corporate client on the bank's capital. Objectives of the study: to determine the main indicator for assessment the relationship of a commercial bank with corporate clients in terms of its impact on the bank's capital, on a conditional example to conduct a quantitative and qualitative analysis of the client base to make managerial decisions on further cooperation. Research hypothesis: Risk Weighted Assets (RWA) and its regulatory ratio with the bank's capital can be used to assess the bank's relationship with the client. The author used such research methods as study and generalization, comparison, analysis and synthesis. The results of the research: the methodical approach «risk-return» was supplemented by a quantitative and qualitative analysis of the risk weighted assets index.

Keywords: bank, banking strategy, corporate client, credit risk.

Банковский рынок на современном этапе характеризуется определенными, ярко выраженными чертами. С одной стороны, это рынок покупателя с высоким уровнем конкуренции, с другой — это рынок с постоянно усиливающимся пруденциальным надзором со стороны Банка России и других уполномоченных контролирующих органов. Усиление регулятивных мер дополняется, как внедрением дополнительных нормативов Базель III (показатель краткосрочной ликвидности, надбавка для поддержания достаточности капитала, антициклическая надбавка и прочее), так и отзывом лицензий у целого ряда кредитных организаций. Так, по данным Банка России количество действующих кредитных организаций (кредитные организации, имеющие право на осуществление банковских операций) сократилось с 733 по состоянию на 01.01.2016 г. до 542 по состоянию на 01.04.2018 г. [8].

В таких условиях коммерческий банк (КБ) вынужден балансировать между «клиентом и собственным капиталом». Однако возможные последствия в виде отзыва лицензии и прекращения деятельности кредитной организации заставляют его искать компро-

мисс с позиции нормативного регулирования и более тщательно оценивать кредитные риски, стремясь к качественному кредитному портфелю.

Все вышеперечисленное делает особенно актуальным вопрос оценки клиентской базы КБ и заставляет искать методики для ее осуществления.

Авторами ранее в своих работах предложен методический подход «риск-доходность», основанный на оценке риска и доходности клиента для КБ. Поэтапное содержание методического подхода приведено в табл. 1.

Таблица 1

Поэтапное содержание методического подхода «риск-доходность»

№ этапа	Содержание
1	определение пула клиентов, использующих банковские продукты, связанные с кредитным риском
2	определение величины доходов, получаемых КБ от взаимодействия с каждым клиентом
3	определение степени риска по каждому клиенту, как эквивалента кредитного рейтинга клиента, рассчитанного по методике КБ
4	расчет многомерной средней по показателям получаемого банком дохода от взаимодействия с клиентом и кредитного рейтинга клиента
5	группировка клиентов, исходя из полученных значений средней величины, с использованием формулы Стёржесса: $n = 1 + 3,322 \lg N = \log_2 N + 1$ (N — число единиц совокупности) и определением величины интервала по формуле: $h = \frac{R}{n} = \frac{X_{\max} - X_{\min}}{n}$, при необходимости осуществляется вторичная перегруппировка путем укрупнения интервалов
6	формирование стратегии взаимодействия КБ с клиентами каждой группы: группа «низкий доход-высокий риск» (группа А), группа «низкий доход-низкий риск» (группа В), группа «высокий доход-высокий риск» (группа С) и группа «высокий доход-низкий риск» (группа D).

Составлено автором.

Предложенный авторами методический подход позволяет КБ решать следующие задачи:

1) разрабатывать и применять единую стратегию в рамках всего коммерческого банка к той или иной группе клиентов;

2) контролировать перемещение клиентов между группами с выявлением его причин (например, изменение кредитного качества клиента или снижение доходности в связи с более выгодным предложением от банка-конкурента) и своевременной корректировкой стратегии в отношении того или иного клиента;

3) анализировать клиентскую базу для разработки и последующего внедрения изменений в кредитную политику, тарифную политику и прочие внутренние нормативные документы КБ, на основе которых происходит взаимодействие КБ и клиента;

4) своевременно выявлять потенциально проблемных клиентов и принимать необходимые меры для недопущения роста просроченной ссудной задолженности.

В продолжение исследования вопроса взаимодействия КБ с корпоративными клиентами авторы дополняют ранее предложенный методический подход оценкой использования банковского капитала с помощью анализа распределения активов, взвешенных с учетом риска, по группам клиентов. Базель II предусмотрено, что отношение совокупного капитала (E) к активам, взвешенным с учетом риска (RWA), не должно превышать 8 %. Напомним, что совокупный капитал включает в себя капитал первого уровня Tier I (устойчивые элементы капитала, например, акции, нераспределенная прибыль и т. п.) и Tier II (менее устойчивые элементы), и капитал второго уровня не может составлять более 50 % капитала первого уровня. Расчет активов, взвешенных с учетом риска, производится согласно Базель II на основе стандартизированного подхода (Standardized Approach) или подхода на основе внутренних рейтингов (Internal Ratings Based (IRB) Approach). Стандартизированный подход базируется на использовании внешних кредитных рейтингов международных рейтинговых агентств. Второй подход предполагает использование внутренних рейтингов, рассчитанных банком самостоятельно [5]. Норматив достаточности капитала Н1, установленный Банком России, имеет аналогичное минимальное значение в размере 8 %.

Таким образом, максимальная потенциальная величина активов, взвешенных с учетом риска, может быть определена как произведение совокупного капитала банка (E) на 12,5, т. е. $RWA = E * 12,5$. В виду прямой зависимости RWA от капитала банка и ограниченности его максимальной величины важным вопросом для КБ является эффективное использование имеющегося у него

потенциала RWA. Группировка клиентов с использованием методики «риск-доходность» позволяет осуществить количественный и качественный анализ использования RWA и сделать выводы об эффективности его использования.

Иначе, по каждой группе клиентов КБ определяется величина активов, взвешенных с учетом риска, т. е. RWA_1, \dots, RWA_p , где i — количество сформированных групп, а так же удельный вес RWA каждой группы в общем RWA. Пример такого анализа приведен в табл. 2.

Таблица 2

Количественный и качественный анализ использования RWA в коммерческом банке

Группа клиентов	Величина RWA	Доля RWA в его совокупном значении (%)
А «низкий доход-высокий риск»	RWA_a	$RWA_a / \sum_d RWA \times 100 \%$
В «низкий доход-низкий риск»	RWA_b	$RWA_b / \sum_d RWA \times 100 \%$
С «высокий доход-высокий риск»	RWA_c	$RWA_c / \sum_d RWA \times 100 \%$
Д «высокий доход-низкий риск»	RWA_d	$RWA_d / \sum_d RWA \times 100 \%$
ИТОГО:	$\sum_d RWA = E \times 12,5$, где E — совокупный капитал банка	100

Составлено автором.

КБ должен стремиться к увеличению доли RWA в группе D. Высокий удельный вес RWA данной группы клиентов в общем значении RWA свидетельствует об эффективном использовании КБ имеющихся ресурсов. Между тем, высокий удельный вес RWA клиентов группы А в общем значении RWA говорит об обратном. Таким образом, КБ заинтересован прежде всего в развитии взаимодействия с клиентами группы D и В, как потенциально претендующими на переход из группы В в группу D. Сотрудничество с

клиентами группы А и В должно быть направлено на снижение кредитного риска, как за счет дополнительных мер в виде залога, гарантий, поручительств, так и за счет сокращения взаимодействия по банковским продуктам, связанным с кредитным риском.

Заключение

Предлагаемый авторами методический подход «риск-доходность» с учетом его дополнения анализом значения активов, взвешенных с учетом риска, в разрезе групп клиентов позволяет осуществлять оценку клиентской базы КБ не только с точки зрения доходности и риска, но и с точки зрения эффективного использования капитала банка. Кроме того, полученная информация помогает реализовать оптимальную стратегию взаимодействия КБ с корпоративными клиентами каждой группы.

Список литературы

1. Коврова Г. Н., Шмырева А. И. Взаимодействие коммерческого банка с корпоративными клиентами в условиях нестабильной экономики // Экономика и предпринимательство. 2017. № 4. Ч. 2. С. 677–679.
2. Леонова Н. Г. Финансовые риски и новые информационные технологии // Наука и Бизнес: Пути развития. 2018. № 3 (81). С. 63–65.
3. О мерах по реализации Базеля III и о регулировании деятельности системно значимых банков // Деньги и кредит. 2015. № 8. С. 77–78.
4. Поздышев В. А. Банковское регулирование в 2016–2017 годах: основные изменения и перспективы развития // Деньги и кредит. 2017. № 1. С. 9–17.
5. Помазанов М. В. Адаптация «продвинутого» подхода «Базель II» для управления кредитными рисками в российской банковской системе // Управление финансовыми рисками. 2009. № 1. С. 48–66.
6. Риск-менеджмент в коммерческом банке: монография / коллектив авторов; под ред. И. В. Ларионовой. М.: КНОРУС, 2016. 456 с.
7. Статистика : учебник для бакалавров / под ред. И. И. Елисеевой. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт; ИД Юрайт, 2012. 558 с.
8. Обзор банковского сектора Российской Федерации. Аналитические показатели № 187 май 2018 г. URL:// http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_187.pdf (дата обращения: 24.05.2018).

ОБ ОТДЕЛЬНЫХ ИНДИКАТОРАХ СОСТОЯНИЯ БИЗНЕС-СРЕДЫ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Коган А. Б.

*д-р экон. наук, доцент,
проф. кафедры инноваций и предпринимательства
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
E-mail: KogAnt@mail.ru*

Аннотация. В статье анализируются такие показатели состояния бизнес-среды, как общеизвестный «удельный вес убыточных организаций» и не используемый в официальной статистике «удельный вес организаций с нулевой отчетностью». Выводы основываются на информации Федеральной налоговой службы о доходах и расходах компаний Российской Федерации, данных Федеральной службы государственной статистики, а также на наблюдениях автора.

Ключевые слова: убыточные организации, состояние бизнеса.

THE SOME INDICATORS OF THE BUSINESS AND ENTREPRENEURSHIP ENVIRONMENT

Kogan A. B.

*Dr. Econ., docent, Professor,
Department of innovation and entrepreneurship,
Novosibirsk state University of Economics and management
E-mail: KogAnt@mail.ru*

Annotation. The article analyzes such indicators of the business environment as the well-known «share of unprofitable organizations» and not used in official statistics «share of organizations with zero reporting». The conclusions are based on the information of the Federal tax service on income and expenses of companies of the Russian Federation, data of the Federal state statistics service, as well as on the author's observations.

Keywords: unprofitable organizations, the state of business.

Одним из индикаторов состояния бизнес-среды является доля убыточных компаний. В нашей стране эта информация собирается и публикуется Федеральной службой государственной статистики (Росстатом), но с недавних пор и Федеральная налоговая служба (ФНС) начала публиковать сведения о доходах и расходах российских компаний.

Данные ФНС о доходах и расходах российских организаций (по состоянию на конец 2017), опубликованные недавно на сайте этой службы [4], позволяют сделать вывод, что около 19 % организаций убыточны [1]. Однако для того, чтобы делать вывод о состоянии экономики на основе этой информации, необходимо представлять развитие ситуации в динамике, здесь же мы имеем только один год. Динамику можно получить, обратившись к данным Росстата — в свободном доступе есть ряд характеристик прибылей и убытков компаний, в том числе «удельный вес убыточных организаций» (УВУО), более чем за 20 лет [5].

Данные Росстата и ФНС лишь отчасти дублируют друг друга. Основные отличия в том, что у ФНС более широкий состав организаций, по которым собраны соответствующие данные и нет отраслевой привязки. Росстат не учитывает данные субъектов малого предпринимательства при расчете УВУО и предлагает обобщенные сведения по видам экономической деятельности. Сведения от ФНС описывают полный круг компаний, в том числе тех, которые не ведут деятельность и субъектов малого бизнеса.

Этим, вероятно, и объясняется то, что по данным ФНС доля убыточных организаций меньше, чем по данным Росстата, по информации которого УВУО в России был наименьшим в 2017 г. (25,5 %), далее он рос до 33 % в 2014 г., а в 2016 составил 29,5 %. Для 2017 г. данные неоднозначны: в одном источнике Росстата дана предварительная оценка 26,3 % (за год), в другом источнике 28,8 % (за январь — октябрь). В январе — июле 2018 г. УВУО вырос и составил 31,8 % [2]. Динамика УВУО (начиная с 1995 г.) представлена на рис. 1.

Поскольку на момент подготовки данной статьи итоговой статистики на конец 2017 г. в свободном доступе нет, то выполним дальнейший анализ по состоянию на конец 2016 г. (табл. 1). По данным Росстата, наибольший УВУО в 2016 г. был по виду деятельности¹ «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» (49,89 %), далее «Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг» (38,3 %), затем «Транспорт и связь» (33,36 %). Наименьший УВУО демонстрируют «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» (16,83 %), «Рыболовство, рыбоводство» (16,98 %), «Оптовая и розничная торговля...» (19,38 %).

¹ В данном контексте виды деятельности соответствуют разделам ОКВЭД.

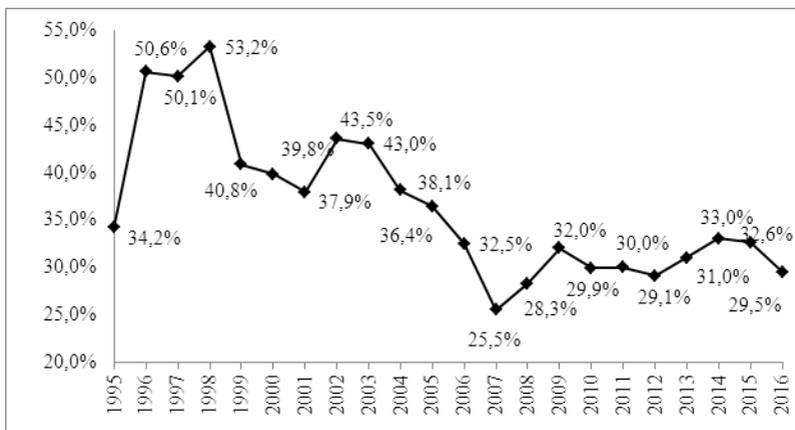


Рис. 1. Удельный вес убыточных организаций в России (составлено автором по данным Росстата [5])

Таблица 1

Удельный вес убыточных организаций в России, %

Вид деятельности (раздел ОКВЭД)	2013	2014	2015	2016	Прирост
Раздел С Добыча полезных ископаемых	35,83	36,89	34,11	29,04	-6,79
Раздел А Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	23,58	19,55	16,66	16,83	-6,75
Раздел В Рыболовство, рыбоводство	21,76	22,28	16,02	16,98	-4,78
Раздел J Финансовая деятельность	28,05	32,17	26,57	23,91	-4,14
Раздел N Здравоохранение и предоставление социальных услуг	25,00	26,16	25,61	21,83	-3,17
Раздел I Транспорт и связь	36,09	37,68	37,41	33,36	-2,73
Раздел D Обрабатывающие производства	27,2	29,89	27,74	24,94	-2,26
Раздел E Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	51,84	51,16	52,20	49,89	-1,95
Раздел F Строительство	26,78	25,87	27,56	26,14	-0,64
Раздел G Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	19,27	21,53	20,53	19,38	0,11

Окончание табл. 1

Вид деятельности (раздел ОКВЭД)	2013	2014	2015	2016	Прирост
Раздел О Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	35,92	37,05	39,49	38,30	2,38
Раздел К Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	27,04	29,31	31,49	30,54	3,50
Раздел М Образование	22,86	22,98	24,58	27,47	4,61
Раздел Н Гостиницы и рестораны	25,00	30,20	33,02	30,66	5,66

Примечание. Строки в таблице расположены по возрастанию чисел в столбце «Прирост». Столбец «прирост» показывает разницу между УВУО в 2016 г. и УВУО в 2013 г. Отрицательный прирост означает уменьшение УВУО. Таблица составлена автором на основе данных Росстата [5].

По сравнению с 2013 г. УВУО заметно вырос (т. е. ситуация ухудшилась) только по четырем видам деятельности: «Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг», «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг» (в том числе деятельность в области архитектуры и инженерных изысканий, научные исследования и разработки, консалтинг), «Образование», «Гостиницы и рестораны».

Для более глубокого понимания ситуации необходимо принять во внимание состав этих «проблемных» разделов ОКВЭД, поскольку только по названиям невозможно это сделать. Так, «раздел О Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг» включает следующие виды деятельности (так называемые классы и их коды): «90 Сбор сточных вод, отходов и аналогичная деятельность», «91 Деятельность общественных объединений», «92 Деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта», «93 Предоставление персональных услуг».

Другой, важный в контексте данной работы раздел, «раздел К Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг», включает: «70 Операции с недвижимым имуществом», «71 Аренда машин и оборудования без оператора; прокат бытовых изделий и предметов личного пользования», «72 Деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий», «73 Научные исследования и разработки»,

«74 Предоставление прочих видов услуг». В эти «прочие виды услуг» входят консалтинг, архитектурно-проектная деятельность, инженерные изыскания, геодезическая и гидрометеорологическая деятельность, испытания и сертификация и ряд других деловых услуг.

Эти данные, конечно, свидетельствуют об ухудшении состояния бизнеса. Наиболее вероятный внешний негативный фактор — санкции Евросоюза и США, внутренний — нерыночные механизмы, существующие в экономике России. На величину убыточных организаций в меньшей степени оказывают влияние и другие факторы. Например, среди организаций, получивших убыток, есть и те, которые идут к банкротству и те, которые начинают потенциально успешный бизнес. В одних отраслях ситуация ухудшается, в других — улучшается. УВУО зависит не только от состояния бизнеса, но и от активности института банкротства. УВУО может сильно отличаться для различных субъектов Российской Федерации. Так, в 2017 г. в Новосибирской области значительно выросли убытки в сфере строительства и оптовой торговли [3].

Отметим, что данные ФНС позволяют вести статистику числа организаций с нулевой отчетностью (иными словами — удельный вес организаций с нулевой отчетностью) — это уникальная информация, которой нет в других источниках. Интересно будет наблюдать в динамике этот показатель. Он может иметь двойственное значение. С одной стороны это индикатор оптимизма — зачастую новое юридическое лицо создается для реализации новых проектов, однако его целью могут быть и рокировки в существующем бизнесе (перевод активов, перераспределение рисков и т. п.). С другой стороны это индикатор пессимизма — в ситуации ухудшения прогнозов состояния бизнес-среды юридические лица, созданные для реализации каких-либо проектов, приостанавливают ведение деятельности. Таким образом, удельный вес организаций с нулевой отчетностью, это один из индикаторов состояния предпринимательства. Наблюдение за вышеперечисленными показателями в динамике позволят изучать состояние бизнес-среды и предпринимательства, а также оценивать результативность их поддержки.

Список литературы

1. Каждая пятая компания в России оказалась убыточной URL: <https://www.rbc.ru/economics/04/10/2018/5bb399c19a794773c01208ab> (дата обращения: 16.10.2018).

2. О финансовых результатах деятельности организаций в январе-июле 2018 года. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/Isswww.exe/Stg/d01/189.htm (дата обращения: 16.10.2018).

3. Новосибирская налоговая назвала самые убыточные отрасли. URL: <https://nsk.rbc.ru/nsk/18/10/2018/5bc81cfe9a79478253d74ccd> (дата обращения: 16.10.2018).

4. Сведения о суммах доходов и расходов по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности организации за год, предшествующий году размещения таких сведений на сайте ФНС России. URL: <https://www.nalog.ru/opendata/7707329152-revexp/> (дата обращения: 16.10.2018).

5. Удельный вес убыточных организаций по 2016 г. Официальные статистические показатели (Единая межведомственная информационно-статистическая система). URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/31528> (дата обращения: 16.10.2018).



ДВОЙНАЯ ЗАПИСЬ КАК ЭЛЕМЕНТ МЕТОДА СОВЕТСКОГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Колчугин С. В.

*канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры информационно-аналитического обеспечения
и бухгалтерского учета*

Новосибирского государственного университета

экономики и управления «НИИХ»

E-mail: s.kolchugin@rambler.ru

Аннотация. В предлагаемой статье, двойная запись рассматривается как элемент метода советского бухгалтерского учета. Доказывается, что данный подход к двойной записи обусловлен идеологическим противопоставлением советского и капиталистического бухгалтерского учета. Отмечается логическая противоречивость признания двойной записи элементом метода бухгалтерского учета наравне с бухгалтерским балансом и бухгалтерской отчетностью.

Ключевые слова: двойная запись, метод бухгалтерского учета, теория бухгалтерского учета, методология бухгалтерского учета

THE DOUBLE ENTRY AS ELEMENT OF SOVIET ACCOUNTING

Kolchugin S. V.

*Ph.D. in Economics, Associate professor, Associate professor
of the Department of Information and Analytical Support and Accounting,
Novosibirsk State University of Economics and Management*

E-mail: s.kolchugin@rambler.ru

Annotation. In the article, double entry is considered as method element soviet accounting. It is proved that this approach to double entry is conditioned by the ideological opposition of soviet and capitalist accounting. The logical inconsistency of the recognition of a double entry, balance sheet and financial statements an method element soviet accounting is shown.

Keywords: double entry, accounting method, accounting theory, accounting methodology.

Признание двойной записи «законом бухгалтерского учета» характерно, как правило, для начального этапа становления бух-

галтерского учета в качестве научной дисциплины. В 30-х годах XX в. в Советской России возникла «большая дискуссия», результатом которой было признание существенных отличий между четом капиталистическим и учетом социалистическим. Я. В. Соколов по этому поводу писал: «... к 30-м годам в учет вошло утверждение о принципиальных различиях между социалистическим и капиталистическим учетом» [14, с. 303]. Наибольший интерес представляют следствия большой дискуссии: «... 2) параллельное существование двух дисциплин *счетоведения* (как теории бухгалтерского учета) и *счетоводства* (практического применения принципов счетоведения) признано нецелесообразным, более того — нежелательным. Было решено создать единую научно-практическую дисциплину — бухгалтерский учет; 3) двойная запись стала рассматриваться как метод, как прием учета, а не как объективно действующий закон» [14, с. 304–305].

Двойную запись как метод (способ, прием) бухгалтерского учета рассматривали в основном советские ученые, которые противопоставляли советский бухгалтерский учет, учету капиталистическому. К данной группе авторов можно отнести Александра Михайловича Галагана¹ (1879–1938) [4], Николая Аркадьевича Кипарисова (1873–1956) [7], Николая Амплиевича Леонтьева (1893–1958) [11], Якова Марковича Гальперина (1894–1952) [6], Ивана Алексеевича Кошкина (1895–1980) [8], Андрея Васильевича Умнова (1890–?) [1, 11], Анатолия Ивановича Сумцова (1908–?) [17] и многих других.

А. М. Галаган признавал существование закона двойственности как универсального закона, а метод двойной записи в бухгалтерском учете считал следствием закона двойственности². А. М. Галаган писал: «Метод двойной записи по счетам является следствием закона двойственности; исходя из закона двойственности, устанавливается тот порядок записи по счетам, который носит название метода двойной записи; таким образом, при пользовании методом двойной записи исходят из определенного общего поло-

¹ Не смотря на то, что А. М. Галаган рассматривал двойную запись как метод бухгалтерского учета, его точка зрения на сущность двойной записи, кардинально расходится с убеждениями представителей «советской школы бухгалтерского учета». Кроме того А. М. Галаган относился к дореволюционной школе российского бухгалтерского учета.

² Позиция А. М. Галагана во многом близка аналогичной позиции Н. И. Попова и А. П. Рудановского.

жения (закон двойственности) и устанавливают способ записи каждой отдельной операции; такой порядок рассуждений, при котором исходят из определенного общего положения, и делают из него выводы применительно к каждому отдельному частному случаю, носит название дедуктивного метода; таким образом, пользование методом двойной записи является в то же самое время применением дедуктивного метода при разрешении отдельных вопросов, входящих в сферу ведения счетоводства» [4, с. 35].

Закон двойственности выводится А. М. Галаганом с помощью неполной индукции: «... каждая без исключения операция всегда производит в одно и то же время и положительное и отрицательное влияние на имущество хозяйства; для доказательства этого положения представляется возможным строить свои рассуждения индуктивным методом, рассматривая ряд отдельных операций» [4, с. 26]. Далее ученый приводит несколько примеров и делает следующее заключение: «Изложенных выше примеров достаточно для того, чтобы от отдельных частных случаев перейти к общему выводу и установить нижеследующее положение, одинаково применимое ко всем без исключения операциям хозяйства: **каждая без исключения операция хозяйства всегда оказывает в одно и то же время на отдельные части актива и пассива хозяйства двоякого рода влияние, положительное и отрицательное** (выделено А. М. Галаганом — С. К.). Свойство операции оказывать двоякого рода влияние на имущество хозяйств является универсальным свойством всех без исключения хозяйственных операций, не знающим никаких исключений; такое положение, которое является универсальным и не имеет исключений, носит название закона; отсюда указанное выше свойство хозяйственных операций может быть названо законом; этот закон является основным в теории счетоведения и носит **название закона двойственности** (выделено А. М. Галаганом — С. К.)» [4, с. 28]. С одной стороны, несостоятельность сделанного А. М. Галаганом вывода очевидна, так как нельзя вывести общее утверждение (в данном случае закон) используя неполную индукцию. Но с другой стороны, данное «доказательство закона двойной записи» было распространено повсеместно и многие авторы использовали именно это «доказательство». Несмотря на бездоказательность, А. М. Галаган придает закону двойственности общенаучное значение и распространяет его на «иные научные дисциплины»: «закон двойственности

является универсальным законом, как закон противоположения, применяемый и в иных научных дисциплинах» [4, с. 28–29].

Метод двойной записи объясняется следующим образом: «такой прием записей, при котором каждая без исключения операция должна быть отмечена одновременно в дебет и кредит отдельных счетов, носит название **метода двойной записи** (выделено А. М. Галаганом — С. К.). По отношению к методу двойной записи необходимо указать, что он является лишь практическим приемом, логически вытекающим из сущности закона двойственности; метод двойной записи есть следствие из закона двойственности» [4, с. 30]. Далее автор приводит критику взглядов на метод двойной записи как на закон: «В русской счетной литературе очень часто метод двойной записи носит название закона, именуемого в отдельных случаях законом двойной записи, либо законом двойного счета, либо иным наименованием. В этом случае мы имеем дело с характерным фактом, в силу которого часто смешивают причину со следствием и следствие часто принимают за причину» [4, с. 30].

Фактически, закон двойственности приводится автором без доказательства и принимается в качестве аксиомы или принципа, из которого с помощью дедуктивного метода выводится метод двойной записи. Таким образом, по нашему мнению, закон двойственности, в счетной теории А. М. Галагана является аксиомой или принципом.

Редактор журнала «Счетоводство» Н. А. Кипарисов, трудам которого Я. В. Соколов давал следующую интересную характеристику: «Труды Н. А. Кипарисова (1873–1956) не отличались особой оригинальностью, но он много их печатал, руководил журналом «Счетоводство» и поэтому принадлежал к элите, скорее как пропагандист, чем как ученый» [14, с. 278], считал двойную запись приемом бухгалтерского учета [7, с. 8].

Н. А. Кипарисов, противопоставляя предмет социалистического учета, предмету капиталистического учета, писал: «**Предметом советского бухгалтерского учета является плановый процесс расширенного социалистического воспроизводства, отражаемый и контролируемый в натуральных и денежных измерителях в масштабах отдельных предприятий, учреждений, организаций и обобщаемый в пределах отраслей и всего народного хозяйства в целом** (выделено Н. А. Кипарисовым —

С. К.)» [7, с. 33]. Переходя к сущности метода (приема) двойной записи автор дает следующее пояснение: «Сущность и специфические особенности метода учета выявляются только тогда, когда мы начинаем рассматривать его в применении к определенным экономическим условиям определенной эпохи, в его соответствии целям, задачам и особенностям хозяйственной жизни именно этой эпохи» [7, с. 53]. Проще говоря, Н. А. Кипарисов утверждал, что сущность метода учета формируется социально-экономическими условиями, в которых существует общество.

Характеризуя метод бухгалтерского учета, автор пишет: «Метод осуществления бухгалтерского учета в пределах предприятий, учреждений и организаций слагается из совокупности отдельных, но взаимосвязанных между собой способов наблюдения, измерения и регистрации хозяйственных явлений. Все эти отдельные способы в общей своей совокупности и **во взаимосвязи** и дают понятие метода бухгалтерского учета» [7, с. 54]. В самом методе Н. А. Кипарисов различает «отдельные **слагаемые метода**» [7, с. 54] и «**обязательные предпосылки**, без которых не может быть правильного использования метода» [7, с. 54]. К обязательным предпосылкам метода автор относил: правильную оценку объектов учета [7, с. 54], калькуляцию или исчисление себестоимости [7, с. 54] и метод группировок [7, с. 55]. К слагаемым метода учета относились: балансовое обобщение [7, с. 55], бухгалтерские счета и метод двойной записи [7, с. 56], документация [7, с. 56], инвентаризация [7, с. 57] и метод сводок [7, с. 57]. Сущность последнего метода (слагаемого метода бухгалтерского учета) объясняется следующим образом: «... метод сводок применяется при выводе данных учета за пределы учетной единицы. Но в дальнейшем при детальном разборе такого метода мы увидим, что сводки в своей простой и первоначальной форме имеют применение и в отдельных предприятиях» [7, с. 57–58]. Таким образом, Н. А. Кипарисов считал двойную запись слагаемым метода бухгалтерского учета, наравне с балансовым обобщением.

Бухгалтерский баланс представлял собой: «... **метод и форму отражения в денежной оценке хозяйственных средств и источников их образования в хозяйстве** (выделено Н. А. Кипарисовым — С. К.)» [7, с. 59]. Бухгалтерский баланс рассматривался в качестве неотъемлемой составляющей процесса планирования в социалистическом хозяйстве: «... **составление бухгалтерских**

балансов стало неотъемлемой частью планирования предприятиями своей работы, что еще больше сближает бухгалтерский учет с планированием. При планировании составляется бухгалтерский провизорный баланс на начало планируемого периода и может составляться баланс на конец планируемого периода (*выделено Н. А. Кипарисовым — С. К.*)» [7, с. 64]. Далее Н. А. Кипарисов выводил четыре общеизвестных вида хозяйственных операций и рассматривал их влияние на бухгалтерский баланс. При этом автор указывал: «Обобщение, даваемое в бухгалтерском балансе совокупности хозяйственных средств и совокупности источников их образования, является основой для построения текущего учета» [7, с. 72]. То есть, двойная запись (текущий учет) как слагаемое метода бухгалтерского учета, следует из бухгалтерского баланса, а не бухгалтерский баланс следует из двойной записи.

Я. М. Гальперин, как приверженец балансовой теории бухгалтерского учета, формулировал предмет учета следующим образом «... предметом балансового учета являются разнообразные элементы процесса расширенного воспроизводства в обобщенном денежном выражении. Это означает, во-первых, что предметом балансового учета являются процессы выполнения плана. Это означает, во-вторых, что предметом балансового учета является общественная, социалистическая собственность, кругооборот социалистических фондов. Это означает, в-третьих, что предметом балансового учета являются труд и фонды заработной платы. Это означает, в-четвертых, что предметом балансового учета являются хозяйственно-правовые отношения между отдельными ячейками народного хозяйства. Это означает, в-пятых, что предметом балансового учета являются социалистические накопления и элементы аккумуляирования и перераспределения народного дохода. Все эти моменты, в которых конкретно отражается в системе балансового учета процесс расширенного социалистического воспроизводства, не выступают, однако, обособленно и изолированно друг от друга, но составляют единое целое, имеют непрерывную органическую связь» [6, с. 12]. И далее: «Метод балансового учета определяется его предметом. А мы уже видели, что предметом балансового учета являются элементы общественного воспроизводства. Отличительные черты предмета балансового учета обуславливают и отличительные черты метода балансового учета» [6, с. 15]. Выделялись такие моменты (словосочетание «элементы метода бухгал-

терского учета» еще не вошло в теорию учета), в которых проявляется метод бухгалтерского учета, как: счета, корреспонденция счетов (двойной записью), баланс и документация. Метод балансового учета Я. М. Гальперин определял следующим образом: «... метод балансового учета, представляющий взаимосвязанное отражение процесса выполнения плана и перехода средств из одной формы в другую, конкретизируется: во-первых, в расчленении всего процесса на качественно однородные элементы (в счетах); во-вторых, в отражении взаимной связи между операциями как составными частями единого процесса воспроизводства (путем корреспонденции счетов); в-третьих, в обобщении всего процесса как целого и группировки социалистических хозяйственных фондов (в балансе); в-четвертых, в документации как форме охвата операций и обоснования записей» [6, с. 16]. И далее автор уточнял: «Перечисленные моменты, в которых конкретно проявляется метод балансового учета, выступают не обособленно и изолированно друг от друга, а составляют единство и образуют неразрывную органическую связь» [6, с. 16]. Позднее, в советской балансовой теории к элементам метода будут добавлены еще четыре элемента: инвентаризация, оценка, калькуляция и отчетность.

М. И. Вейсман определял предмет бухгалтерского учета следующим образом: «... **советский бухгалтерский учет отражает средства и процессы производства, средства и процессы обращения, процессы распределения, средства культурно-бытового назначения и социалистические накопления в их обобщенном денежном выражении в социалистических предприятиях, их объединениях, ведомствах, отдельных отраслях и во всем народном хозяйстве** (выделено М. И. Вейсманом — С. К.)» [2, с. 12]. А под методом бухгалтерского учета понималась: «... система взаимосвязанных способов и приемов непрерывного, сплошного и документального отражения средств и процессов хозяйства, обобщаемых в денежном выражении» [2, с. 12]. Метод бухгалтерского учета включал в себя: бухгалтерский баланс, счета бухгалтерского учета вместе с приемом двойных записей и приемы обобщения данных текущего учета (оборотные ведомости и оборотные балансы).

В более поздней работе М. И. Вейсман считал двойную запись способом отражения хозяйственных операций: «Способ отражения хозяйственных операций на счетах, при котором дебетуется

один счет и кредитуется другой счет на одну и ту же сумму носит название двойной записью» [3, с. 40].

В работе «Бухгалтерский учет в колхозах (колхозное счетоводство по двойной системе)» [1] двойная запись признается правилом: «Записи хозяйственных операций на счетах приводят к выводу следующего **правила двойной записи: во всех случаях записей хозяйственных операций на счетах сумма операции записывается: а) на дебет одного счета и на кредит другого счета, или б) на дебет одного счета и на кредит нескольких счетов, или в) на дебет нескольких счетов и кредит одного счета** (выделено И. Бик, Г. Ващинский и др. — С. К.)» [1, с. 31–32]. Правило двойной записи авторы выводят из примеров девяти операций [1, с. 25–31]. При этом, предварительно вводится общее правило учета изменений на счетах бухгалтерского учета: «По **дебету** — в активных счетах учитывают увеличение (+) первоначальной суммы, записанной в счете, а в пассивных счетах, наоборот, учитывают уменьшение (–) первоначальной суммы счета. По **кредиту** — в активных счетах учитывают уменьшение (–) первоначальной суммы, записанной в счета, а в пассивных счетах, наоборот, учитывают увеличение (+) первоначальной суммы счета» [1, с. 25].

Новое воззрение на двойную запись как на метод (прием, способ) бухгалтерского учета разделяли многие видные советские ученые. Приведем лишь некоторые цитаты.

И. А. Кошкин писал: «Двойное отражение хозяйственных операций в учетной системе, дающее равенство дебета и кредита и все время сохраняет равенство актива и пассива, и называется методом (приемом) диграфического учета или методом двойной записи» [8, с. 75].

Н. А. Леонтьев и А. В. Умнов рассматривал двойную запись в качестве правила: «При отражении хозяйственных операций на счетах имеет место двойная запись суммы каждой хозяйственной операции на дебете одного счета и на кредите другого. Это и есть правило двойной записи» [11, с. 96].

В. И. Шипшин и Н. В. Дембинский определяли двойную запись как: «... способ отражения на счетах бухгалтерского учета различных изменений, происходящих в составе хозяйственных средств и их источников после каждой хозяйственной операции» [18, с. 16].

Со временем точка зрения на двойную запись как на один из методов бухгалтерского учета (элементов метода) получила широ-

кое распространение в советской России. Уже у А. И. Сумцова двойная запись как элемент метода бухгалтерского учета приобретает классическую формулировку.

Предмет бухгалтерского учета определяется А. И. Сумцовым следующим образом: «... предметом бухгалтерского учета являются хозяйственные средства, представляющие собой социалистическую собственность, их движение и затраты труда в процессе выполнения плана производства, распределения и обращения, обобщаемые в денежном измерителе» [17, с. 33]. Бухгалтерский учет, как экономическая наука, обладает собственным методом: «Бухгалтерский учет, является не только отраслью практической деятельности, но и экономической наукой, имеет свой специальный, только ему присущий метод» [17, с. 33]. Объясняя сущность метода советского бухгалтерского учета, рассматриваются «важнейшие способы и приемы», его составляющие, к которым относятся: а) непрерывное, сплошное и документально обоснованное отражение учитываемых объектов; б) применение обобщающего денежного измерителя на основе натуральных и трудовых измерителей; в) денежная оценка всех видов средств и калькуляция себестоимости; г) группировка в системе счетов учитываемых объектов и взаимосвязанное отражение операций путем двойной записи в счетах; д) проведение инвентаризации; е) периодическая сводка данных текущего учета для получения балансов и отчетных показателей» [17, с. 33]. Далее А. И. Сумцов характеризует вышеприведенные способы и приемы бухгалтерского учета как **элементы метода бухгалтерского учета**: «Каждый отдельный способ или прием бухгалтерского учета именуют элементом метода» [17, с. 33].

Метод бухгалтерского учета определяется следующим образом: «...под методом бухгалтерского учета понимается совокупность способов и приемов, обеспечивающих непрерывное, документально обоснованное, взаимосвязанное отражение объектов учета и их обобщение в денежной оценке по качественно-однородным признакам для исчисления показателей выполнения плана» [17, с. 35]. И далее: «Важнейшие элементы метода бухгалтерского учета — документация и инвентаризация, счета и двойная запись, денежная оценка и калькуляция, периодическая сводка — находятся между собой в органической связи, взаимно друг друга дополняют, составляя содержание учетного процесса» [17, с. 77].

Как писал Я. В. Соколов: «Метод бухгалтерского учета многие авторы пытались и еще пытаются истолковать как набор определенных инструментов, каждый из которых рассматривается как изолированный элемент (документы, инвентаризация, калькуляция, баланс, счета, двойная запись, оценка, отчетность — это так называемая «восьмихвостка»)» [15, с. 128].

Точка зрения на двойную запись как на элемент метода бухгалтерского учета, широко распространена в советской и российской учебной литературе. А. Ф. Галкин, Н. Ф. Огийчук, Г. И. Войчук в работе «Теория бухгалтерского учета» [5] выделяют следующие стадии учетного процесса и соответствующие им элементы метода бухгалтерского учета: 1) первичное отражение объектов бухгалтерского учета и установление фактического наличия хозяйственных средств — документация и инвентаризация; 2) установление плановой и фактической величины издержек производства — оценка и калькуляция; 3) группировка объектов бухгалтерского учета и взаимосвязанное их отражение на счетах — система счетов и двойная запись; 4) сопоставление хозяйственных средств и их источников, характеристика итогов выполнения плана по установленным показателям на определенную дату — балансовое обобщение и отчетность.

В. Г. Макаров в работе «Теория бухгалтерского учета» [12] отмечает следующие стадии и элементы метода учетного процесса: 1) первичное наблюдение за объектами бухгалтерского учета — документация и инвентаризация; 2) стоимостное измерение объектов учета — оценка и калькуляция; 3) текущая группировка данных об объектах учета — счета и двойная запись; 4) итоговое обобщение данных бухгалтерского учета — балансовое обобщение и отчетность.

Г. И. Моисеенко в одноименной работе [13] фиксирует следующие стадии учетного процесса и элементы метода: 1) первичное наблюдение и контроль за хозяйственными явлениями — документация и инвентаризация; 2) стоимостное измерение объектов и явлений бухгалтерского учета — оценка и калькуляция; 3) текущая регистрация и группировка отраженных изменений с хозяйственными средствами в процессе их движения — бухгалтерские счета и двойная запись; 4) заключительное обобщение счетных записей — бухгалтерский баланс и отчетность.

М. И. Кутер в учебнике «Теория бухгалтерского учета» [9], несмотря на то, что двойная запись рассматривается им как принцип двойственности (двусторонности) [9, с. 114], выделяют семь «основных элементов бухгалтерской системы», в том числе двойную запись: «Выделяются семь основных элементов бухгалтерской системы: стоимостная (денежная) оценка, документирование, инвентаризация, счета, двойная запись, балансовое обобщение, отчетность» [9, с. 100]. В более поздней работе [10] М. И. Кутер отмечает шесть элементов метода: «Бухгалтерская информационная система содержит множество элементов, среди которых в первую очередь выделяются баланс, счета, двойная запись, регистры, отчетность. В российской теории исследование связей внутри системы, как правило, осуществляется на основе способов и приемов, составляющих метод бухгалтерского учета (элементы метода). К ним относятся: обязательное документирование ФХЖ; стоимостная оценка объектов бухгалтерского наблюдения; инвентаризация; бухгалтерские счета; двойная запись; балансовое обобщение информации» [10, с. 275]. При этом, в указанной работе [10] автор также относит принцип двойственности к «основополагающим фундаментальным концепциям бухгалтерского учета» [10, с. 132].

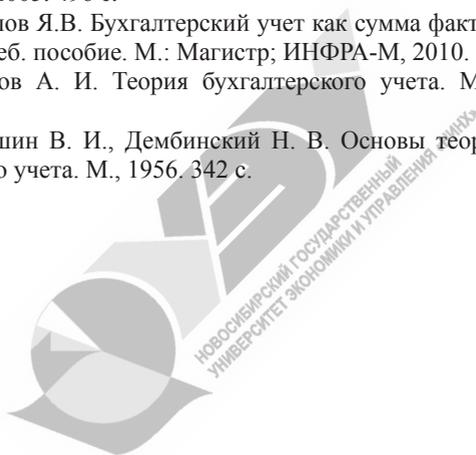
Признание двойной записи элементом метода бухгалтерского учета характерно, прежде всего, для советской школы бухгалтерского учета, которая по идеологическим соображениям стремилась противопоставить советский и капиталистический бухгалтерский учет. Противопоставляя предмет советского бухгалтерского учета предмету капиталистического бухгалтерского учета, советские ученые определяли двойную запись как элемент метода советского учета. Отсюда, признание двойной записи элементом метода бухгалтерского учета, это скорее дань идеологии, нежели науки. Данный недостаток отмечают многие ученые. В своей последней книге «Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни» [16] Я. В. Соколов, определяя факты хозяйственной жизни как предмет бухгалтерского учета, замечает: «Факт хозяйственной жизни назван предметом бухгалтерского учета в чисто рабочем понимании. Просто так удобнее. Но это ничего общего не имеет с теми ущербными дискуссиями, которые велись в течение многих десятилетий в Советском Союзе по поводу предмета и метода нашей науки» [16, с. 11]. С нашей точки зрения, существенным недостатком данного процедурного подхода к двойной записи является то,

что двойная запись выступает, равноправным «элементом метода» наравне с бухгалтерским балансом и бухгалтерской отчетностью. В этом случае бухгалтерский баланс и отчетность уже не являются результатом учетного процесса, но являются одним из «элементов метода». В данном положении содержится существенное противоречие. Согласно «Новейшему философскому словарю» под методом понимается: «... способ достижения цели, совокупность приемов и операций теоретического или практического освоения действительности, а также человеческой деятельности, организованной определенным образом» (Новейший философский словарь / сост. А. А. Грицанов. Мн.: Изд. В. М. Скакун, 1998. 896 с.). Таким образом, посредством применения метода (элементов метода) в бухгалтерском учете достигается определенная цель — формируется финансовая отчетность, как конечный результат учетной процедуры. Признание бухгалтерского баланса и бухгалтерской отчетности методом (элементом метода) бухгалтерского учета приводит к выводу, что методы бухгалтерского учета (и прежде всего метод двойной записи) не имеют конечной цели (результата), так как бухгалтерская отчетность является только элементом метода, а не конечной целью.

Список литературы

1. Бик И., Ващинский Г. и др. Бухгалтерский учет в колхозах. Колхозное счетоводство по двойной системе. М.: Сельхозгиз, Образцовая тип. 2-е изд., 1946. 287 с.
2. Вейсман М. И. Теория бухгалтерского учета. Краткий курс. М.: КОИЗ, тип. УШС ВМС. 2-е изд., 1946. 136 с.
3. Вейсман М. И. Теория бухгалтерского учета и основы бухгалтерского учета отраслей народного хозяйства. М.: Госстатиздат ЦСУ СССР, 1962. 352 с.
4. Галаган А. М. Общее счетоводство. М.: Экономическая жизнь, 2-е изд., 1925. 156 с.
5. Галкин А. Ф., Огийчук Н. Ф., Войчук Г. И. Теория бухгалтерского учета / под ред. канд. экон. наук, доц. А. Ф. Галкина. М.: Колос, 1970. 256 с.
6. Гальперин Я. М. Основы балансового учета. М.: Госфиниздат, 2-е изд. 1937. 324 с.
7. Кипарисов Н. А. Курс теории бухгалтерского учета. Г.: Госпланиздат, 1950. 263 с.
8. Кошкин И. А. Оперативно-балансовый учет. Курс основной. Л.: Лениблиздат, тип. им. Володарского, 1933. 408 с.

9. Кутер М. И. Теория бухгалтерского учета: учеб. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2007. 592 с.
10. Кутер М. И. Введение в бухгалтерский учет: учебник. Краснодар: Просвещение-ЮГ, 2012. 512 с.
11. Леонтьев Н., Умнов А. Основы бухгалтерского учета. М.: Гудок. 4-е изд., 1956. 336 с.
12. Макаров В. Г. Теория бухгалтерского учета. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы, 1975. 295 с.
13. Моисеенко Г. И. Теория бухгалтерского учета: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1982. 232 с.
14. Соколов Я. В. Очерки по истории бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 1991. 400 с.
15. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2005. 496 с.
16. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни: учеб. пособие. М.: Магистр; ИНФРА-М, 2010. 224 с.
17. Сумцов А. И. Теория бухгалтерского учета. М.: Статистика, 1964. 231 с.
18. Шипшин В. И., Дембинский Н. В. Основы теории советского бухгалтерского учета. М., 1956. 342 с.



ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Краснова М. В.

*канд. экон. наук,
доцент кафедры информационно-аналитического обеспечения
и бухгалтерского учета
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
E-mail: m.v.krasnova@edu.nsuem.ru*

Остапова В. В.

*канд. экон. наук,
доцент кафедры информационно-аналитического обеспечения
и бухгалтерского учета
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
E-mail: v.v.ostapova@edu.nsuem.ru*

Паркер О.

*бухгалтер
Farmers Union Lumber
Williston, North Dakota, USA
E-mail: Olga.parker@yahoo.com*

Аннотация. Оценивается взаимосвязь между финансовыми результатами и финансовой активностью. Аргументируется целесообразность использования отчета о движении денежных средств для диагностики финансовой активности организаций.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовая активность, финансовые результаты, факторы, экономический анализ, диагностика, денежные потоки.

ASSESSMENT OF FINANCIAL ACTIVITY OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS

Krasnova M. V.

*candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Information
and analytical support and accounting department,
Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: m.v.krasnova@edu.nsuem.ru*

Ostapova V. V.

*candidate of Economic Sciences, Professor, Information and analytical support and accounting department,
Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: v.v.ostapova@edu.nsuem.ru*

Parker O.

*Accountant
Farmers Union Lumber
Williston, North Dakota, USA
E-mail: Olga.parker@yahoo.com*

Annotation. The relationship between financial performance and financial activity is evaluated. The expediency of using the cash flow statement for diagnosing the financial activity of organizations is argued.

Keywords: financial stability, financial activity, financial results, factors, economic analysis, diagnostics, cash flows.

Основная проблема финансового менеджмента — поиск и оптимизация источников финансирования. В процессе своей деятельности коммерческие организации используют значительные объемы как собственного, так и заемного капитала, эффективное использование которого позволяет решить проблему обеспечения финансовой устойчивости в условиях все более обостряющейся конкурентной борьбы.

По мнению российских экономистов финансовая устойчивость относится к стержневым понятиям классического финансового анализа [2, с. 63], поскольку стабильное финансово-экономическое состояние — залог успешного развития любой компании, а важным показателем его оценки и диагностики является финансовая устойчивость.

Внешним проявлением финансовой устойчивости организаций является надежная платежеспособность и достаточный уровень ликвидности, соблюдение допущения непрерывности деятельности, эффективное использование капитала. Неспособность расплачиваться в срок по своим обязательствам, неоправданный рост кредиторской задолженности ведут к нарушению финансовой устойчивости негативным экономическим последствиям. Так по данным Crediinform, в 2015 г. по причине несостоятельности

и банкротства прекратили деятельность 338 258 организаций, в том числе весьма значимых в своих отраслях [3].

Роль регулярной и адекватной оценки финансовой устойчивости коммерческих организаций сложно переоценить, поэтому она должна быть постоянно в зоне внимания не только бухгалтеров, но и руководителей организации.

Финансовая устойчивость понятие многогранное, подходы к ее оценке, диагностике имеют много различных вариантов и интерпретаций. В широком смысле — это комплексная оценка деятельности организаций, а в узком — оценка ее зависимости от заемных средств.

Как известно, в анализе финансовой устойчивости используются, как абсолютные, так и относительные показатели [1, 6 и др.]. Изучение проблемы интерпретации результатов анализа финансовой устойчивости, позволило выявить преимущества коэффицентного анализа, как наиболее реально отражающего существующую ситуацию [5]. И квалифицировать как значимые, коэффицентные автономии и финансовой активности, поскольку они не подвержены влиянию диспропорций в структуре активов и пассивов, искажающих результаты анализа при использовании абсолютных показателей.

Рассмотрим более внимательно подход к оценке финансовой активности коммерческих организаций с использованием такого индикатора как коэффицент финансовой активности (плечо финансового рычага). Данный показатель характеризует финансовую устойчивость организаций и определяется как соотношение заемного капитала и собственного (рекомендуемое значение коэффициента меньше единицы).

Финансовая активность – это словосочетание предполагает наличие действий организации, нацеленных на улучшение финансового состояния организации. В русском языке понятие «активный» трактуется как «деятельный, энергичный, развивающийся»¹. Любая активность должна приносить выгоду организации, так как основной целью коммерческих организаций в соответствии со ст. 50 ГК РФ² является получение прибыли.

¹ Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка. URL: http://www.lib.ru/DIC/OZHEGOW/ozhegow_a_d.txt (дата обращения: 29.10.2018).

² Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.08.2017). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/

Существуют различные мнения по поводу экономической сущности коэффициента финансовой активности. Остановимся на одном из них, автор, которого полагает, что этот коэффициент:

- характеризует структуру финансовых источников организации;
- отражает степень зависимости от заемных источников;
- показывает величину заемных средств, привлеченных предприятием на 1 руб. вложенных в активы собственных средств [6, с. 197].

В коэффициентном анализе структуру капитала характеризуют два коэффициента: коэффициент автономии и коэффициент финансовой активности. Если значение одного коэффициента не соответствует нормативу, то автоматически — не соответствует и значение другого. Таким образом, возможны только два варианта: одновременное соответствие (или несоответствие) коэффициентов нормативу. Значимость оценки структуры капитала, на основе коэффициента финансовой активности, переоценить невозможно, поскольку от нее зависит платежеспособность организации, способность к осуществлению непрерывной деятельности, снижение вероятности банкротства.

Что касается зависимости от заемных источников, то она наблюдается при нарушении рекомендуемой структуры финансовых источников, и степень зависимости может быть различна. Организациям рекомендуется иметь не менее 50 % собственных источников финансирования. При несоблюдении данной нормы коэффициент финансовой активности выходит за пределы рекомендуемой единицы. Ограничений на уровень нижней границы практически не встречается, в то время как на практике достаточно часто встречаются отрицательные значения коэффициента. Такая ситуация возможна при отсутствии (отрицательной величине) собственного капитала. Формально значение коэффициента попадает в рекомендуемые границы (меньше единицы), в действительности же говорить о финансовой активности не приходится, так как организация не имеет собственных средств.

Как видим, структуру финансовых источников и степень зависимости от заемного капитала характеризует и коэффициент автономии, и коэффициент финансовой активности. А вот способность организации привлекать заемные средства демонстрирует только показатель финансовой активности.

В реальной жизни при диагностике финансовой устойчивости довольно часто коэффициент финансовой активности превышает рекомендуемые значения. В подобных ситуациях возникает вопрос о границе финансовой активности, за которой будет исключительно отрицательный финансовый результат. В данной статье предпринята попытка оценить взаимосвязь финансовых результатов деятельности организации с границами показателя финансовой активности, а также диагностировать причины несоблюдения границ.

С этой целью была проанализирована бухгалтерская (финансовая) отчетность десяти организаций за 6 лет (2011–2016 гг.). За этот период изменялись значения финансовой активности организаций и финансовый результат их деятельности — в результате было получено 60 вариантов финансовых результатов, сгруппированных в разрезе границ коэффициентов финансовой активности, представленных в таблице.

Соблюдение рекомендуемых значений коэффициента финансовой активности является одним из косвенных признаков получения прибыли, о чем свидетельствуют полученные расчеты.

Взаимосвязь финансовой активности и финансовых результатов организаций

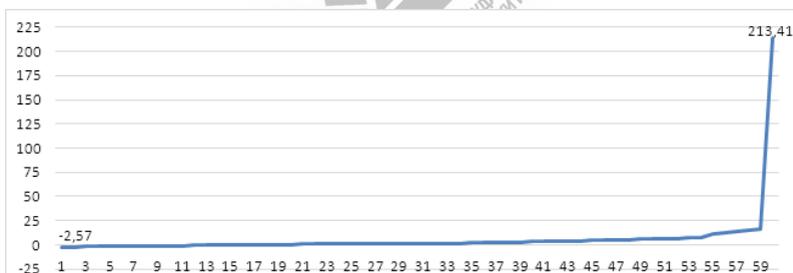
Границы коэффициента финансовой активности	Финансовый результат			
	Чистая прибыль		Чистый убыток	
	кол-во вариантов	удельный вес, %	кол-во вариантов	удельный вес, %
меньше 0	2	4,65	9	52,94
от 0 до 1	15	34,88	—	—
от 1 до 2	6	13,95	2	11,76
от 2 до 3	5	11,63	—	—
от 3 до 4	2	4,65	—	—
от 4 до 5	4	9,30	1	5,88
от 5 до 6	3	6,98	3	17,65
от 6 до 7	—	—	—	—
от 7 до 8	1	2,33	1	5,88
от 8 до 9	—	—	—	—
от 9 до 10	—	—	—	—
больше 10	5	11,63	1	5,88
Итого	43	100,00	17	100,00

Как видим, коэффициент финансовой активности в границах значений от 0 до 1 соответствует положительному финансовому результату организаций.

В то время как отрицательное значение коэффициента финансовой активности в большинстве случаев (52,94 %) соотносится с убыточной деятельностью, то есть, в целях диагностики, рекомендуемые границы показателя целесообразно конкретизировать — «больше нуля, но меньше единицы».

Вместе с тем проведенный анализ позволил сделать вывод о том, что однозначной связи между ростом значения коэффициента финансовой активности и финансовым результатом не существует. Рост коэффициента финансовой активности может наблюдаться как при положительном, так и при отрицательном финансовом результате деятельности организаций.

Также не было выявлено критического уровня верхней границы финансовой активности. В рассмотренных вариантах границы финансовой активности варьировались от (\approx 2,57) до 213,41 (рисунок). При максимальном (в 213 раз) превышении заемного капитала над собственным — наблюдалась чистая прибыль.



Границы финансовой активности исследуемых организаций

Таким образом, можно сделать вывод, что при соблюдении рекомендуемых границ финансовой активности наиболее вероятным результатом деятельности организации является прибыль, при получении отрицательного результата — убыток. При превышении рекомендуемой границы (сверх единицы) организацией может быть получен как положительный (прибыль), так и отрицательный (убыток) результат.

Следует обратить внимание еще на одну сторону информационной ценности коэффициента финансовой активности — диагностирование причин финансовой зависимости организации.

Значение коэффициента финансовой активности организаций, как известно, зависит от двух основных факторов — величины собственного и заемного капитала. Заемный капитал, в свою очередь, можно разделить на две группы: платный — это привлеченные кредиты и займы; и условно «бесплатный» заемный капитал — кредиторская задолженность, штрафы за несвоевременную оплату которой (задолженность перед персоналом, поставщиками, государственными органами) несоизмеримо меньше, чем пени и неустойки за просрочку кредитных обязательств.

Несоблюдение границ коэффициента финансовой активности может быть вызвано следующими причинами: «проедание» собственного капитала; рост кредиторской задолженности; неосмотрительная политика привлечения кредитных ресурсов; рост просроченной задолженности по кредитам и займам.

Для выявления причин финансовой зависимости организации необходимо, прежде всего, оценить влияние рассмотренных выше факторов на значение коэффициента финансовой активности. Используя информацию бухгалтерского баланса и формулу:

$$K \text{ финансовой активности} = (\text{Обязательства по кредитам и займам} + \text{Кредиторская задолженность} + \text{Прочие обязательства}) / \text{Собственный капитал.}$$

Однако по данным бухгалтерского баланса выявить просроченную задолженность по кредитам и займам невозможно. Как и оценить фактическую финансовую активность. Величина заемных обязательств, отраженная в балансе, может сформироваться как результат финансовой активности отчетного периода, так и прошедших периодов.

Реальная активность организации может быть оценена с использованием отчета о движении денежных средств. В частности, на основе оценки притоков и оттоков денежных средств в рамках финансовых операций [4]. Поэтому диагностику причин финансовой зависимости целесообразно осуществлять на основе данных бухгалтерского баланса и отчета о движении денежных средств. Например, признаком роста просроченной задолженно-

сти по кредитам и займам является рост задолженности в балансе и отсутствие притока денежных средств по финансовым операциям в отчете о движении денежных средств.

Анализ фактической финансовой активности, проводимый с использованием отчета о движении денежных средств, позволяет оценить:

Долю поступлений денежных средств по кредитам и займам в положительном денежном потоке. Этот коэффициент характеризует фактическую активность в текущем периоде, кредитоспособность организации.

Долю оттока денежных средств на выплаты по кредитам и займам в сумме притока средств по кредитам и займам – свидетельство фактической активности организации в текущем периоде, характеризующее способность рассчитываться по кредитам и займам.

Таким образом, диагностика финансовой активности невозможна без привлечения отчета о движении денежных средств. Например, при отсутствии задолженности по кредитам и займам в балансе только наличие денежных потоков по финансовым операциям свидетельствует о финансовой активности. И наоборот, задолженность по кредитам, сформированная в прошлые периоды, не является признаком финансовой активности в отчетном периоде без движения денег по финансовым операциям.

Своевременная диагностика и выявление причин финансовой зависимости позволит не только реализовать одну из основных задач бухгалтерского учета, но и охарактеризовать реальное положение дел в организации, что представляет интерес для внешних пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Финансовая активность организаций должна сопровождаться разумным сочетанием риска и результативности. Неосмотрительная политика привлечения заемных ресурсов является одной из распространенных причин кризисных явлений в экономике организаций. Расширение информационной базы (за счет включения отчета о движении денежных средств) для диагностики финансовой активности дает возможность пользователям выявить вероятные причины финансовой зависимости.

Список литературы

1. Артеменко В. Г., Остапова В. В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие. 5-е изд., перераб. М.: Омега-Л, 2010. 272 с.
2. Герасимова Е. Б. Парадигма экономического анализа: анализ деятельности экономических субъектов: моногр. М.: ИНФРА-М, 2016. 190 с.
3. Динамика числа банкротств и регистраций компаний в России. Вестник Creditinform. URL: <http://www.creditinform.ru/ru-RU/herald/details/aaed81aeae7a> (дата обращения: 22.07.2017).
4. Остапова В. В., Краснова М. В. Информационные возможности коэффициентного анализа денежных потоков // Сибирская финансовая школа. 2016. № 1 (114). С. 120–122.
5. Остапова В. В., Краснова М. В. Проблемы диагностики финансовой устойчивости коммерческих организаций // Сибирская финансовая школа. 2017. № 2 (121). С. 80–83.
6. Артеменко В. Г., Анисимова Н. В. Экономический анализ: учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2013. 288 с.



АКТУАЛЬНОСТЬ ОПЕРАТИВНОЙ СОЦИОЛОГИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОСТИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Крейк А. И.

канд. социол. наук,

доцент кафедры социологии

Новосибирского государственного университета

экономики и управления «НИИХ»

E-mail: alfredkreyk@mail.ru

Аннотация. В условиях современности резко возросла необходимость максимально быстрого получения управлением необходимой объективизированной социологической информации об актуальных аспектах ситуативного состояния организации. При этом понятийный аппарат в отечественной прикладной социологии в этой области не вполне разработан.

Ключевые слова: социологическая диагностика, оперативная диагностика, диагностика организаций.

THE URGENCY OF OPERATIVE SOCIOLOGICAL DIAGNOSTICS OF ORGANIZATIONS IN CONTEMPORARY CONDITIONS: THEORETICAL ASPECT

Kreyk A. I.

Ph.D. (Soc.), Associate Professor at the Department of Sociology

in Novosibirsk State University of Economics and Management

E-mail: alfredkreyk@mail.ru

Annotation. Contemporary society characterizes by the growth of necessity in sweeping obtainment and management of objectified sociological information about actual aspects of situational organization condition. The conceptual apparatus of this field isn't developed sufficiently in domestic applied sociology.

Keywords: sociological diagnostics, operative diagnostics, organizational diagnostics.

В современных условиях высокой динамики социума, порождающей повышенную неопределенность и непредсказуемость результатов принятых решений, любая деловая организация может обеспечить свое выживание и достижение целей только тогда, когда она готова к необходимым изменениям в соответствии с внутренними процессами и воздействиями внешней среды. Это предполагает последовательное и целенаправленное проведение мероприятий, направленных на усовершенствование работы организации в целом, ее подразделений и каждого сотрудника [7, с. 248–264].

Обеспечить необходимое функционирование организации можно только при условии наличия информации о ситуативных аспектах ее состояния. Это означает, что информация должна быть:

1. Актуальной, т. е. функционально необходимой для управления.

2. Оперативной, так как в потоке различной информации о функциональном состоянии организации нужна актуальная информация, полученная управлением в минимально возможный срок.

3. Ситуативно значимой. Это связано с тем, что для управления важно знать состояние организации в конкретно определенное время (как говорят, «здесь и сейчас»). Это связано с тем, что, как правило:

- а) в процессе своего функционирования состояние организации может изменяться и поэтому управлению необходимо получать информацию о ситуативном состоянии, связанном с этими изменениями;

- б) может изменяться внешняя среда и возникает необходимость знать о состоянии организации, ставшим результатом ее взаимодействий с внешней средой.

В настоящее время является вполне доступной для управления возможность получения функционально необходимой экономической и психологической информации об актуальных аспектах состояния организации, что обеспечивается имеющимся в экономике и психологии обширным диагностическим инструментарием. Для управления может быть актуальным наличие и социологической информации о функциональном состоянии организации. Однако как раз обеспеченность необходимым социологическим инструментарием для оперативной социологической диагностики организаций является в настоящее время в России недостаточной.

Функционально необходимая объективизированная социологическая оперативная информация об актуальных состояниях организации должна быть получена на научной теоретико-методологической основе, используя прикладные социологические методики. Это требует разработки соответствующего диагностического инструментария. А оперативная социологическая информация об актуальных состояниях организации требует разработки соответствующих методик именно для оперативной социологической диагностики организации.

Получение искомой информации в практике социологической организационной диагностики затрудняются рядом следующих причин:

1. Еще четко не сформировавшимся в социологии понятийным аппаратом. В частности:

1) еще не стало в настоящее время повседневной практикой использование понятия «диагностика» вместо понятия «исследования» при получении актуальной информации о функциональном состоянии организаций;

2) еще не определено окончательно различие в содержании понятий: «социологическая диагностика» и «диагностика организации»;

3) нет согласия между отечественными авторами, относительно трактовки понятия «оперативная диагностика»;

4) понятия «оперативная социологическая диагностика» и «оперативная социологическая диагностика организаций» исследователями еще используется ограниченно.

2. Так и не сформировался доступный для актуальных профессиональных исследований комплекс методик для:

1) социологической диагностики организаций;

2) оперативной социологической диагностики организаций.

3. Фактически отсутствует внятно заявленная позиция ведущих отечественных специалистов в области организационной социологической диагностики о необходимости разработки:

1) комплекса методик для оперативной социологической диагностики организаций;

2) типовых моделей разработки стандартизированных методик для оперативной социологической диагностики организаций.

4. Существует проблема адекватного математического выражения социальных феноменов (природа социума эмерджентна, а выражается она зачастую в математике линейными зависимостями)

в процессе проведения эмпирических социологических исследований, включая социологическую диагностику организаций.

В настоящее время понятие «диагностика» является уже определившимся в медицине. Однако в социальной сфере его использование еще не получило общего признания. Тем не менее, его использование в этой сфере постепенно расширяется, в частности, и в социологии. Известный отечественный исследователь М. К. Горшков считает, что поскольку диагностика — это процесс распознавания и оценки свойств, особенностей и состояний социума путем целенаправленного исследования, это понятие следует шире использовать в социологической практике [2, с. 37].

Диагностика деловой организации необходима в следующих случаях:

1. При отставании организации от конкурентов и утрате ею конкурентных позиций во внешней среде.
2. Для повышения качества ее функционирования, что требует понимания необходимых изменений работы.
3. При постановке высшим руководством новых задач.
4. При происходящем или планируемом переходе в новые условия среды и связанной с этим необходимой реорганизацией работы организации.
5. При не соответствии текущего состояния деятельности организации существующему распределению функциональных обязанностей и организация работ.
6. Отсутствие функционально необходимых реакций в организации на управленческие воздействия.
7. Потеря управляемости организации в связи с ростом численности ее сотрудников.
8. Стремление руководства вывести организацию на качественно новый уровень развития.
9. Желание владельцев провести аудит с целью выяснения действительного качественного состояния актуальных аспектов организации.
10. При резких изменениях важных для организации внешних условий.
11. При смене в организации руководства и/или собственников [3, с. 71].

Выявление актуальных состояний организации в названных выше ситуациях с помощью социологического инструментария относится именно к такого рода социологической практике, когда

было бы обоснованным использовать понятие «социологическая диагностика».

По-видимому, В. В. Щербина является одним из первых, кто ввел в оборот словосочетание «социологическая диагностика». Он дал следующее определение этому термину: «Социологическая диагностика — это достаточно жесткий и повторяющийся алгоритм получения информации о состоянии конкретного социального объекта, созданный под конкретную (повторяющуюся) практическую задачу» [10, с. 52]. Более точной является дефиниция других отечественных авторов, которые определяют социологическую диагностику как комплексное социологическое исследование, целью которого является измерение текущего состояния объекта и перспективное видение развития ситуации в социуме [8, с. 48].

Исходя из функционального предназначения социологической диагностики и учитывая точки зрения различных авторов относительно их понимания содержания этого понятия и даваемых ему дефиниций, социологическая диагностика может быть определена следующим образом: это прикладное социологическое исследование, осуществляемое путем использования социологического инструментария для выявления актуальных аспектов состояния социального объекта в соответствии с поставленной целью.

Социологическая диагностика в социуме может проводиться следующим образом:

- Как общая диагностика, которая предоставляет знания о структуре проблем и о сильных сторонах объекта.
- Как частная диагностика, которая ориентируется на какой-то один конкретный комплекс этих проблем или на одну из них, выявляя причины ее возникновения, состояние и возможности решения [8, с. 48].

Цель проводимой в организации социологической диагностики заключается в оценивании состояния актуальных аспектов социальной организации путем соотнесения ее состояния в реальном времени с желаемым для обеспечения воспроизводства и развития [3, с. 71].

Соответственно, задачей управления является обеспечение динамического функционального равновесия элементов организации и ее функционального равновесия с внешней средой, что позволяет повысить ее общую устойчивость. Для устойчивого

функционирования необходимо, с одной стороны, адаптировать организацию и ее подсистемы к требованиям внешней среды, с другой стороны, привести в соответствие между собой внутренние элементы организации [3, с. 71]. Несмотря на большое разнообразие средств социологической диагностики, существует проблема, связанная с формализацией описания средств социологической диагностики. Возникающие сложные проблемы делают в некоторых случаях невозможной выработку четких правил оценки самого объекта социологической диагностики и его влияния на окружающую среду.

Чаще всего для оценки объекта социологической диагностики применяют традиционные эмпирические методы, а для оценки его влияния на среду — нетривиальные методы, которые часто основаны на теоретических размышлениях [1, с. 41].

В свою очередь, это вызывает следующие проблемы:

- 1) зависимость диагностики от субъективного мнения исследователя;
- 2) невозможность проверки результатов диагностики;
- 3) неформализованные результаты диагностики не позволяют сравнить разные объекты между собой [1, с. 41].

В настоящее время диагностика организации определяется как система мероприятий, обеспечивающая оценку деятельности организации или подразделения, направленных на изучение проблем и области их возможного решения. Диагностика включает в себя сбор необходимой информации об организационном функционировании, анализ этих данных и выводы для потенциальных изменений и улучшений. Эффективная диагностика предполагает систему мероприятий и выбор решения проблем, которое обеспечит организационное развитие. Главное правило диагностики — искать не недостатки, а ресурсы [4].

Диагностика организации позволяет получить объективные данные о ней по следующим параметрам:

- Видение и Миссия.
- Стратегия.
- Структура.
- Бизнес-процессы.
- Перспективы.
- Ключевые компетенции.
- Персонал.

- Финансы.
- Портфель заказов [4].

В условиях высокой динамики и неравновесности современного социума резко возрастает значимость оперативной социологической диагностики. Ее актуальность для деловой организации в том, что с помощью оперативного социологического эмпирического исследования можно получить в минимально короткие сроки надежную и объективную информацию о процессах, дестабилизирующих ее деятельность в целом и/или подразделений [9, с. 108]. Оперативная диагностика деятельности организации является основанием для принятия текущих, оперативных управленческих решений. Она позволяет отслеживать и оценивать ключевые сферы деятельности организации [5, с. 165].

Учитывая актуальность оперативной социологической диагностики организаций, с одной стороны и относительную не разработанность понятийного аппарата в этой области, с другой стороны, автор предлагает следующие определения:

Оперативная социологическая диагностика — это осуществляемое с максимальной быстротой в ограниченное время прикладное социологическое исследование для выявления актуальных аспектов состояния социального объекта в соответствии с поставленной целью с использованием специфического социологического инструментария, обеспечивающего эту быстроту.

Оперативная социологическая диагностика организации — это осуществляемое с максимальной быстротой в ограниченное время прикладное социологическое исследование для выявления актуальных аспектов состояния организации в соответствии с поставленной целью с использованием специфического социологического инструментария, обеспечивающего эту быстроту.

В повседневной практике отечественных социологов прикладные оперативные социологические исследования организаций в настоящее время не получили распространения [6, с. 181].

Список литературы

1. Альтварг М. С., Родионова В. О., Федоркова Н. В. Методология диагностики и принятия управленческих решений в системе организационной культуры предприятия. Воронеж: ГОУВПО «Воронежский государственный технический университет», 2008. 156 с.
2. Горшков М. К. Российское общество как оно есть: (опыт социологической диагностики). М.: Новый хронограф, 2011. 672 с.

3. Григан А. М. Управленческая диагностика: теория и практика: монография. Ростов-н/Д: Изд-во РСЭИ, 2009. 316 с.
4. Диагностика организации. URL: <http://vision-trainings.ru/diagnostika-organizatsiy> (дата обращения: 04.05.2017).
5. Зарубин В. Г., Макаридина В. А. Оперативная социология: методологическое основание и технология // Вестник ЛГУ им. А. С. Пушкина. 2013. № 1. С. 164–171.
6. Крейк А. И. Фундаментальные аспекты проблемы достижения валидности измерений в исследованиях феноменов социума // Казанская наука. 2015. № 3. С. 181–183.
7. Липатов С. А. Методы социально-психологической диагностики организации // Введение в практическую социальную психологию / под ред. Ю. М. Жукова, Л. А. Петровской, О. В. Соловьевой. 2-е испр. изд. М.: Смысл, 1996. С. 248–264.
8. Некрасов С. И., Некрасова Н. А., Бусыгин О. В. Факторы организационного развития предприятий. М.: Академия Естествознания, 2009. 80 с.
9. Оперативные социологические исследования: методика и опыт организации / под ред. Д. Г. Ротмана, А. Н. Данилова. Минск: Изд-во БГУ, 2001. 330 с.
10. Щербина В. В. Социолого-диагностические технологии в управлении: теоретико-методологические аспекты развития и применения // Социологические исследования. 2007. № 8. С. 52–59.



ИЗУЧЕНИЕ СОРЕВНОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПОРТСМЕНОВ РАЗЛИЧНЫХ ВОЗРАСТОВ С УЧЕТОМ ИХ ТЕМПЕРАМЕНТА: СИСТЕМАТИЧЕСКИЙ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР

Кривощёков С. Г.

*д-р мед. наук,
профессор Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
E-mail:krivosch@physiol.ru*

**Боброва Ю. В., Соловьева К. С.,
Бобровская Е. Ф., Потеруха Е. Ю.**

*аспиранты кафедры психологии, педагогики и права
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»*

Аннотация. Опросники темперамента как средство изучения влияния генетики, эпигенетики и факторов окружающей среды на профессиональную деятельность спортсменов, приобретает все большую популярность. С помощью статистики выхода по годам статей РИНЦ, посвященных изучению черт темперамента спортсменов (всего 88 работ), показан рост научного интереса к данной теме, ее актуальность и важность. Подробно рассмотрены все работы из ядра РИНЦ, посвященные этой тематике: 3 статьи в изданиях, индексируемых Scopus, и 6 статей в изданиях, индексируемых Web of Science Core Collection. Для обобщения и интерпретации были привлечены 24 дополнительные работы, включая публикации в ведущих иностранных изданиях. Анализ результатов обзора показал востребованные топики для исследования соревновательной деятельности спортсменов (от старших подростков до зрелых возрастов) в рамках индивидуально-типологического подхода:

- для долговременного прогноза спортивной активности изучение темперамента спортсмена является наиболее востребованным;
- для спортсменов с чертами темперамента, для этого вида нагрузки отличными от оптимальной, востребована разработка специального курса подготовки повышения их психической надежности (что особенно важно для детской и юношеской спортивной подготовки);
- совместная оценка черт темперамента и уровня тревожности показала высокую эффективность; такие опросники как FCB-TI (темперамент) и STAI (тревожность) хорошо себя зарекомендовали на всем диапазоне «спортивных» возрастов, начиная от старших школьников;

- исследование соревновательной деятельности спортсменов с позиций черт их темперамента с включением дополнительного изучения тормозного контроля (и функций управление изменением поведения в целом) востребовано и эффективно для разных видов спорта и различных возрастов.

Ключевые слова: систематический аналитический обзор, индивидуально-типологический подход, темперамент, соревновательная деятельность, спортсмен, функции управления изменением поведения, тормозной контроль.

THE STUDY OF COMPETITIVE ACTIVITY OF ATHLETES OF DIFFERENT AGES BASED ON THEIR TEMPERAMENT: A SYSTEMATIC ANALYTICAL REVIEW

**Krivoshchekov S. G., Bobrova Yu., Solov'yeva K. S.,
Bobrovskaya E. F., Poterucha E. Yu**

Novosibirsk State University of Economics and Management

E-mail:krivosch@physiol.ru

Annotation. Questionnaires of temperament as a means of studying the influence of genetics, epigenetics and environmental factors on the professional activities of athletes, is becoming increasingly popular. With the help of statistics on the release of RSCI articles devoted to the study of temperament traits of athletes (88 works in total), shows the growth of scientific interest in this topic, its relevance and importance. All works from the RSCI core devoted to this subject are considered in detail: 3 articles in publications indexed by Scopus, and 6 articles in publications indexed by Web of Science Core Collection. 24 additional works, including publications in leading foreign publications, were involved in the synthesis and interpretation. The analysis of the results of the review showed the popular topics for the study of competitive activity of athletes (from older adolescents to adulthood) in the framework of individual typological approach:

- for the long-term forecast of sports activity, the study of the athlete's temperament is the most popular;
- for athletes with traits of temperament, for this type of load other than optimal, demand the development of a special training course to improve their mental reliability (which is especially important for children and youth sports training);
- joint assessment of temperament traits and anxiety levels has shown high efficiency; questionnaires such as FCB-TI (temperament) and STAI

(anxiety) have proven themselves well in the entire range of «sports» ages, ranging from high school students;

- research of competitive activity of sportsmen from positions of features of their temperament with inclusion of additional studying of brake control (and functions management of change of behavior in General) is demanded and effectively for different sports and different ages.

Keywords: systematic analytical review, individual typological approach, temperament, competitive activity, sportsman, behavior change management functions, brake control.

Как известно, профессиональная спортивная деятельность неразрывно связана с такими функциями, как совладание со стрессом (Coping) [13] и изменение/адаптация (шаблонов) поведения (Executive functions) [15].

При этом в конкретной ситуации на выбор той или иной стратегии копинга спортсменом наибольшее влияние оказывают его черты темперамента, которые основаны на врожденных физиологических особенностях, связанных с ответами на внешние воздействия — такие как, например, реактивность и поиск новизны. С другой стороны, черты темперамента, которые влияют на копинг, непосредственно связаны с точностью процессов регуляции, в основе которых лежат конституциональные различия в качестве настройки эмоциональных состояний, адекватности используемых поведенческих шаблонов, в особенностях внимания, а также в способности поддерживать активацию на управляемом уровне в течение требуемого периода времени. Максимальную адаптивность и точность реакций на стрессоры обеспечивает качественная деятельность процессов регуляции [13].

В научной литературе многими авторами было неоднократно показано, что на формирование функций человека определяющим является влияние окружающей среды и эпигенетических факторов в комплексном взаимодействии с экспрессией генов. Например, генетическая модуляция факторов внешней среды более всего отражается на гене DRD4 (короткое плечо 11-й хромосомы), кодирующем рецептор к дофамину. Повторы аллеля этого гена влияют на такие черты темперамента, как высокая интенсивность удовольствия и уровень активности, выраженность импульсивности и на весь комплекс компонентов поиска ощущений [32]. Показано, что полиморфизм гена DRD4 (семикратный повтор аллеля) связан с большей чувствительности детей к средовым факторам [21; 22],

причем такое «сотрудничество» внешней среды и генома продолжается во взрослом состоянии [27].

С описанной выше точки зрения представляет научный и практический интерес обзор применения опросников темперамента в спорте как эффективная альтернатива генетическим методам (или дополнение к ним).

Оценка уровня научного интереса к изучению темперамента спортсменов

В последние годы количество научных работ, посвященных изучению устойчивых психодинамических характеристик поведения (темперамента) в соревновательной деятельности возросло. Для оценки научного интереса к данной теме, ее актуальности и важности мы воспользуемся элементами таких инструментов как аналитический и систематический обзор (systematic review) который рекомендуется Международным комитетом редакторов медицинских журналов (ICMJE) и Советом научных редакторов (CSE) авторам научных работ [23]. Проведение систематического обзора отличается от других видов обзоров (реферативных, тематических). Такой систематический обзор позволяет выявить те (самые перспективные) темы, которые наиболее востребованы изданиями, входящими в базу индексирования, по которой выполняется систематический обзор. Такой систематический обзор позволяет получить представление о (перспективной) тематике, изучение которой представляют интерес для исследователей. Рекомендации для выполнения систематического обзора даны на сайте PRISMA (Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses, <http://prisma-statement.org/Default.aspx>). Если обратиться к РИНЦ (Российскому индексу научного цитирования), то мы найдем 88 работ, обсуждающих интересующую нас тематику. Годовая динамика публикационной активности следующая:

- период 1984–2005 годы, в некоторые годы публиковалось по 1 работе (всего за период вышло 6 % работ от их общего объема), которые были 19 раз процитированы в РИНЦ (в среднем 0,20 ссылки в год на работу);
- период 2006–2012 годы, от 2 до 4 работ ежегодно (27 %), которые были 18 раз процитированы в РИНЦ (в среднем 0,12 ссылки в год на работу);

- период 2013–2014 годы, от 8 до 9 работ ежегодно (19 %), которые были 16 раз процитированы в РИНЦ (в среднем 0,25 ссылки в год на работу);
- период 2015–2016 годы, от 17 до 19 работ ежегодно (41 %), которые были 10 раз процитированы в РИНЦ (в среднем 0,15 ссылки в год на работу);
- в 2017 году, когда работы этого года еще выкладываются в РИНЦ, уже есть 6 работ (7 %).

Итак, за последние пять неполных лет вышло более 2/3 всех работ, при этом пик интенсивности цитируемости приходится на работы 2013–2014 годов. Это показывает несомненный рост интереса к этой научной теме за последние годы [1]:

- от 0,0001 % до 0,0005 % всех работ до 2012 года включительно;
- от 0,0007 % до 0,0008 % всех работ в 2013–2014 годах;
- от 0,0011 % до 0,0014 % всех работ в 2015–2016 годах.

О важности проблемы можно косвенно судить по числу публикаций в изданиях, которые индексируются в таких общепризнанных научных базах, как Web of Science Core Collection (WoS), Scopus или Russian Science Citation Index (RSCI, подборка отечественных изданий на русскоязычной платформе Web of Science). Из 88 работ в ядро РИНЦ вошли 9 (10 % от общего числа и 14 % от количества статей в журналах), которые мы далее рассмотрим.

Анализ работ из изданий, индексируемых в Scopus и WoS

(1) Особенности типа темперамента высококвалифицированных гиревиков [16], 2015 год; 4 ссылки РИНЦ, журнал «Теория и практика физической культуры» (Scopus). С помощью опросника Г. Ю. Айзенка «Определение типа темперамента» автор обследовал заслуженного мастера спорта России, четырех мастеров спорта России международного класса, 33 мастеров спорта России и 6 кандидатов в мастера спорта России (всего 44 спортсмена-гиревика). Автор показал, что для спортсменов-гиревиков такой квалификации свойственна амбивертность, в модели Г. Ю. Айзенка данная выборка попадает в полуплоскость с низким значением нейротизма («флегматик» и «сангвиник»). По другим шкалам у мастеров-гиревиков преобладают средние показатели. Напомним павловскую схему: темперамент делится на слабый (меланхолик) или сильный; сильный темперамент может быть неуравновешен-

ным (холерик) или уравновешенным; сильный уравновешенный темперамент либо подвижный (сангвиник), либо инертный (флегматик).

Таким образом, когда автор описывает гиревиков как «флегматиков и сангвиников», то он указывает на то, что у гиревиков темперамент «сильного уравновешенного типа». Логично ожидать, что выборка гиревиков высокого класса будет состоять только из спортсменов сильного темперамента. И автор далее уточняет, что темперамент уравновешенный сильный. Но автор не обсуждает вопрос о том, как именно такой темперамент опосредует высокие достижения именно в гиревом спорте.

Автор не рассматривает связь выраженности такого типа темперамента с уровнем спортивного мастерства. При этом нет данных в работе о том, есть ли отличие в динамике снижения вариабельности характеристик данного темперамента у людей по возрасту и стажу занятия гиревым спортом (нет контрольных групп), также нет сравнения с литературными данными о таких исследованиях по другим видам спорта. Например, несколькими годами ранее в профильных для такой тематики журналах были опубликованы статьи (см. ниже, [2; 18]), в которых с помощью опросника Г. Ю. Айзенка изучался темперамент у лыжников и пловцов [2], у баскетболистов и борцов [18]. В заключение автор делает вывод, что учет тренером описываемого им типа темперамента повысит эффективность спортивного отбора и тренировок именно для этого вида нагрузок.

(2) Индивидуально-типологические особенности ээг спортсменов при остром гипоксическом воздействии [2]; 2012 год; 2 ссылки РИНЦ, 1 ссылка из ядра РИНЦ и еще 2 дополнительные ссылки; из изданий, которые индексируются в Scopus; журнал «Физиология человека» (Scopus). В данной работе авторы рассматривали показатели ЭЭГ и внешнего дыхания во время нормобарической гипоксии с плавным в течение 25 минут снижением O₂ во вдыхаемой смеси (в том числе 10 минут при 10 % содержании O₂), которые соотносились с опросниками:

- Модернизированный опросник Г. Ю. Айзенка (EPQ-R), который предназначен для диагностики уровня проявления нейротизма, психотизма и экстра-интроверсии;
- «Павловский» опросник для изучения темперамента Я. Стреляу (STI, сила нервной системы по возбуждению и торможению, уравновешенность и подвижность нервных процессов);

- Опросник «Темперамент — формальные характеристики поведения» Я. Стреляу (FCB-TI);
- Опросник Ч. Д. Спилбергера — Л. Ю. Ханина (STAI) для оценки уровня личностной и реактивной тревожности.

Показано, что для выборки из 24 атлетов циклических видов спорта (лыжи, плавание) возраста 18–26 лет высокой квалификации (I разряд, кандидат в мастера спорта, мастер спорта, мастер спорта международного класса):

- группа спортсменов может быть отнесена к амбивертам с уровнем нейротизма, характерным для сангвиников и флегматиков;
- тип темперамента спортсменов «сильный уравновешенный», что также характерно для сангвиников и флегматиков.
- уровень ситуативной и личностной тревожности находится в диапазоне умеренной тревожности;
- ЭЭГ-ответ опосредован шкалами из опросника FCB-TI.

Описанный эксперимент показал при таких экстремальных условиях, как гипоксия, хорошую прогностичность шкалы темперамента «Выносливость». Обсуждение влияния особенностей темперамента на реакцию спортсмена в экстремальных условиях дано ниже (см. обзор работы № 3). Краткая характеристика шкал опросника темперамента Я. Стреляу FCB-TI [34; 17]:

- динамичность (временная характеристика), реакции на стимул: их скорость, темп и пластичность;
- настойчивость (временная характеристика), инерция реакций после завершения действия стимула;
- сенсорная чувствительность (энергетическая характеристика), порог восприятия слабых стимулов в окружающей среде;
- эмоциональная реактивность (энергетическая характеристика), склонность к формированию негативных эмоций в ответ на внешний стимул;
- выносливость (энергетическая характеристика), работоспособность при сильных и/или длительных стимулах;
- активность (энергетическая характеристика), тенденция к деятельности (в том числе социальной) с высокой стимулирующей силой, поиск новизны — или (как вариант) с помощью своих действий вызывать сильную внешнюю стимуляцию.

Таким образом, сильный уравновешенный тип темперамента характерен не только для гиревиков, но и для пловцов и лыжников тоже. При этом с физиологическими компонентами оказалась свя-

зана шкала не опросника Г. Ю. Айзенка или «павловского» варианта опросника Я. Стреляу, а «нового» варианта опросника Я. Стреляу (FCB-TI). Можно предположить, что 6 шкал FCB-TI более чувствительны к чертам темперамента изучаемых спортсменов.

В развитие этого направления авторы провели исследование, в котором молодые спортсмены (лыжники, пловцы) сводились в подгруппы по шкалам темперамента (опросник темперамента Я. Стреляу FCB-TI) и тревожности (опросник Ч. Д. Спилбергера — Л. Ю. Ханина для личностной и ситуативной тревожности) [12]. Затем изучался сердечный ритм испытуемых на различных этапах эксперимента с плавной нормобарической гипоксией (аналогично работе [2]). Шкалы обоих опросников показали хорошую прогностическую способность особенностей регуляции сердечного ритма при различных видах нагрузки (включая гипоксическую). При этом в работах [6; 27] на выборке альпинистов авторы не обнаружили специфики черт темперамента.

(3) Структура и логическая организация современных исследований в легкоатлетическом спорте [4]; 2014 год; 2 ссылки РИНЦ и 1 ссылка из ядра РИНЦ; журнал «Педагогика, психология и медико-биологические проблемы физического воспитания и спорта» (WoS). Автор изучает вопросы, связанные с комплексным научно-методическим обеспечением высокого класса атлетов на выборке из 450 спортсменов (мужчины и женщины, квалификация мастер спорта и кандидат в мастера спорта) в ряде экспериментов. С помощью технических средств была изучена техника движения спортсменов при выполнении упражнений, определялось функциональное состояние вестибуломоторной системы и скелетных мышц.

Оценка физического состояния спортсменов складывалась из оценок уровня физической подготовленности (тестирование двигательных качеств и тестовых упражнений) и функционального состояния организма (на основе математического анализа сердечного ритма в покое до нагрузки и в состоянии после нагрузки).

Автор описывает математические модели биомеханических показателей для разработанной и применяемой методики комплексного сопровождения легкоатлетов от 2 разряда до мастера спорта. В качестве развития в данный комплекс автор включает блок оценки внешнего дыхания (для повышения качества определения функционального состояния организма). Однако для надежного прогнозирования исхода соревновательной деятельности

спортсмена необходимо учитывать структуру темперамента, его тревожность и психическую надежность. Поэтому автор считает нужным добавить еще блок оценки эффективности деятельности спортсмена в экстремальных условиях. К последнему блоку автор относит методики:

- определение личностной тревожности (из опросника Ч. Д. Спилбергера — Л. Ю. Ханина для личностной и ситуативной тревожности);

- исследование психологической структуры темперамента (А. Белов);

- определение свойств темперамента спортсменов (Б. Н. Смирнов); темп реакций (быстрый/медленный), активность (высокая/низкая), эмоциональная уравновешенность/эмоциональная возбудимость, экстраверсия/интроверсия;

- оценка психической надежности спортсменов (В. Э. Мильман); СЭУ (соревновательная эмоциональная устойчивость), СМ (соревновательная мотивация), СР (саморегуляция) СтП (стабильность — помехоустойчивость).

Именно комплекс с такой модификацией (добавлением двух описанных выше новых блоков), по заключению автора на основе эксплуатации данного комплекса, наиболее прогностичен для результатов в легкой атлетике.

В этой работе автор, начиная только с физиологических методик (как например, [20]), пришел к выводу, что надо учитывать мультипликативный эффект от взаимного сочетания физиологических реакций с поведенческими и когнитивными особенностями спортсмена. Но при этом автору удалось избежать «упрощения» подхода — как в работах [16; 18] или [9], в которых авторы опираются только на опросники или анкеты, с помощью которых нельзя оценить динамику функционального состояния организма (или факт наличия или отсутствия такой динамики) или нет популяционных норм.

Отметим, что хотя статья имеет несомненный научный интерес с точки зрения биомеханики движения (показаны подробные результаты) и подходов к изучению темы, но каких-либо результатов по «Системе оценки физической подготовленности, функционального и психического состояния спортсмена» по заявленным 450 спортсменам нет, как нет и описания выборки.

(4) Изучение типологических особенностей спортсменов разной специализации [18]; 2010 г.; 3 ссылки РИНЦ; журнал «Физическое воспитание студентов» (WoS). Авторы на основе опросника Г. Ю. Айзенка «Определение типа темперамента» сравнивает группу борцов (10 испытуемых) и группу баскетболистов (10 испытуемых). Все испытуемые — студенты. Если мы в свою очередь сравним с гиревиками высокого класса [16], лыжниками и пловцами [2], то борцы и баскетболисты в отличие от других спортсменов все экстраверты (10 борцов и 9 баскетболистов). По другим шкалам борцы и баскетболисты показывают средние величины. То есть гиревики, лыжники и пловцы — это сангвиники и флегматики, а борцы — только сангвиники. Баскетболисты в своем большинстве сангвиники, а в меньшинстве — флегматики. В заключение автор делает вывод, что *«спортивная деятельность способствует выработке психических свойств, характерных для экстравертов»* [18; с. 118]. Для нас остается открытым вопрос о том, как в таких видах спорта, как борьба и баскетбол, помогает экстравертированность.

(5) Система оценки и прогнозирования физического состояния квалифицированных спортсменов в легкой атлетике [3]; 2013 год; 2 ссылки РИНЦ; журнал «Педагогика, психология и медико-биологические проблемы физического воспитания и спорта» (WoS). В описываемом автором исследовании приняли участие 436 спортсменов (212 женщин и 224 мужчин спортивной квалификации кандидат в мастера спорта и мастер спорта).

Описываемый автором комплекс был внедрен и успешно использовался в 2007–2011 годах [3, с. 15] в системе подготовки спортсменов резервной сборной команды Украины по легкой атлетике. В этот вариант комплекса уже включены новые блоки (оценка внешнего дыхания и оценка эффективности деятельности спортсмена в экстремальных условиях). Нам представляется важным, что автор явным образом утверждает, что если рассматривать карьеру атлета в отдаленном периоде, то прогноз спортивных результатов, развития физических качеств, а также успешности выступления в течение всего (до 30–40 лет) периода спортивной карьеры можно сделать только на основе учета эффективности деятельности спортсмена в экстремальных условиях. А этот блок включает в себя оценку тревожности и темперамента.

Замечания аналогичные работе автора, описанной нами выше [4], только в данной работе вообще нет таблиц с данными по заявленным спортсменам (436 человек).

Далее идут четыре работы, на которые нет ссылок.

(6) Лидерские проявления в сборных мужских студенческих командах игровых видов спорта [10]; 2008 год; журнал «Педагогика, психология и медико-биологические проблемы физического воспитания и спорта» (WoS).

Автор изучает спортсменов в сборных студенческих командах (мини-футбол, баскетбол, гандбол, волейбол) различной квалификации. Динамика межличностных отношений в этих командах рассматривалась с позиций склонности их членов к лидерству и руководству (которые автор относит к чертам темперамента) с помощью методики Е. В. Мосейко и Н. Е. Нелисова (оценка способности влиять на свое окружение — вести за собой, побуждать к деятельности). Автор показывает, что командный спорт имеет свои требования к чертам личности спортсменов и нужна целенаправленная работа в этом направлении с учетом групповой динамики в команде. Можно предположить, что изучаемая автором черта темперамента (склонность к лидерству) должна соотноситься со шкалами опросников, описывающих сильный уравновешенный подвижный тип темперамента (сангвинический), в том числе со шкалой «Активность» опросника Я. Стреляу FCB-П (описана нами выше) [34; 17]. Можно также предположить, что менее выраженная склонность к лидерству у спортсменов обусловлена большими проявлениями флегматичности.

(7) Особенности проявления психической надежности спортсмена в зависимости от состояния нервной системы [7]; 2006 год; журнал «Педагогика, психология и медико-биологические проблемы физического воспитания и спорта» (WoS). Работа относится к разряду обзорно-теоретических статей. Под психической надежностью автор понимает один из механизмов обеспечения эмоциональной устойчивости спортсменов и оптимизации функционального состояния организма во время физических и психических нагрузок. Согласно выводам автора надежность, в частности, проявляется в стабильности соревновательных результатов этого спортсмена. Автор показывает, что психическая надежность спортсмена является основой надежности его действий как в условиях подготовки к соревнованиям, так и во время соревнований. Автор

рассматривает исследование Ю. Я. Киселева, согласно которому у спортсменов [7, с. 58]: степень уверенности в себе и в победе связана с силой нервной системы ($r = +0,767$); стремление бороться за победу до конца связано с силой ($r = +0,655$) и уравновешенностью ($r = +0,451$) нервной системы, агрессивностью ($r = +0,450$) и низкой импульсивностью ($r_{\text{стремление бороться за победу} \times [\text{импульсивность}]} = -0,410$); помехоустойчивость связана с силой ($r = +0,430$) и уравновешенностью ($r = +0,361$) нервной системы, эмоциональной устойчивостью ($r = +0,530$), низкой тревожностью ($r_{\text{помехоустойчивость} \times [\text{тревожность}]} = -0,400$); вероятность оптимального состояния спортсмена (адекватности уровня его эмоционального возбуждения и испытываемой нагрузки) связана с силой ($r = +0,501$) и уравновешенностью нервной системы ($r = +0,490$), а также с эмоциональной устойчивостью ($r = +0,405$); психическая надежность боксеров (стабильность их соревновательных результатов) связана с силой нервной системы ($r = +0,425$).

Автор отмечает, что эмоционально-неустойчивые, тревожные, со слабой нервной системой спортсмены нуждаются в психологической подготовке. При этом автор приводит выводы французского исследователя Буаже Мориса о том, что различные типологические группы спортсменов обладают разной работоспособностью [7, с. 58]:

- эргограмма для «сильного и нервного» типа снижается медленно, что показывает высокую работоспособность такого спортсмена (и это говорит о большой силе его нервной системы);
- эргограммы для «сильного, но малонервного» типа говорят о хорошей работоспособности, но нисходящая часть эргограммы более короткая, чем в предыдущем случае, и она характеризует более быстрое истощение нервной системы спортсмена;
- эргограмма для «слабого и малонервного» типа обрывается внезапным снижением, что говорит о самой низкой и слабой работоспособности из трех описанных случаев.

Автор, рассматривая далее индивидуальные пути адаптации спортсменов в ходе соревновательной деятельности и способы формирования таких путей, показывает, что устойчивость спортсменов к действию стрессоров во время соревнований обусловлена высокой вариативностью их поведения, а также и хорошей способностью адаптироваться к меняющимся условиям. Одним из факторов, который влияет на формирование таких индивиду-

альных путей, выступает эмоциональное возбуждение. Однако его сила, скорость, с которой оно охватывает спортсмена, и стойкость, с которой оно сохраняется, — эти три показателя связаны с чертами темперамента. Слабое возбуждение нервной системы в ответ на действие неспецифических стрессоров является одной из важных причин хорошей эмоциональной устойчивости лучших спортсменов и, как следствие этого, — их высокой психической надежности.

При этом каждый спортсмен имеет собственный оптимальный уровень эмоционального возбуждения, при котором наиболее эффективно выступает в ответственных соревнованиях. Причем этот уровень очень индивидуален и может существенно отличаться даже у спортсменов, специализирующихся в одном виде спорта и имеющих равную степень мастерства — это объясняется также чертами темперамента. Такие психические состояния как возбуждение и тревожность не являются идентичными и в ряде случаев могут развиваться независимо друг от друга. Чем выше общий уровень напряженности у спортсмена, тем более устойчивыми тенденциями к проявлению тревожности во всех возможных ситуациях он обладает, и в таких случаях тревожность становится чертой темперамента.

По мнению автора, большинство исследователей согласны с тем, что у спортсменов с высоким уровнем невротичности чаще встречаются срывы в соревнованиях и их результаты менее стабильны. Например, если команда состоит из баскетболистов с более выраженной склонностью к экстраверсии и невротичности, то она показывает в обычных условиях более напористую игру, чем команда с игроками, имеющими противоположные психические свойства. Но для ситуации с дополнительным воздействием стрессоров во время игры результат будет противоположный.

Автор также ссылается на мнения исследователей, согласно которым регулярные занятия спортом положительно влияют на повышение силы, уравновешенности и подвижности процессов высшей нервной деятельности. И именно на этой основе рекомендуется формировать желаемые проявления темперамента у будущих спортсменов.

Автор с помощью теоретического анализа и изучения опыта показывает, что психическая надежность является важным и необходимым компонентом функциональной структуры психофизи-

ологической конструкции личности у спортсмена. Физиологическая сторона психической надежности обусловлена типологическими особенностями деятельности нервной системы. Наиболее надежные спортсмены характеризуются сильной и подвижной нервной системой с уравновешенными процессами возбуждения и торможения. Сильная нервная система является оптимальным вариантом, способным сохранять эмоциональную устойчивость и надежность в соревновательной и тренировочной деятельности. Однако автор замечает, что среди слабых типов нервной системы встречаются индивидуальности, которые проявляют себя довольно неординарно в непредвиденных ситуациях.

(8) Организация педагогического процесса спортивной подготовки юных тхэквондистов на основе индивидуализации [11], 2015 год; журнал «Теория и практика физической культуры» (Scopus). Авторы рассматривают такой вид спорта, как тхэквондо, с точки зрения подготовки спортсменов в условиях спарринга, и, в частности, аспекты индивидуально-типологического подхода к формированию бойцовского опыта у начинающих (юных) тхэквондистов. Авторы отмечают большую важность эмоциональной устойчивости для результативной соревновательной деятельности. Уровень эмоционального возбуждения спортсмена влияет на техничность проведения требуемых действий и операций спортсмена, что наиболее ярко проявляется у спортсменов с отсутствием бойцовского опыта: повышенное эмоциональное возбуждение в спарринге препятствует исполнению атакующих действий, которые были уже освоены ранее. Авторы показывают, что формирование реального индивидуального подхода может быть основано на совместной оценке уровня тревожности (по опроснику Ч. Д. Спилбергера — Л. Ю. Ханина) и черт темперамента (опросник Д. Д. Райгородского для выявления индивидуально-типологических особенностей) молодых спортсменов.

(9) Особенности стилевой саморегуляции теннисистов на этапе специализированной базовой подготовки [8]; 2009 год; журнал «Педагогика, психология и медико-биологические проблемы физического воспитания и спорта» (WoS). Автор рассматривает связь между уровнем саморегуляции теннисистов и достижениями в их соревновательной деятельности. Под стилем саморегуляции автор понимает осознанный способ планирования и программирования спортсменом процесса достижения своих целей

(с адекватным учетом значимых условий — внутренних, внешних) и оценки как субъективно-приемлемых результатов, так и требуемых для этого корректировок своей активности. При этом комплекс стиливых особенностей спортсмена на завершающих этапах спортивного совершенствования, когда исчерпаны возможности других виды подготовки, формирует собственный индивидуальный стиль саморегуляции спортивной активности. Для оценки стилей саморегуляции у 15 теннисистов автор использовала методику В. И. Морасановой, которая выделяет выраженность таких стилей: планирование, моделирование, программирование, оценивание результатов, гибкость, самостоятельность и общая шкала саморегуляции. Для выборки теннисистов, которые проходят этап специализированной базовой подготовки квалификации кандидата в мастера спорта, автором установлено, что наиболее выражен из всех стиль «гибкость». Баллы по этой шкале составили 65,6 % от возможного максимума, в то время как по другим шкалам баллы не превышали 50 % от возможного максимума. Общий уровень саморегуляции по всем шкалам для испытуемых составил 56 % от возможного максимума. На основании этих данных автор делает вывод, что перспективы для развития тех или иных стилей в процессе специальных тренировок у этих спортсменов есть (очевидно, вплоть до 100 % по каждой из шкал). К сожалению, автор не приводит результатов контрольных групп (нормативных данных), поэтому нам трудно судить о том, а) насколько описываемые автором наблюдения является статистически значимым и б) насколько для спортсменов данного вида спорта вообще возможно (и надо ли вообще) набрать максимальное число баллов по одной или более шкалам. Мы можем предположить, что именно «профиль» спортсмена по шкалам и выражает его «индивидуальный стиль».

Далее автор переходит к рассмотрению матрицы парных коэффициентов корреляций Пирсона между баллами по шкалам стиливой саморегуляции теннисистов и рядом показателей: возраст, стаж, сила процессов возбуждения и торможения, баланс и подвижность нервных процессов, экстраверсия и нейротизм. Автор описывает и интерпретирует корреляционные взаимосвязи между показателями на основе коэффициентов корреляции Пирсона, которые имеют статистическую значимость не хуже, чем $p \leq 0,05$. Однако без описанных нами выше процедур (обязательных для корреляционного исследования на основе опросников), это не

имеет физического смысла (тем более на выборке из 15 элементов). Поэтому мы опишем все корреляции, коэффициенты которых, например, не меньше, чем $\pm 0,30$ (такая связь определяет 9 % от наблюдаемого разнообразия в данных), а их соотношение друг с другом даст нам грубую оценку значимости тех или иных связей относительно друг друга.

Общая шкала саморегуляции имеет прямую связь со шкалой нейротизма (+0,60) и стажем (+0,35). Логично предположить, что в процессе спортивных профессиональных занятий (стаж растет) также растет навык саморегуляции. На основе обсуждения предыдущих работ (выше) мы установили, что у спортсменов различных видов спорта уровень по шкале нейротизма можно ожидать в диапазоне «средний и ниже среднего». Таким образом, мы можем интерпретировать понятие «повышение нейротизма» как увеличение числа баллов от диапазона «ниже среднего» до диапазона «средние значения» для этой шкалы (применительно к спортсменам). Более того, без результатов валидизации опросника В. И. Морасановой с внешними (по отношению к опроснику) показателями и только по данной таблице корреляций, мы можем предположить, что стили саморегуляции могут быть связаны с механизмами психических защит спортсменов, которые проявляются в соревновательной деятельности при воздействии стрессоров.

Итак, на наш взгляд обсуждение автором общей шкалы саморегуляции не противоречит логике, а также нашим обсуждениям предыдущих работ. Дополнительно отметим, что коэффициенты корреляции во всех семи шкалах стилей со шкалами нейротизма и экстраверсии имеют противоположные знаки при том, что, например, для стиля «самостоятельность» коэффициенты корреляции достигают значений $-0,53$ и $+0,66$ (такое наблюдение находится в противоречии с моделью Г. Ю. Айзенка [19]). Более того, по результатам валидизации «павловского» опросника Я. Стреляу [33], должна быть тесная корреляция между парами шкал «экстраверсия» – «Сила нервной системы по возбуждению» и «нейротизм» – «Сила нервной системы по торможению», что мы наблюдаем (по совпадению знаков и значениям коэффициентов) только для стиля «самостоятельность». Это говорит и о необходимости валидизации конструкторов, заложенных в методику В. И. Морасановой, и о необходимости приводить для всех шкал по изучаемой выборке значения показателя альфа-Кронбаха, который фактиче-

ски говорит нам о том, насколько единообразно испытуемые понимают пункты опросника.

Шкала (выраженность стиля) «планирование» прямо связана со шкалой нейротизма (+0,62) и стажем (+0,32), имеет обратную связь со шкалами сила процессов возбуждения (-0,36) и экстраверсия (-0,31). Для этого стиля будет верным обсуждение выше для общей шкалы саморегуляции (о прямой связи со стажем и нейротизмом) о наличии прямых связей с нейротизмом и стажем. Также не противоречит логике тот факт, что направление связи планирования с экстраверсией и силой процессов возбуждения одинаково, а также тот факт, что экстраверсия (и чрезмерная сила возбуждения) не способствуют процессу эффективного планирования. Мы можем предположить, что планирование — это стиль, базирующийся на спортивном опыте и нейротизме теннисиста-интроверта со сниженной силой процессов возбуждения.

Шкала (выраженность стиля) «моделирование» имеет прямую связь со шкалой «подвижность нервных процессов» (+0,47) и шкалой «сила процессов возбуждения» (+0,36) и возрастом (+0,33). Автор не интерпретирует такую ситуацию. В свою очередь мы можем предположить, что моделирование — это стиль, который соответствует зрелой, сильной и подвижной нервной системе.

Шкала (выраженность стиля) «прогнозирование» имеет прямую связь со шкалой «нейротизм» (+0,35) и обратную связь со всеми шкалами (от -0,38 до -0,61), кроме шкалы «Сила процессов торможения» (-0,04). Автор также не интерпретирует такую ситуацию. В свою очередь мы можем предположить, что такой стиль соответствует молодым новичкам-интровертам со слабой нервной системой и повышенным нейротизмом.

Шкала (выраженность стиля) «оценка результата» имеет прямую связь со шкалой нейротизма (+0,58) и возрастом (+0,40), а обратную — со шкалой экстраверсии (-0,40). Автор не интерпретирует такую ситуацию. В свою очередь мы можем предположить, что оценка результата — это стиль, который соответствует уже «выросшим» теннисистам-интровертам, которые имеют повышенный уровень нейротизма.

Шкала (выраженность стиля) «самостоятельность» имеет прямую связь со шкалой экстраверсии (+0,66), и шкалами подвижности (+0,43) и баланса (+0,37) нервных процессов, обратную — шкалами нейротизма (-0,53) и силой процессов торможения.

ния (-0,40). Интерпретацию автора по связи нейротизма самостоятельности мы описали выше. Мы можем предположить, что шкала самостоятельности — это стиль, который присущ теннисистам-экстравертам с сильной нервной системой и пониженным уровнем нейротизма.

Шкала (выраженность стиля) «гибкость» имеет прямую связь со стажем (+0,30), а для автора этот стиль вообще не связан ни с одним из показателей, потому что для уровня значимости $p \leq 0,05$ требуется, чтобы $|r| \geq 0,36$. Автор не комментирует данный факт, хотя в первой части работы отмечает, что по шкале стиля «гибкость» все теннисисты набирают больше всего баллов. Мы можем предположить, что гибкость — это единственный стиль, который не зависит от черт темперамента.

В заключении автор рекомендует продолжать исследования специфики стилей саморегуляции теннисистов и их результатов в соревновательной деятельности, а также соотношение индивидуальных стилей с личностными особенностями спортсменов (с этим мы согласны), к числу которых автор относит уровень субъективного контроля, тревожность, свойства внимания, аспекты мотивации, самооценку. Автор предлагает дать специализированную подготовку теннисистам в области повышения уровня саморегуляции. Но если автор говорит о методиках, использованных ею, то на первом этапе надо выполнить стандартизацию и валидизацию, на втором провести лонгитюдные (псевдолонгитюдные) исследования, далее могут быть выводы практического плана. Однако при указанных выше недостатках несомненным достоинством работы (по сравнению с семью описанным выше статьями из «спортивных» журналов) является то, что автор описывает исследование, которое можно отнести к классу корреляционных.

Обсуждение наиболее востребованных топиков для исследования

Частично обсуждение тех или иных вопросов нами производилось в контексте тех работ, где они были затронуты. Теперь мы переходим к их обобщению. К сожалению, авторы ряда рассматриваемых нами работ из «спортивных» журналов Scopus и WoS не придерживаются стандарта IMRAD (введение, материал и методы, результаты и обсуждение) [23; 31], что делает невозможным полноценное сопоставление результатов и самих методик. Однако ана-

лиз качественных показателей работ Scopus и WoS из ядра РИНЦ выявил топики, имеющие наибольшую востребованность.

Авторы применяют к изучению темперамента различные подходы, что связано с теми или иными теоретическими концептами, которые реализованы с помощью методик, описанных в публикациях. При этом особенности темперамента авторы связывают со свойствами нервной системы. Изучение черт темперамента авторы считают необходимым для того, чтобы для соревновательной деятельности конкретного спортсменов прогнозировать удаленные (многие годы и десятки лет) результаты — показатели, основанные на физическом и психическом состоянии спортсмена «сейчас» для такого прогноза неэффективны. Таким образом, для долгосрочного прогноза спортивной активности изучение темперамента спортсмена является наиболее востребованным.

Некоторые авторы [18; 7; 11; 8] полагают, что отсутствие у кандидата в «профессиональные спортсмены» оптимальных черт темперамента не должно стать причиной отказа от данной спортивной подготовки. *Востребованной для таких спортсменов является разработка специальной подготовки. С помощью такой подготовки спортсмен сможет развивать нужные черты личности, которые повышают его психическую надежность. Это можно делать путем компенсации негативных эффектов от черт темперамента и/или путем создания новых поведенческих паттернов соревновательной деятельности, в которых данные черты темперамента будут давать положительный эффект.*

По состоянию на 1991 г. в англоязычном мире было известно более 25 опросников [25], шкалы которых описывали более 80 показателей темперамента. Авторы рассмотренных нами работ используют различные методики для изучения черт темперамента. Однако эти методики имеют различное качество и по-разному соотносятся с другими методиками (перекрестная валидизация), включая физиологические. При этом чувствительности тех теоретических конструктов, которые заложены в модели опросников темперамента Г. Ю. Айзенка (EPQ, EPQ-R) и Я. Стреляу (FCB-TI), для практической работы со спортсменами с разной спортивной нагрузкой недостаточно. *Корреляционные исследования и практика работы на уровне сборных команд показывают, что в корреляционных исследованиях, в том числе включающих в себя физиологические методы, для изучения поведения спортсменов в усло-*

виях соревновательной деятельности (и в других экстремальных ситуациях) наиболее востребованным будет оценка черт темперамента и уровня тревожности. Это можно сделать либо в рамках одного индивидуально-типологического опросника, либо с помощью опросников темперамента (например, FCB-ТТ Я. Стреляу) и тревожности (например, STAI Ч. Д. Спилбергера — Л. Ю. Ханина) совместно. При этом отметим, что опросники FCB-ТТ и STAI могут эффективно применяться, начиная с возраста старших школьников [25; 5].

Ряд авторов показывает, что кроме черт темперамента есть еще факторы, которые с темпераментов не связаны и которые влияют на соревновательную деятельность спортсмена. К таким факторам авторы относят:

- психическую надежность [4; 3; 7],
- эффективность деятельности спортсмена в экстремальных условиях [4; 3];
- высокую вариативность поведения, обуславливающую формирование индивидуального пути адаптации к соревновательной деятельности [7];
- гибкий стиль саморегуляции [8].

Рассматривая эти факторы в контексте описывающих их работ, можно отметить, что во всех случаях речь идет о выработке нового поведенческого шаблона, который более адекватен ситуации, чем используемый спортсменом до этого. Известно, что эффективность данного процесса — смены шаблонов — обусловлена деятельностью тормозного контроля, являющегося одним из трех центральных параметров, которые включают в функции управления изменением поведения (executive functions) [15]. Такой процесс (торможение старого неадекватного шаблона и выработка нового) может происходить постепенно, перебором проб и получением ошибок, или же скачкообразно, с помощью интуитивной находки.

Таким образом, если управление изменением поведения — совокупность нисходящих ментальных процессов, посредством которой происходит управление, настройка и контроль и компонентов поведения. В число таких компонентов входит переключение с неэффективного паттерна на другой, исход которого еще неизвестен, выбор одного решения из многих возможных исходов из затруднительной ситуации, планирование будущего действия [29]. В этой совокупности процессов к функциям тормозного кон-

троля относят самоконтроль (подавление одного поведенческого шаблона за счет активации другого), когнитивную гибкость, интерференционный контроль (когнитивное торможение и селективное внимание) [30].

К структурам мозга, связанным с управлением изменением поведения, относят переднюю сингулярную кору (тормозный контроль нежелательных ответов), дорзальную префронтальную кору (интегративные процессы), орбитофронтальную кору (контроль импульсивного поведения и оценка подкрепляющих стимулов) [15]. Тормозный контроль изучается с помощью оценки сенсомоторной интеграции в различных релаксометрических моделях [15; 28].

Эффективность изучения сенсомоторной интеграции у спортсменов (или в общем случае испытуемых в условиях аллостатических нагрузок) показана для разных видов спорта [24; 26] и различных возрастов [7; 35]. В последней работе [35] также изучался темперамент у альпинистов-высотников, но в чертах темперамента испытуемых статистически значимых особенностей не обнаружено.

Заключение

С помощью систематического обзора мы выявили самые востребованные темы, встречающиеся в работах РИНЦ, связанных с изучением темперамента спортсменов. Для этого были подробно обсуждены 9 работ, индексируемых в Scopus и/или WoS.

Выявленные и обсужденные нами четыре тематики относятся к числу востребованных изданиями и цитируемых исследователями. Обсуждение тем показало, что они имеют хорошую научную перспективу и могут быть рекомендованы для последующих корреляционных психофизиологических исследований.

Можно заключить, что исследование соревновательной деятельности спортсменов с позиций черт их темперамента с включением дополнительного изучения тормозного контроля (и управление изменением поведения в целом) повышает прогностичность и надежность результатов для различных видов спорта и разных возрастных диапазонов.

Список литературы

1. Арефьев П. Г., Еременко Г. О., Глухов В. А. Российский индекс научного цитирования — инструмент для анализа науки // Библиосфера. 2012. № 5. С. 66–71.

2. Балиоз Н. В., Кривошеков С. Г. Индивидуально-типологические особенности ЭЭГ спортсменов при остром гипоксическом воздействии // Физиология человека. 2012. Т. 38. № 5. С. 24–32.
3. Бобровник В. И. Система оценки и прогнозирования физического состояния квалифицированных спортсменов в легкой атлетике // Педагогика, психология и медико-биологические проблемы физического воспитания и спорта. Харьков, 2013. № 1. С. 12–19.
4. Бобровник В. И. Структура и логическая организация современных исследований в легкоатлетическом спорте // Педагогика, психология и медико-биологические проблемы физического воспитания и спорта. Харьков, 2014. № 3. С. 3–18.
5. Вергунов Е. Г. Анализ иерархических корреляционных связей между параметрами эмоционального реагирования старшеклассников / Е. Г. Вергунов // Мир науки, культуры образования. 2011. № 6-2. С. 101–104.
6. Вергунов Е. Г., Николаева Е. И., Балиоз Н. В., Кривошеков С. Г. Латеральные предпочтения как возможные фенотипические предикторы резервов сердечно-сосудистой системы и особенности сенсомоторной интеграции у альпинистов // Физиология человека. 2018. Т. 44. № 3. С. 97–108.
7. Деревинская В. В. Особенности проявления психической надежности спортсмена в зависимости от состояния нервной системы // Педагогика, психология и медико-биологические проблемы физического воспитания и спорта. Харьков. 2006. № 12. С. 57–59.
8. Емшанова Ю. А. Особенности стилевой саморегуляции теннисистов на этапе специализированной базовой подготовки // Педагогика, психология и медико-биологические проблемы физического воспитания и спорта. Харьков. 2009. №3. С.49–52.
9. Жуина Д. В., Майдокина Л. Г. Психологические особенности спортсменов-победителей // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. С. 1522–1522.
10. Иващенко Е. Лидерские проявления в сборных мужских студенческих командах игровых видов спорта // Педагогика, психология и медико-биологические проблемы физического воспитания и спорта. Харьков. 2008. № 4. С. 46–48.
11. Карпов М. А., Воронцов В. В. Организация педагогического процесса спортивной подготовки юных тхэквондистов на основе индивидуализации // Теория и практика физической культуры. 2015. № 5. С. 61–65.
12. Кривошеков С. Г., Вергунов Е. Г., Балиоз Н. В. Методологические аспекты оценки функционального состояния спортсменов с помощью анализа variability сердечного ритма // Медленные колебательные процессы в организме человека. Теоретические и прикладные аспекты нелинейной динамики в физиологии и медицине. Новокузнецк, 2015. С. 209–219.

13. Николаева Е. И. Психофизиология: учебник для вузов. Стандарт третьего поколения. СПб.: Питер, 2019. 704 с.
14. Николаева Е. И., Вергунов Е. Г. Школьная успеваемость и специфика реакций подростков на стохастический сигнал // Психология человека в современном мире. М.: Институт психологии РАН, 2009. Ч. 4. С. 366–373.
15. Николаева Е. И., Вергунов Е. Г. Что такое «Executive functions» и их развитие в онтогенезе//Теоретическая и экспериментальная психология. 2017. Т. 10. № 3. С. 62–81.
16. Симень В. П. Особенности типа темперамента высококвалифицированных гиревиков // Теория и практика физической культуры. 2015. № 3. С. 77–78.
17. Стреляу Я., Митина О., Завадский Б., Бабаева Ю., Менчук Т. Методика диагностики темперамента (формально-динамических характеристик поведения): учеб.-метод. пособие. М.: Смысл, 2007. 104 с.
18. Федорова О. В., Фоминова Е. Н., Козак А. А. Изучение типологических особенностей спортсменов разной специализации // Физическое воспитание студентов. Харьков. 2010. № 2. С. 116–118.
19. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб.: Питер, 2006. 607 с.
20. Шимшиева О. Н., Логинов С. И. Влияние физической нагрузки на параметры variability сердечного ритма юношей при широтном перемещении // Теория и практика физической культуры. 2014. № 6. С. 87–90.
21. Bakermans-Kranenburg M. J., Van IJzendoorn M. H. Differential susceptibility to rearing environment depending on dopamine-related genes: new evidence and a meta-analysis // Dev. Psychopathol. 2011. V. 23. P. 39–52.
22. Bakermans-Kranenburg M. J., Van IJzendoorn M. H., Pijlman F. T., Mesman J., Juffer F. Experimental evidence for differential susceptibility: dopamine D4 receptor polymorphism (DRD4 VNTR) moderates intervention effects on toddlers' externalizing behavior in a randomized controlled trial // Dev. Psychol. 2008. V. 44. P. 293–300.
23. Gasparyan A. Yu. Updates on writing scholarly articles and contributing to post-publication communication // World-Class Scientific Publication – 2016: Publishing Ethics, Peer-Review and Content Preparation: Proceedings of the 5th International Scientific and Practical Conference, May 17–20, 2016, RANEPА, Moscow. Ekaterinburg, 2016. P. 30–32.
24. Eckner J. T., Kutcher J. S., Richardson J. K. Pilot evaluation of a novel clinical test of reaction time in National Collegiate Athletic Association Division I football players // Journal of Athletic Training. 2010. Vol.45. No.4. P. 327–333.
25. Explorations in temperament: international perspective on theory and measurement / Edited by J. Strelau, A. Angleitner. London, New York: Plenum Press, 1991. 366 p.

26. Krivoschekov S., Nikolaeva E., Vergunov E., Balioz N., Bobrova Yu. Psychophysiological predictors of effective adaptation to the allostatic load of the mountain climbers // Cognitive sciences, genomics and bioinformatics (CSGB-2018). Novosibirsk, 2018. P. 16.

27. Larsen H., van der Zwaluw C. S., Overbeek G., Granic I., Franke B., Engels R. C. A variablenumber-of-tandem-repeats polymorphism in the dopamine D4 receptor gene affects social adaptation of alcohol use: investigation of a gene-environment interaction // Psychol. Sci. 2010. V. 21. P. 1064–1068.

28. Liu Q., Zhu X., Ziegler A., Shi J. The effects of inhibitory control training for preschoolers on reasoning ability and neural activity. Sci. Reports. 2015. Vol. 5. 14200. DOI: 10.1038/srep14200

29. Luna B., Marek S., Larsen B., Tervo-Clemmens B., Chahal R. An integrative model of the maturation of cognitive control // Annu. Rev. Neurosci. 2015. Vol. 38. P. 151–170.

30. Lunt L., Bramham J., Morris R. G., Bullock P. R., Selway R. P., Xenitidis K., David A. S. Prefrontal cortex dysfunction and «jumping to conclusions»: bias or deficit? // J. Neuropsychol. 2012. Vol.6. P. 65–78.

31. Popova N. G. Structural IMRAD variations: the genre aspect // World-Class Scientific Publication – 2016: Publishing Ethics, Peer-Review and Content Preparation: Proceedings of the 5th International Scientific and Practical Conference, May 17–20, 2016, RANEP, Moscow. Ekaterinburg: Ural Univ. Publ., 2016. P. 237–241.

32. Sheese B. E., Voelker P. M., Rothbart M. K., Posner, M. I. (). Parenting quality interacts with genetic variation in dopamine receptor D4 to influence temperament in early childhood // Development and Psychopathology. 2007. V. 19 (04). P. 1039–1046. DOI: 10.1017/s0954579407000521.

33. Strelau J., Angleitner A., Ruch W. Strelau Temperament Inventory (STI): General review and studies based on German samples // Advances in personality assessment. Vol. 8. / Edited by Butcher J. N., Spielberger C. D. Hillsdale, NJ, England: Lawrence Erlbaum Associates, 1990. P. 187–241.

34. Strelau J., Zawadzki B. The Formal Characteristics of Behavior — Temperament Inventory (FCB–TI): Validity studies // European Journal of Personality. 1995. № 9. P. 207–229.

35. Vergunov E. G., Nikolaeva E. I., Balioz N. V., Krivoschekov S. G. Lateral preferences as the possible phenotypic predictors of the reserves of the cardiovascular system and the features of sensorimotor integration in climbers // Human physiology. 2018. Vol. 44. №. 3. P. 320–329.

ХАРАКТЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Кузьмина Т. М.

*канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры информационно-аналитического обеспечения
и бухгалтерского учета*

*Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»*

E-mail: kuzmina_tm@mail.ru

Аннотация. В статье рассматриваются особенности формирования и использования учетных и отчетных данных и результатов анализа финансовых показателей для выявления разных стадий кризисных ситуаций, возникающих в деятельности экономических субъектов, и принятия мер антикризисного характера.

Ключевые слова: учет, анализ, показатели, финансовый кризис, стадии кризиса, антикризисное управление.

SPECIFIC FEATURES OF ACCOUNT-ANALYTICAL SUPPORT OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT

Kuzmina T. M.

*Ph.D. in Economics, Associate professor of The Department
of Information and Analytical Support and Accounting*

University of Economics and Management

E-mail: kuzmina_tm@mail.ru

Annotation. The article discusses the features of the formation and use of accounting and reporting data and analysis of financial indicators to identify different stages of crisis situations arising in the activities of economic entities, and the adoption of anti-crisis measures.

Keywords: accounting, analysis, indicators, financial crisis, crisis stage, anticrisis management.

В качестве одной из задач бухгалтерского учета традиционно провозглашается предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации, что можно трактовать как предотвращение кризисных ситуаций, возникающих в период

функционирования экономического субъекта. При этом данные бухгалтерского учета являются информационной базой для проведения анализа, показатели которого призваны сигнализировать о неблагоприятных тенденциях финансово-экономических показателей и способствовать принятию своевременных управленческих решений антикризисного характера.

Для установления роли и значения учета и анализа для своевременной диагностики кризисных ситуаций в деятельности организаций необходимо рассмотреть понятие «кризис».

Кризис — это многогранное понятие, у которого нет единого, общепризнанного определения. Экономические науки рассматривают кризис как объективное явление в социально-экономической системе, вызванное крайним обострением ее противоречий [6, с. 5; 1, с. 6]. Таким образом, кризисов практически невозможно избежать, но ими можно управлять, а тем самым преодолевать и переживать кризисные состояния. Залогом успешного управления кризисом является установление его вида и вызвавших причин.

Среди множества видов кризисов остановимся на рассмотрении антикризисного управления применительно к финансовому кризису в деятельности отдельного экономического субъекта — предприятия.

Предлагается выделить две основные стадии кризисной ситуации на предприятии:

1. «Приближение к кризису».
2. «В кризисе».

Влияние кризисов на деятельность организаций может быть различным: они могут послужить «толчком» к дальнейшему развитию (благоприятное влияние), а могут привести к «умиранию» организации (крайне неблагоприятное влияние). В любом случае кризисом нужно управлять. Антикризисное управление должно быть направлено на недопущение кризисных ситуаций, либо смягчение отрицательного влияния уже возникшего кризиса на деятельность организации. Таким образом, процесс управления является необходимой частью механизма восстановления равновесия социально-экономической системы (предприятия).

В экономической и управленческой литературе нет единого определения антикризисного управления, его рассматривают с различных сторон. Специалисты выделяют множество видов антикризисного управления, например, в зависимости от жизненного

цикла предприятия [4, с. 18–20], от степени развития негативных и кризисных явлений [1, с. 9–12].

Но на сегодняшний день существующие мнения можно объединить по нескольким направлениям:

1. Распространенное в нашей стране мнение о том, что антикризисное управление — это управление на предприятии, находящемся в кризисном состоянии (еще более узкое понимание — на стадии банкротства (конкурсного производства)) [6, с. 13; 2, с. 13].

2. В условиях всеобщего (глобального) финансового кризиса управление любым экономическим субъектом можно считать антикризисным. Управление должно осуществляться под девизом: «Кризис нельзя предотвратить, его надо пережить, преодолеть» [3, с. 94; 5, с. 3].

3. Любое управление экономической системой в определенной мере должно быть антикризисным [1, с. 7]. Так как кризис — это нормальный этап функционирования любой экономической системы (промежуточный или заключительный цикл в циклическом развитии экономической системы), то предприятие, в планы которого не входит ликвидация или сокращение деятельности заинтересовано в недопущении кризисов, по крайней мере, смягчении их неблагоприятного влияния на финансовое состояние.

Третий подход к определению антикризисного управления представляется нам наиболее обоснованным, он предполагает, что управление сложными системами (какими являются любые предприятия) априори является антикризисным на всех этапах его функционирования.

С точки зрения учетно-аналитических функций представляется целесообразным выделить следующие стадии антикризисного управления:

1. Предотвращение не начавшегося (не наступившего) кризиса:

- 1.1. Профилактика кризисного состояния.
- 1.2. Предупреждение кризиса.
2. Преодоление уже наступившего кризиса.
 - 2.1. Нейтрализация кризисных явлений.
 - 2.2. Преодоление кризисного состояния.

Любая система управления, в том числе антикризисного, на каждой из его стадий, включает шесть элементов: 1) планирование; 2) организация; 3) учет; 4) контроль; 5) анализ; 6) регулирование.

Все эти элементы системы управления реализуются в бухгалтерской сфере, но центральное место занимает учет, на основании данных которого осуществляется контроль и анализ. Роль учета и анализа как поставщиков основной информационной базы для принятия управленческих решений, в том числе и антикризисного характера, неопределима. Рассмотрим более подробно роль и значение учета и анализа на стадии предотвращения и диагностики начавшегося кризиса.

На данной стадии антикризисного управления должны осуществляться регулярные профилактические меры по недопущению кризисных ситуаций. В случае выявления сигналов приближающегося кризиса необходимо предпринять оперативные меры по изменению финансовой, трудовой, производственной, маркетинговой политики предприятия для:

- устранения финансовых затруднений;
- сохранения и приумножения рыночной позиции при любых обстоятельствах, при опоре, в основном, на собственные ресурсы.

Руководству предприятия следует помнить, что опасность кризиса существует всегда, даже когда его нет. Поэтому очень важно знать признаки наступления кризисной ситуации и оценивать возможности их разрешения. Информация для такой оценки предоставляется, прежде всего, учетом (финансовым, управленческим) и интерпретируется в процессе анализа имеющихся показателей.

На стадии предотвращения начавшегося кризиса следует обратить внимание на следующие основные особенности ведения учета и проведения анализа:

1. Необходимость своевременного выявления неблагоприятных тенденций в изменении финансового состояния предприятия.

На этапах распознавания (диагностики) приближающейся кризисной ситуации и ее предотвращения действия экономического субъекта (предприятия) в рамках антикризисного управления законодательно не регулируются, в специальной литературе данной стадии антикризисного управления уделяется недостаточно внимания (по сравнению с банкротством). Поэтому основной опасностью для предприятия на данном этапе является несвоевременное реагирование на неблагоприятные изменения финансового состояния.

Особенности менталитета российского управленческого персонала (за редким исключением) приводят к бездействию руковод-

ства на стадиях распознавания приближающейся кризисной ситуации и ее предотвращения. В данном случае срабатывает принцип: «Если никем не написано когда, как и что нужно делать, а тем более не закреплено законодательно, то можно ничего не предпринимать». Это абсолютно ошибочный подход с печальными результатами. В таком случае экономический субъект может не прореагировать на начальной стадии на неблагоприятные изменения и выявить проблемы только в более сложном финансовом состоянии, а следовательно, кризисная ситуация будет более запущенной.

На данном этапе очень важна способность управленческого персонала выявить (захотеть и суметь увидеть) неблагоприятные тенденции в развитии деятельности предприятия, а также своевременная адекватная реакция, зависящая от профессиональных качеств, квалификации и опыта (экономическое образование играет важную роль), заинтересованности в эффективности деятельности.

Таким образом, на данной стадии антикризисного управления важно регулярно квалифицированно интерпретировать формируемые в обычном порядке учетные и отчетные данные в процессе финансового анализа и использовать полученные результаты для принятия управленческих решений.

2. Требования, предъявляемые к учетной информации и показателям отчетности, используемым для прогнозирования (диагностики) кризисного состояния экономического субъекта.

Для своевременного прогнозирования кризисных ситуаций информация учета и отчетности должна удовлетворять, прежде всего, требованиям оперативности и достоверности (все остальные качественные характеристики информации — своевременность, полнота, существенность, рациональность и т. д. отходят на второй план).

Для принятия управленческих решений на стадии прогнозирования кризисного состояния не достаточно располагать информационной базой бухгалтерского финансового учета, так как возникает потребность в более оперативных и детальных данных, получение которых возможно в системе управленческого учета.

Требования, предъявляемые к учетной информации и показателям отчетности, используемым для прогнозирования кризисного состояния экономического субъекта:

а) повышение оперативности формирования данных учета и отчетности (например, за счет фиксирования в управленческом учете информации о фактах хозяйственной жизни, еще не отраженных в финансовом учете по причине временного отсутствия первичных учетных документов; составление внутренней отчетности по определенным перечням показателей с периодичностью от одного дня);

б) повышение уровня детализации показателей за счет группировки отчетной информации не только по предприятию в целом, а, по сегментам бизнеса, например:

- направлениям и сферам деятельности (производство, торговля, аренда, услуги и т. п.);
- регионам страны, районам города, торговым точкам и т. п.;
- видам продукции, работ, услуг;
- контрагентам.

При этом важно не останавливаться на этапе составления официальной финансовой и внутренней управленческой отчетности, необходимо проводить ее систематический анализ (ежедневно, еженедельно и т. д.) для выявления тенденций изменения показателей, их оценки и принятия своевременных управленческих решений.

Таким образом, ведение учета и составление отчетности на данном этапе антикризисного управления производится в соответствии со стандартными процедурами, предусмотренными бухгалтерским законодательством и внутренними правилами управленческого учета. При этом повышаются требования к качеству учетной информации, в частности, к оперативности и детализации данных учета и отчетности.

3. Особенности проведения анализа деятельности предприятия на стадии распознавания (диагностики) приближающегося кризиса.

В процессе анализа деятельности предприятия на стадии распознавания приближающегося кризиса используются стандартные методы финансового анализа и наборы коэффициентов, при этом периодичность проведения анализа должна быть необходимой и достаточной для своевременного выявления неблагоприятных тенденций развития, определения «очага» возникающих проблем и принятия решений и мер по их устранению.

Установление приемлемой периодичности проведения анализа (ежедневный, еженедельный и т. п.) производится на каждом кон-

кретном предприятии с учетом принципа рациональности (затраты на проведение анализа должны быть сопоставимы с ожидаемым и получаемым эффектом от его результатов).

В современных условиях следует рассмотреть вопрос целесообразности использования специализированных программных продуктов для проведения финансового анализа. При этом немаловажную роль играет возможность прямого взаимодействия с программным продуктом для ведения учета, что существенно сокращает трудоемкость проведения анализа.

Большое значение для своевременного выявления неблагоприятных тенденций изменения финансового состояния предприятия играют оперативный и внутривоздейственный анализ.

Результатом проведения анализа должен стать не просто набор рассчитанных показателей, характеризующих деятельность предприятия, а сделанные на их основе выводы о наметившихся тенденциях изменений, оценка их влияния на финансовое состояние в ближайшем будущем. Эта информация и будет являться основой для принятия управленческих решений антикризисного характера. Качество сформированной таким образом информационной базы напрямую зависит от уровня квалификации специалистов, занятых проведением анализа и интерпретацией его результатов.

4. Потребность в системе специализированных показателей, для определения вероятности и момента наступления кризисных ситуаций.

В рамках первой стадии антикризисного управления должен осуществляться постоянный мониторинг деятельности предприятия, тем самым производится контроль процессов развития и отслеживание их тенденций, а также оценка по критериям антикризисного управления. Для этого необходим четкий набор признаков и показателей кризисного развития, методология их расчета и использования в анализе.

Можно с уверенностью сказать, что в распознавании кризисов участвуют все показатели, оценивающие состояние экономического субъекта. Но необходимы и специализированные показатели, которые в будущем придется разрабатывать, так как существующая в настоящее время система показателей «диагностики банкротства» демонстрирует свою несостоятельность. Необходима система новых показателей для того, чтобы более точно и своевременно определять вероятность и момент наступления кризисных ситуаций.

Таким образом, ведение бухгалтерского учета с предъявлением повышенных требований к оперативности и детальности формируемой в учетной системе информации, а также регулярная интерпретация учетных данных позволяют своевременно выявить неблагоприятные тенденции в финансовом состоянии и предпринять меры антикризисного характера, тем самым не допустив несостоятельности предприятия.

Список литературы

1. Антикризисное управление как основа формирования механизма устойчивого развития бизнеса: монография / под ред. А. Н. Ряховской, С. Е. Кована. М.: ИНФРА-М, 2017. 169 с.
2. Антонов Г. Д., Иванова О. П., Тумин В. М., Трифонов В. А. Антикризисное управление организацией: учебник. М.: ИНФРА-М, 2018. 143 с.
3. Антикризисное управление: учебник. 2-е изд., доп. и перераб. / под ред. проф. Э. М. Короткова. М.: ИНФРА-М, 2010. 620 с.
4. Бухгалтерский учет в условиях антикризисного управления: учеб. пособие / под ред. проф. В. Э. Керимова, М.: Дашков и К, 2018. 324 с.
5. Зуб А. Т., Панина Е. М. Антикризисное управление организацией: учеб. пособие. М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2013. 256 с.
6. Хоружий Л. И., Турчаева И. Н., Кокорев Н. А. Учет, отчетность и анализ в условиях антикризисного управления: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2015. 320 с.



ПЕРСПЕКТИВЫ КИТАЙСКОГО ЮАНЯ В МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЕ

Лю Инин

Независимый исследователь (Китай, г. Урумчи)

E-mail: yingying3627@mail.ru

Аннотация. В статье рассматривается роль и последствия включения китайского юаня в корзину резервных валют. Охарактеризованы кризисные явления в валютной системе, акцентировано внимание на необходимости ее обновления. Рассмотрены вопросы интеграции экономики Китая в мировую финансовую систему.

Ключевые слова: мировая валютная система, юань, резервная валюта, мировая валютная система, инвестиции, курс валюты.

PROSPECTS OF RMB IN THE WORLD MONETARY SYSTEM

Liu Yingying

Independent researcher (China, Urumqi)

E-mail: yingying3627@mail.ru

Annotation. The article discusses the role and implications of the inclusion of the Chinese yuan in the basket of reserve currencies. Crisis of the phenomenon in the monetary system are characterized, attention is focused on the need to update it. The issues of integration of the Chinese economy into the global financial system are considered.

Keywords: world currency system, yuan, reserve currency, world currency system, investments, exchange rate.

Кризисные явления в международных валютно-финансовых отношениях, обострившиеся в начале XXI в., поставили перед обществом вопрос о необходимости перестройки мировой финансовой архитектуры, обновления ее институциональной и функциональной матрицы; усилили необходимость скорейшего создания основ новой мировой валютной системы. В этом и заключается актуальность исследований в сфере мировых валютных отношений. Пришло время изменений, однако, надлежит понять, в чем кроется корень проблем и как их можно решить. Что придет на место существующих стандартов, и возможна ли смена позиций лидеров.

За последние 15 лет произошло значительное укрепление позиций многих ведущих развивающихся стран. Постепенно реализовывая свой экономический потенциал, они стали новыми полюсами роста мировой экономики. Стремительный рост экспортных доходов и иностранных инвестиций обусловил видимые улучшения состояния платежных балансов данных стран, накопление большого объема валютных резервов и существенное увеличение показателя внутренней финансовой стабильности [1]. Наиболее ярко проявила себя в данных процессах юань — национальная валюта Китая, которая в 2016 г. была включена в корзину резервных валют Международного резервного фонда. Этим фактически было признано увеличивающееся значение китайской валюты и экономики страны, а также оценены реформы финансового сектора, которые проводят власти Китая.

Таким образом, задача исследования заключается в определении перспектив китайского юаня относительно его возможного места в реформируемой системе.

Для того, чтобы это выяснить, необходимо рассмотреть кризисы существующей валютной системы и понять, какие есть пути ее реформирования.

С 1976 г. действует Ямайская валютная система, основные принципы которой заключаются в переходе от золотодевизного стандарта к мультивалютному рыночному стандарту и введении СДР (специальные права заимствования), демонетизации золота, в свободном выборе правительством режима валютного курса своей страны.

Специальные права заимствования стали финансовыми инструментом данной системы. С их помощью были созданы валютные резервы стран в американском долларе, величина которых рассчитывается через индикативный курс специальных прав заимствования к другим резервным валютам. Появление такого инструмента привело к появлению не только больших возможностей развития мировой валютной системы, но и заложило глобальные риски в мировой экономике. Специальные права заимствования позволили посредством эмиссии доллара контролировать ситуацию, однако, образовалась возможность появления новой конкурирующей валюты, которая может появиться только из числа развитых и не проамериканских стран.

Кризис институциональной структуры современной валютной системы проявился в недостатках деятельности Международного валютного фонда: институт валютно-кредитного регулирования не в состоянии обеспечивать стабильность мировой валютной системы. Кредитная поддержка стран, которые действительно в ней нуждаются, не реализуется. Она зачастую распространяется на развивающиеся страны и страны с развивающимися рынками, что приводит к неравномерности валютно-кредитного регулирования [2].

Другой кризис Ямайской системы — это нежизнеспособные специальные права заимствования. Изначально США рассматривал его как завуалированную форму стандарта доллара, но это нашло выход в противоречии с потерей долларом единоличной роли мировой валюты. Основная причина этого кроется в постепенном уменьшении влияния США во всей мировой экономике, мировом экспорте и резервах золота.

Тенденция снижения роли американского доллара как оборотного инструмента в международных торгово-кредитных отношениях в ближайшие годы будет усиливаться. Монетарные власти отдельных государств вынуждены искать дополнительные средства платежа и резервирования из-за снижения надежности валюты Соединенных Штатов.

Анализируя падение доверия к валюте США и тенденцию распространения использования других валют, можно сказать, что одна валюта не в состоянии обеспечивать стабильное равновесие мировой валютной системы. В связи с этим, возвращение к золотому стандарту, либо расширение состава мировых резервных валют видится возможным.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что появляются новые возможности для юаня проявить себя. Китайская валюта уже считается «свободно используемой валютой», т. е. применяется в расчетах по всему миру. Подтверждение этого можно найти в докладе Народного банка Китая от 2017 г. [2]. В данном документе говорится о том, что процесс интернационализации китайской валюты устойчиво продвигается вперед. Кроме этого были подписаны соглашения с 36-ю Центральными Банками различных стран о взаимных расчетах и платежах в национальных валютах, общий размер которых превысил 3,3 трлн юаней (порядка 498 млрд долл.) [2].

Кроме этого еще большое значение для повышения статуса юаня на мировой валютной и финансовой арене играет решение Мирового финансового фонда о включении юаня в корзину специальных прав заимствования. Оно может стать основным в интернационализации китайской национальной валюты и сделать ее мировой резервной валютой. Таким образом, был признан огромный потенциал и перспективы как юаня, достигнутые благодаря существенным сдвигам в экономике страны за последние годы.

Основу экономики Китая составляет экспорт. Экспортная система стимулируется за счет валютной политики правительства, которая в первую очередь направлена на внутреннюю среду, а также на абсолютную поддержку национального экспорта за счет удержания на протяжении множества лет заниженного курса юаня по отношению к валютам главных торговых партнеров.

Это снижает для иностранных предпринимателей стоимость осуществления их инвестиционных проектов на территории Китая. Но именно здесь и кроется проблема, которую еще предстоит преодолеть: ведение подобной политики мешает полной интернационализации юаня и более обширному его применению в мировой торговле и финансах.

С другой стороны, наблюдается тенденция увеличения количества Центральных банков, которые включают в свои резервы юань. К концу 2016 г. количество таких стран достигло 60. Среди Центральных банков можно выделить Банк Англии и Национальный банк Швейцарии, которые уже имеют в составе своих резервов определенные суммы в китайской валюте. В начале 2018 г. Центробанки Германии и Франции также решили включить валюту Китая в свои резервы. Несмотря на то, что объемы юаня в резервах банков пока незначительны, большое значение имеет то, что включение юаня в эти резервы происходит за счет сокращения вложений в американские доллары, что опять подтверждает тенденцию снижения роли американской валюты и увеличения значения китайской [2].

Резервная валюта — это признанная мировая валюта, которая накапливается центральными банками стран с целью пополнения своих золотовалютных резервов и укрепления национальной валюты. Главным свойством, которым должна обладать резервная валюта — это ее устойчивость. Ни одно государство не рискнет держать финансовые запасы в нестабильной валюте, подверженной влиянию внешних факторов.

Включение китайского народного юаня в корзину резервных валют специальных прав заимствования не гарантирует его немедленного использования как резервной валюты. Здесь, скорее всего, можно говорить больше о значимости получения такого статуса. Крупнейшая финансовая организация признала юань, как одну из самых надежных и стабильных валют в мире, что существенно повышает интерес инвесторов. Хотя для прямых инвестиций КНР уже давно выступает главной страной-реципиентом. Как будут обстоять дела с портфельными инвестициями, уже будет зависеть от готовности Китая идти по пути большей либерализации движения капиталов.

Включение юаня в корзину специальных прав заимствования можно рассматривать как важную веху в процессе интеграции КНР в глобальную финансовую систему. Это событие, которого так давно ждали китайские власти, стало ярким доказательством мирового признания успехов экономических реформ. Тем самым, долгий путь китайского юаня к статусу резервной валюты может послужить очень хорошим примером валютной политики государства, способной, в конечном итоге, привести свою национальную валюту до высокого уровня международного признания.

По мере дальнейшего углубления интеграции экономики Китая в мировую финансовую систему и схожих процессов в других государствах с формирующимся рынком, все это может повлечь за собой создание новой международной валютной системы, которая сможет обеспечить еще больший рост мировой экономики и стабильность на мировом финансовом рынке.

Курс национальной китайской валюты достиг максимального значения за 2 года (2016–2017) по отношению к доллару. Причиной стало включение юаня в состав резервов Централных банков Франции и Германии. Рассмотрим, существуют ли вероятность, что юань станет реальным конкурентом для доллара в проведении международных расчетов.

Андреас Домбрет, один из руководителей Центрального банка Германии, не конкретизировал, какую именно долю займет юань в структуре резервов Бундесбанка, но заявил, что основанием для такого решения стало вложение ЕЦБ в юаневые активы около €500 млн в прошлом году. Главная причина такого внимания к юаню — диверсификация инвестиций.

МВФ еще в октябре 2016 г. включил юань в список резервных валют, которые используются для расчета SDR — специальных прав заимствования. Национальная китайская валюта заняла третье место в валютной корзине с долей в 10,92 %. Доля евро составляет в ней 30,93 %, а доллара — 41,73 % [1].

Стоит отметить, что на ноябрь 2017 г., согласно данным SWIFT, юань занимал в международных расчетах долю в 1,75 %. В то же время, до включения юаня в валютную корзину МВФ в 2015 г., это значение составляло около 3 %.

Также юань существенно уступает по общему объему совершаемых расчетных операций всем ведущим валютам — доллару (39,3 %), евро (32,62 %), английскому фунту стерлингов (7,42 %) и японской иене (2,94 %) [1].

Хотя роль китайской валюты в мировой экономике возрастает, ее нельзя назвать в настоящее время полноценной резервной валютой, которая может конкурировать с долларом в области проведения международных расчетных операций — в этом единодушны большинство экспертов.

«Чтобы завоевать право называться полноценной мировой резервной валютой, юань должен иметь плавающий курс и полную конвертируемость. Ограничения могут быть сняты в будущем, но реализация таких решений потребует значительного времени и серьезных политических шагов», — отметил аналитик УК «Альфа-Капитал» Дарья Желанная [1].

Американский президент Дональд Трамп ранее неоднократно заявлял, что Китай искусственно удерживает курс юаня на низком уровне для поддержания экспорта. Китайские монетарные органы действительно жестко регулируют курс юаня, тем более, что колоссальный объем золотовалютных резервов дает возможность это делать, считают многие эксперты.

Некоторые финансисты, считают, что усилению позиции юаня как резервной валюты могли бы способствовать торги нефтяными фьючерсами, номинированными в китайской валюте.

Торги нефтью за юани на Бирже Шанхая служат цели реализации глобального проекта Китая «Один пояс, один путь». Пекин планирует принять участие в IPO Saudi Aramco, крупной саудовской нефтяной компанией. Это шаги могут убедить саудитов торговать нефтью за юани, заявляет агентство Bloomberg [1].

За 2017 г. по отношению к доллару юань укрепился на 6,38 % и продемонстрировал лучшую динамику, начиная с 2008 г. Усиливающийся спрос на юани вполне способен привести к росту курса еще на 2–3 %, предполагает ведущий аналитик УК «БК Сбережения» Сергей Суверов [1].

«Внесение юаня в валютные резервные корзины ведущих европейских ЦБ приведет к умеренному росту китайской валюты по отношению к евро. Однако, маловероятно, что курс снизится ниже 7,8 юаней за юань», — заявил финансовый аналитик Игорь Ключнев [1].

Таким образом, валютный рынок в условиях текущего глобального финансового кризиса также находится в кризисном режиме, а современная мировая валютная система нуждается в полном обновлении. Продолжение и углубление этих усилий создадут более устойчивую международную валютно-финансовую систему, которая, в свою очередь, станет поддерживать рост и стабильность китайской и мировой экономик. У китайского юаня есть все основания выйти на лидирующую позицию по ряду ключевых показателей и прервать, наконец, многолетнее первенство доллара США на мировых рынках.

Сам по себе факт вхождения юаня в состав корзины МВФ автоматически не делает указанную денежную единицу мировой резервной валютой. Это событие отражает прогресс, которого добился Китай в реформировании своей финансовой и валютной систем.

Для определения потенциала юаня как резервной валюты автором была разработана методика оценки юаня как мировой резервной валюты, и затем проведена предварительная оценка по этой методике.

Список литературы

1. Перспективы юаня как альтернативной резервной валюты. URL: <https://www.exocur.ru/perspektivy-i-yuanya-kak-alternativnoy-rezervnoy-valyutyi/> (дата обращения: 14.11.2018).
2. Китайский юань в мировой валютно-финансовой системе. URL: <https://riss.ru/analitics/47706/> (дата обращения: 14.11.2018).

ОЦЕНКА БРЕНДА РАБОТОДАТЕЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Масалова Ю. А.

*канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры экономики труда и управления персоналом
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
E-mail: y.a.masalova@edu.nsuem.ru*

Шикина В. О.

*магистрант кафедры экономики труда
и управления персоналом Новосибирского государственного
университета экономики и управления «НИИХ»
E-mail: shickina.viktoria@yandex.ru*

Аннотация. Целью исследования является оценка бренда работодателя и определение его роли в системе управления современной организацией; методы исследования — анализ статистических данных и информации, размещенной на сайтах изучаемых торговых организаций, а также анкетирование; статья содержит результаты оценки бренда работодателя торговой организации в условиях конкуренции за человеческие ресурсы; определено, что оценивать бренд работодателя необходимо через систему внутренних и внешних показателей, в сравнении с основными конкурентами. Результаты исследования могут представлять интерес для руководителей организаций и специалистов в сфере управления персоналом.

Ключевые слова: бренд работодателя, конкурентоспособность, организация, оценка бренда работодателя, рынок труда.

EVALUATION OF THE EMPLOYER BRAND OF THE ORGANIZATION

Masalova Yu. A.

*Ph. D., associate Professor, associate Professor of labor Economics
and personnel management
Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: y.a.masalova@edu.nsuem.ru*

Shikina V. O.

*Master's student of the Department of labor Economics
and personnel management
Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: shickina.viktoria@yandex.ru*

Annotation. The aim of the study is to assess the employer's brand and determine its role in the management system of a modern organization; research methods — analysis of statistical data and information posted on the websites of the studied trade organizations, as well as a survey; the article contains the results of the assessment of the employer's brand in competition for human resources; it is determined that it is necessary to evaluate the employer's brand through a system of internal and external indicators, in comparison with the main competitors. The results of the study may be of interest to managers of organizations and specialists in the field of personnel management.

Keywords: employer brand, competitiveness, organization, employer brand evaluation, labor market.

Актуальность темы исследования связана с тем, что в настоящее время бренд работодателя является одним из действенных инструментов привлечения и удержания персонала. Успешный бренд работодателя предоставляет ряд преимуществ, таких как: позиционирование организации на рынке труда в более выгодном свете, повышение конкурентоспособности организации, а также достижение максимального результата за счет создания позитивного имиджа компании среди, соискателей, персонала, партнеров и конкурентов. Следует отметить, что управление брендом работодателя позволяет осуществлять найм лояльных специалистов с высоким уровнем компетенций, которые разделяют ценности организации и максимально вовлечены в трудовой процесс.

Многие организации, которые занимаются брендингом работодателя, находятся в поиске инструмента его оценки, который максимально отразит все недостатки, имеющиеся на данный момент, даст возможность понять свои преимущества и слабости в сравнении с конкурентами, а также поможет определить дальнейшее направление для работы над брендом организации как работодателя. Но, несмотря на большое количество существующих методик, до сих пор не было разработано таких инструментов исследования, которые были бы способны решить перечисленные задачи. В свете обозначенной проблемы определяется необходимость разработки новой методики оценки бренда работодателя, позволяющей обеспечить конкурентоспособность организации на рынке труда.

Важно отметить, что современная ситуация на рынке труда, способствует актуализации в сфере управления персоналом деятельности по повышению привлекательности и конкурентоспособности рабочих мест, формированию успешного бренда работода-

теля [7, 8]. Сильный бренд, в свою очередь, оказывает существенное влияние на такие направления деятельности служб управления персоналом, как успешное привлечение персонала в организацию, эффективное использование персонала, грамотное формирование кадрового резерва, повышение лояльности персонала к организации работодателю, перспективное развитие персонала и т. д. [5].

Теоретико-методологические основы оценки бренда работодателя были представлены в работах таких авторов, как: Т. Ю. Арькова, А. В. Барышева, О. Бруковская, Г. А. Волковицкая, И. И. Гатаулин, Л. М. Забирова, Е. Завьялова, С. М. Иванов, Л. Р. Котова, З. В. Криницына, Д. Кучеров, А. В. Лузина, Р. Е. Мансуров, Ю. А. Масалова, Н. Осовицкая, Н. Охунова, А. В. Пеша, И. Я. Рувельный, И. С. Саркисян, Д. К. Цыгвинцева, М. Яковлев, С. Чернова и др. Несмотря на весомый вклад в науку исследований, проведенных данными учеными, до конца не изученной остается проблема комплексной оценки бренда работодателя, учитывающей его влияние на эффективность управления организацией в целом.

Целью данного исследования является разработка методики оценки состояния бренда работодателя в целях дальнейшего его совершенствования.

Для достижения поставленной цели решались следующие задачи:

- исследовать теоретические аспекты сущности бренда работодателя;
- проанализировать существующие методики оценки бренда работодателя;
- оценить текущее состояние бренда работодателя торговой организации;
- провести сравнительный анализ бренда работодателя торговой организации с ее основными конкурентами;
- разработать модель методики оценки текущего состояния бренда работодателя.

Гипотеза данного исследования заключается в следующем: для усиления позиции своего бренда работодателя организациям необходимо использовать методику оценки, которая позволяет выявить его недостатки в сравнении с конкурентами и разработать мероприятия по усилению позиций на рынке труда.

Практическая значимость проведенного исследования заключается в разграничении понятий бренд работодателя и HR-бренд,

что позволит точно определить их сущность и использовать их в практической деятельности. Разработанная методика оценки бренда работодателя может быть применена различными организациями для выявления текущего состояния их бренда работодателя, его улучшения и создания позитивного отношения к компании, которое позволит осуществлять наем лояльных кадров с высоким уровнем компетенций, разделяющих ценности организации и максимально вовлеченных в трудовой процесс.

Анализ научной литературы по теме показал, что сложилось множество определений бренда работодателя, который принято рассматривать в виде образа компании как хорошего места работы в глазах всех заинтересованных лиц (нынешних и бывших сотрудников, кандидатов, клиентов, акционеров и других) [2, с. 11]. В то же время образ, прежде всего, ассоциируется с имиджем организации [12, с. 239–245], а бренд как «клеймо» должен формировать комплекс представлений и ассоциаций у потребителя, что будет способствовать получению дополнительного дохода.

Зарубежные исследователи Т. Амблер и С. Бэрроу определяют бренд работодателя, как набор функциональных, экономических и психологических преимуществ, обеспечиваемых менеджментом компании и идентифицируемых с компанией-работодателем [6, с. 107]. Что говорит о способности бренда выделить организацию на рынке труда и обозначить ее конкурентные преимущества. Что подтверждается и определением Н. Д. Макушкиной, которая под брендом работодателя предлагает понимать устойчивую совокупность воспринимаемых людьми характеристик компании, формирующих ее отличимый образ работодателя во внешней и внутренней среде [11, с. 23]. Данная трактовка, рассматриваемого термина, позволяет выделить две целевых аудитории бренда: внешнюю и внутреннюю. И как следствие два его вида: внешний и внутренний соответственно. Однако, по нашему мнению, важно сделать акцент и на целенаправленно формируемых для позиционирования на рынке труда, конкурентных преимуществ, предлагаемых организацией, рабочих мест.

Следовательно, бренд работодателя, по нашему мнению, можно определить, как совокупность конкурентных преимуществ рабочих мест целенаправленно формируемых организацией работодателем с целью привлечения и удержания человеческих ресурсов, обеспечивая, тем самым, возможности для позиционирования на рынке труда и дальнейшей капитализации компании.

Вместе с тем конкурентные преимущества напрямую связаны с конкретными характеристиками организации-работодателя, такими как: организационная культура, система обучения и профессионального развития персонала, система мотивации (в том числе перспективы и возможности для карьерного роста), система вознаграждения (в том числе различные выплаты, премии, бонусы и т. п.), наполнение социального пакета и т. п. Важно при этом исходить из того, что совокупность всех этих характеристик должна соответствовать ожиданиям конкретной целевой аудитории (потенциальным соискателям рабочих мест). Таким образом, приходим к выводу, что для любой организации практически все управленческие процессы и решения в сфере работы с персоналом находят отражение в HR-брендинге [9, с. 134]. Вместе с тем на рис. 1 показано, что HR-бренд является частью понятия бренд работодателя, а не синонимом, в свою очередь бренд работодателя является часть бренда организации.



Рис. 1. Взаимосвязь категорий «бренд организации», «бренд работодателя», «HR-бренд»

Поэтому «бренд работодателя» в данной работе будет трактоваться шире, чем «HR-бренд», потому что целевой аудиторией «HR-бренда» являются сотрудники уже работающие на предприятии, а «бренд работодателя» включает в себя «HR-бренд», и имеет ориентацию и на внешнюю целевую аудиторию.

Таким образом, целевой аудиторией, наряду с соискателями, для бренда работодателя выступает также и персонал организации, а в качестве результата процесса управления внутренним брендом работодателя ожидается повышение лояльности, удовлетворен-

ности работой и гордости работников за компанию работодателя. Поэтому его формирование следует начинать с исследования уровня вовлеченности и удовлетворенности персонала, с выявления основных факторов для его удержания. Анализ данной информации позволит выделить первоочередные задачи — а именно то, что нужно скорректировать в системах адаптации, обучения, мотивации, внутренней коммуникации, а также в «окружающей среде» и атмосфере компании [5, с. 184]. При этом, как отмечают специалисты, такой целенаправленно формируемый внутренний бренд работодателя позволит:

- снизить затраты на адаптацию и обучение;
- обеспечить долгосрочную лояльность персонала;
- повысить мотивацию к труду и уровень удовлетворенности трудом;
- снизить текучесть кадров [1].

Вместе с тем, реализуя социальное направление в работе, современные организации, с одной стороны, улучшают свой внутренний бренд, а, с другой, становятся все более уверенными на рынке труда и, зарабатывая репутационные очки, повышают свою конкурентоспособность, извлекая дополнительные выгоды для себя. При этом личное участие руководства в различных конференциях, семинарах, «круглых столах» позволяет сделать организацию более известной в профессиональных кругах, а ее руководство более доступным в качестве работодателя [4, с. 120]. Поэтому работа, связанная с формированием внутреннего бренда работодателя одновременно способствует и созданию успешного внешнего бренда, который является ориентиром для соискателей при выборе привлекательного для них места работы.

Изучение научных трудов по оценке бренда работодателя показало наличие разнообразных подходов и методик, предлагаемых учеными. В ходе их анализа было установлено, что каждая методика имеет свои недостатки, которые снижают качество проводимой оценки (табл. 1).

Анализ недостатков показал необходимость в разработке новой методики оценки бренда работодателя. Как уже отмечалось ранее, бренд работодателя включает в себя HR-бренд и работу, направляемую во внешнюю среду, потому предлагаемая методика будет разделена на два блока:

- 1) оценка HR-бренда;
- 2) оценка бренда работодателя внешней аудиторией.

Таблица 1

Методики оценки бренда работодателя организации

Автор методики	Преимущества	Недостатки
Д. Г. Лавринович	Авторская методика оценки бренда работодателя организации показывает взаимосвязь отлаженности процессов в компании и состояние бренда	Оценка обоих параметров происходит субъективно лицами, которые проводят оценку, т. е. данной методики не хватает объективности
Е. А. Байдина	Автор предлагает рассмотреть актуальные для бренда работодателя направления и финансовые показатели, т. е. методика имеет как качественные, так и количественные показатели	Не всегда можно отследить карьеру бывших сотрудников организации. Такие финансовые показатели как выручка и рентабельность имеют лишь косвенное отношение к бренду
К. Д. Александрова, З. И. Латыпова	Подробно рассматривается функция наема, которая ведется в организации сотрудниками отдела по управлению персоналом	Не учтены такие аспекты работы с персоналом как, например, оценка, развитие, организация труда и т. д.
Southwest Airlines	Учтены основные направления работы отдела по управлению персоналом, влияющие на бренд работодателя	Отсутствие показателей в методике, авторами предлагаются лишь направления, которые следует оценивать
К. Е. Левина	Наличие количественного показателя	Отсутствие прямой взаимосвязи между рассчитанным по методике показателем и брендом работодателя; отсутствие качественных показателей
С. М. Иванов, А. П. Леготкина и Н. И. Абашева, А. В. Барышева	Универсальность методики для всех бизнес процессов	Отсутствие качественных показателей
И. Э. Толстова	Учет большинства аспектов бренда работодателя	Отсутствие учета мнения сотрудников о сложившемся бренде организации как работодателя

Автор методики	Преимущества	Недостатки
В. А. Лузина	Наличие в методике как качественных, так и количественных показателей	Не всегда ведется необходимый для применения данного метода учет данных о персонале; отсутствие количественных показателей
А. В. Пеша	Обработка большого массива информации собранной с помощью предлагаемой программы и выявление общественного мнения о компании работодателя	Отсутствие количественных показателей; Неопределенность авторов относительно негативной информации об организации в интернете
И. Я. Рувенный, Э. Р. Касимова и К. Е. Левина	Методика включает в себя как качественные, так и количественные показатели	Данными показателями может воспользоваться не каждая организация, так как, к примеру, учет отказов сотрудниками от работы в других организациях ведется не везде

Каждый блок будет включать в себя как качественные, так и количественные показатели, максимально отражающие проводимую работу для повышения привлекательности бренда работодателя как внутри организации, так и во вне.

Методика предусматривает начать оценку бренда работодателя с оценки внутренней части бренда. Исходим из того, что высокие бюджеты на кадровую рекламу, направленные на создание привлекательного образа компании-работодателя для соискателей, могут быть сведены на нет, негативными отзывами бывших сотрудников. Основой оценки будет выступать анкета, которая включает в себя вопросы о качестве выполняемых службой управления человеческими ресурсами функций и о приемлемости корпоративной культуры организации по отношению к сотрудникам, удовлетворенности сотрудниками их работой. Анкетирование должно быть анонимным — это поможет респонденту раскрыться и избавит от страха наказания за высказывание каких-либо негативных эмоций в сторону работодателя. Но так как опрос — это достаточно субъективный показатель, ведь респонденты будут выражать в нем свою точку зрения, имеющуюся у них под воздействием различ-

ных факторов, то объективности добавляют количественные показатели, которые будут основаны на внутреннем учете организации. Эти показатели так же разделены по функциям управления персоналом:

1. Наем персонала:

- затраты на привлечение одного сотрудника;
- средний срок закрытия вакансии.

Выбор данных показателей можно обосновать тем, что по этим данным всегда ведется учет, и они напрямую показывают успешность реализации функции найма. Положительной тенденцией будет считаться уменьшение обоих показателей.

2. Организация труда:

- уровень травматизма;
- зарегистрировано дней нетрудоспособности персонала.

Успешная организация труда работников должна способствовать уменьшению, как уровня травматизма, так и количества дней нетрудоспособности у работников. Выбор именно этих показателей для оценки организации труда обоснован тем, что как о травматизме, так и о днях нетрудоспособности всегда ведется внутри-организационный учет.

3. Оценка персонала:

- доля работников успешно прошедших деловую оценку;
- доля работников успешно прошедших аттестацию.

Оценка является важной функцией управления персоналом, которая помогает выявить проблемы недостаточной квалификации для выполнения сотрудниками своих функций и занятия должностных позиций, поэтому учет о прохождении оценки всегда ведется в организации и является основанием принятия управленческих решений. Положительной тенденцией для этих показателей будет считаться их рост в сравнении с прошлыми периодами.

4. Развитие персонала:

- уровень обученности персонала;
- доля руководителей до 30 лет в общей численности руководителей.

Основными направлениями развития персонала являются обучение и построение карьеры работников — данные показатели отражают оба направления. Положительной тенденцией будет считаться увеличение обоих показателей.

5. Стимулирование и мотивация персонала:
 - соотношение средней заработной платы по организации со средней заработной платой по отрасли;
 - доля премиальных выплат в заработной плате;
 - доля социальных выплат и льгот в фонде оплаты труда.

Выбранные показатели для анализа функции стимулирования и мотивации персонала отражают стабильность заработной платы работников и степень проявляемой о них заботы со стороны руководства. Положительной тенденцией для премиальных выплат является их уменьшение, что делает заработную плату более стабильной. Постоянная часть в оплате труда должна быть не менее 60–70 %. Что касается социальных выплат и льгот, то их необходимо пересматривать и актуализировать под потребности работников.

6. Организационная культура:
 - количество корпоративных мероприятий в год;
 - процент посещаемости сотрудниками корпоративных мероприятий организации;
 - затраты на проведение корпоративных мероприятий, в год.

Выбранные показатели способны отразить заботится ли руководство компании о поддержании организационной культуры и степень принятия персоналом продвигаемой культуры. Для того чтобы культура считалась успешно принятой, ее должны поддерживать более 50 % сотрудников. Продвижение корпоративной культуры отражают показатели: количества корпоративных мероприятий и затраты на них.

Проведение исследования HR-бренда, даст понимание об отношении к бренду работодателя сотрудников организации. Для выявления уровня привлекательности бренда работодателя организации, для внешней аудитории стоит так же провести субъективное исследование, которое будет подкреплено объективными количественными показателями.

В первую очередь, на наш взгляд, необходимо провести SWOT-анализ, который позволит выявить преимущества и недостатки компании работодателя по сравнению с конкурентами и выявить возможности для развития и угрозы, которые могут помешать компании развиваться. Что касается количественных показателей, то привлекательность бренда работодателя компании во внешней среде можно оценить с помощью следующих параметров:

1. Надежность компании:

- время существования компании на рынке;
- количество функционирующих магазинов (подразделений).

Время существования компании на рынке в сравнении с другими компаниями способно указать на то, как долго компания работает ведь, чем дольше компания на рынке, тем привлекательнее она для работников. Количество функционирующих магазинов (подразделений) так же является косвенным показателем финансовой устойчивости организации, но для соискателей на рынке труда его вполне достаточно, чтобы сформировать свое мнение об организации и перспективах ее развития. Если по этим двум показателям компания превосходит конкурентов, то появляются основания рассчитывать, что она проработает на рынке еще долгое время, и даст возможность своим сотрудникам развиваться.

2. Известность компании:

- место в рейтинге работодателей России;
- количество общественно-полезных проектов, которые реализует компания в качестве спонсора.

Рейтинг работодателей способен довести до соискателей информацию об оценке деятельности компаний как работодателей, которая была проведена экспертным сообществом. Такую оценку можно назвать объективной, ведь все компании сравниваются друг с другом по единой системе показателей. Так же соискатели могут составить представление о компании по наличию или отсутствию у нее спонсорской деятельности. Ведь компания, которая занимается ею имеет высокий уровень известности, что может повлиять и на престижность рабочих мест.

3. Привлекательность компании для соискателей:

- наличие отзывов о компании как о работодателе;
- содержание ценностного предложения.

Наличие негативных отзывов о компании как о работодателе способно навредить ее бренду на рынке труда, а наличие позитивных отзывов — повысить привлекательность рабочих мест среди соискателей, поэтому очень важно отслеживать и учитывать данное направление при оценке бренда работодателя.

На привлекательность компании так же способно повлиять ценностное предложение работодателя, которая она формирует для соискателей, ведь чем конкретнее выделены преимущества работы в компании, тем больше интереса проявляет к организации соискатель.

Анализ всех указанных выше показателей необходимо проводить в сравнении с конкурентами, что позволит выявить место компании на рынке труда и определить компанию, которую можно считать «эталонной». Повысить точность сравнения может присвоение каждому показателю весового значения (балла) (табл. 2).

Таблица 2

Весовая значимость показателей бренда работодателя

Показатель	Вес показателя				
	0	0,25	0,5	0,75	1
Время существования компании на рынке	До 1 года	От 1 года до 5 лет	От 5 лет до 10 лет	От 10 до 15 лет	Свыше 15 лет
Количество функционирующих магазинов (подразделений)	От 0 до 50	От 50 до 100	От 100 до 500	От 500 до 1000	Более 1000
Место в рейтинге работодателей России	Отсутствует в рейтинге	Присутствует в рейтинге	Входит в ТОП-100	Входит в ТОП-50	Входит в ТОП-10
Количество общественно-полезных проектов, которые реализует компания в качестве спонсора	Проекты отсутствуют	1–3 проекта	4–7 проектов	8–10 проектов	Более 10 проектов
Наличие отзывов о компании как о работодателе	Отзывы отсутствуют или присутствуют только негативные	Негативных отзывов больше, чем позитивных	Равное количество негативных и позитивных отзывов	Позитивных отзывов больше чем негативных	Присутствуют только позитивные отзывы
Содержание ценностного предложения	Не отражен не один блок	Отражены 1–2 блока	Отражены 3 блока	Отражены 4–5 блоков	Отражены все 6 блоков

После прохождения всех этапов важно проанализировать полученные результаты. Данный анализ поможет выявить недостатки бренда работодателя организации и определить направления для его корректировки (рис. 2).

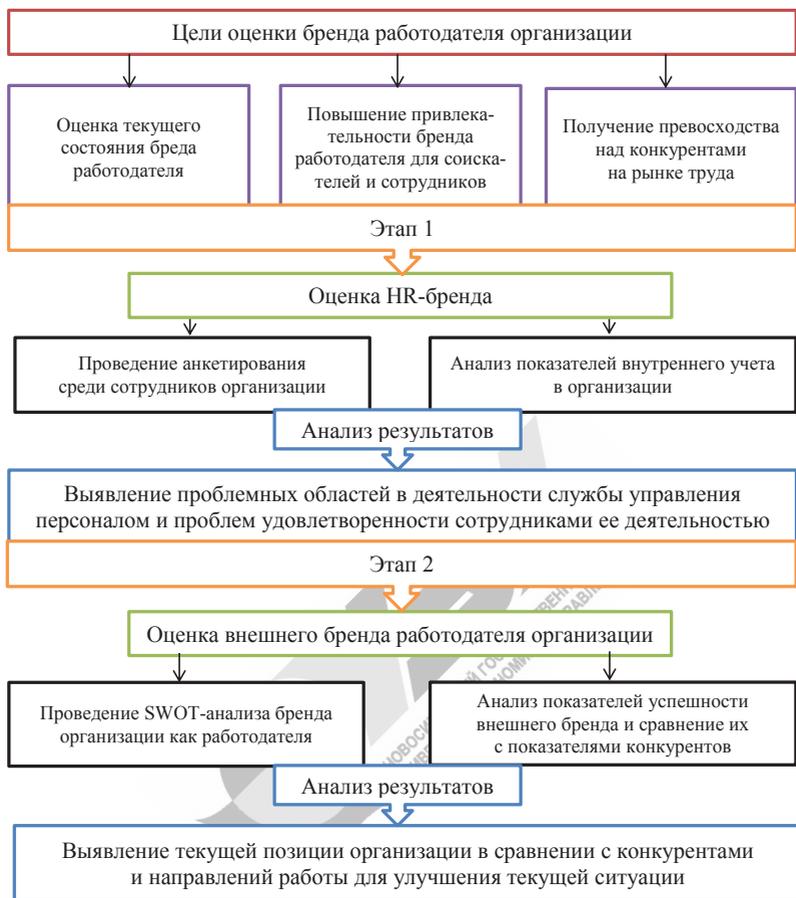


Рис. 2. Модель оценки бренда работодателя организации

Таким образом, в современных условиях у организаций возникает необходимость не просто заниматься брендингом и продвижением себя как хорошего работодателя, но и оценивать свой бренд работодателя, для понимания своего текущего положения на рынке и совершенствования своих позиций по сравнению с конкурентами, что подтверждает выдвинутую в начале исследования гипотезу.

Исходя из того, что в современных торговых организациях, где проблема текучести персонала является очень острой, а ее уровень

в несколько раз превышает естественный, и приводит к нестабильности кадрового состава, важно особое внимание уделять бренду работодателя данных организаций. Как следствие, торговые компании, являясь заинтересованными в сохранении квалифицированных человеческих ресурсов, испытывая конкуренцию за данные ресурсы на рынке труда, осознают важность позиционирования своей организации на данном рынке. Указанные выше проблемы, характерные для торговых организаций, обусловлены жесткой кадровой политикой, высокой нагрузкой на торгового работника и относительно невысокой заработной платой. А это значит, что особое внимание торговые организации должны уделять проектированию рабочих мест с ориентацией на работников [10]. Важно исходить также из того, что сама по себе работа в торговой компании существенно изменилась за последние несколько лет в связи с технологическими изменениями и автоматизацией основных процессов. Что в свою очередь требует привлечения специалистов способных эффективно выполнять поставленные перед ними задачи и соответствовать требованиям времени.

На сегодняшний день рынок продовольственной розничной торговли в Сибирском федеральном округе характеризуется средним уровнем конкуренции. Продовольственные розничные сети представлены как местными, так и федеральными сетями. К основным конкурентам компаний Холидей можно отнести таких ритейлеров как: Лента, Магнит, Мария-Ра, Пятерочка, Сибирский Гигант, Ашан, О'КЕЙ.

Показатели HR-бренда перечисленных выше работодателей рассмотреть не представляется возможным, из-за отсутствия доступа к данным о, проводимой в компаниях работы отдела управления человеческими ресурсами по каждой из функций управления персоналом, поэтому оценка будет проходить по внешним доступным показателям. Каждый из показателей будет иметь свой балл, что в итоге позволит нам сделать объективный вывод, о компании с наилучшим брендом работодателя.

Первое, что необходимо оценить — это надежность компаний. Оценка будет проводиться с помощью показателя «Время существования компании на рынке», данные о котором отображены в табл. 3.

Таблица 3

Время существования компаний на рынке

Компания работодатель	Год основания	Время существования компании на рынке, лет	Балл
Холидей	2000	17	1
Лента	1993	25	1
Магнит	1994	24	1
Мария-Ра	1993	25	1
Сибирский Гигант	1996	22	1
О'КЕЙ	2001	16	1
Пятерочка	1998	20	1
Ашан	1961	57	1

Как видно из табл. 3, основная часть компаний существует от 16 до 25 лет, исключением является международная торговая сеть «Ашан» — она на рынке 57 лет, но в России компания начала работать лишь в 2002 г., что говорит о ее существовании на отечественном рынке 16 лет. Таким образом, по рассматриваемому показателю все компании получают по 1 баллу.

Но только период существования компаний на рынке не позволяет составить представление о ее надежности как работодателя, важно развитие, которое можно охарактеризовать через динамику развития розничной сети. Эти данные представлены в табл. 4.

Таблица 4

Количество функционирующих магазинов в России за 2015–2017 гг.

Компания работодатель	Количество функционирующих магазинов в России			Балл
	2015	2016	2017	
Холидей	468	487	492	0,5
Лента	304	316	328	0,5
Магнит	10 483	12 089	16 000	1
Мария-Ра	873	890	946	0,75
Сибирский Гигант	26	30	33	0
О'КЕЙ	69	82	96	0,25
Пятерочка	8 032	8 461	9 002	1
Ашан	211	268	301	0,5

На основании данных табл. 4 можно заметить, что лидерами по количеству магазинов в торговой сети являются ритейлеры «Магнит» и «Пятерочка» — за что они получили по 1 баллу. Сравнительная выявленных лидеров с анализируемой компанией «Холидей» можно отметить заметное отставание, так как компания «Холидей» по данному показателю получила лишь 0,5 балла.

Далее нами будут рассмотрены показатели отражающие известность компании на рынке. Первым показателем, характеризующим известность, является место, занимаемое в рейтинге работодателей, данные которого отражены в табл. 5.

Таблица 5

Рейтинг крупных частных Российских работодателей за период 2014–2017 гг.

Компания работодатель	2014		2015		2016		2017		Сумма баллов
	место	балл	место	балл	место	балл	место	балл	
Холидей	124	0,25	119	0,25	113	0,25	145	0,25	1
Лента	34	0,75	29	0,75	27	0,75	21	0,75	3
Магнит	4	1	3	1	3	1	2	1	4
Мария-Ра	114	0,25	112	0,25	106	0,25	106	0,25	1
Сибирский Гигант	–	0	–	0	–	0	–	0	0
О'КЕЙ	37	0,75	36	0,75	37	0,75	38	0,75	3
Пятерочка	5	1	5	1	4	1	3	1	4
Ашан	–	0	66	0,5	66	0,5	–	0	1

Исходя из данных приведенных в табл. 5 видно, что из рассмотренных нами компаний работодателей лидерами являются ритейлеры «Магнит» и «Пятерочка». На протяжении рассмотренного периода данные торговые сети были в пятерке лидеров рейтинга, за что получили по 4 балла. Что касается рассматриваемого нами ритейлера «Холидей», то данная компания отмечена в рейтинге, но динамика занимаемых ей позиций не однозначна, она не входит в топ-100, за что в общей сумме за 4 года компания получила лишь 1 балл.

Следующий показатель — продвижение компании работодателя посредством спонсорской деятельности.

На официальном сайте торгового холдинга «Сибирский Гигант» есть информация о том, что данная компания занимается спонсорской деятельностью, а именно: в 2010 г. являлся спонсором футбольного клуба «Сибирь»; на протяжении последних

четырёх лет компания является генеральным спонсором автопробега «Дорогами войны». Цель данной акции в День Победы, 9 мая 2016 г., поздравить всех ветеранов, проживающих в отдаленных районах — районных центрах и деревнях НСО.

Ритейлер «О'КЕЙ» в 2017 г. провела свой мини-конкурс «Миссис Екатеринбург». Он проводился среди постоянных покупателей гипермаркета, главными призами конкурса являлось звание «Главная мама «О'КЕЙ–2017» и приз — сертификат на сумму 300 000 рублей, помимо этого призы получили еще 10 участниц.

В 2006 г. «X5 Retail Group» владеlec торговой сети «Пятерочка» стала генеральным партнером Российского Футбольного союза и официальным партнером сборной России по футболу. Контракт был рассчитан на 6 лет. В 2014 г. «X5» была стратегическим партнером конкурса юных чтецов «Живая классика» и генеральным партнером Международного телевизионного конкурса юных музыкантов «Щелкунчик».

Спонсорская деятельность торговой сети «Мария-Ра» очень обширна в Алтайском крае, где и зародилась компания: в 2012 г. «Мария-Ра» была спонсором постройки в Угловском районе автовокзала; в 2012 г. компания выступила спонсором проведения краевого конкурса «Юных дарований!»; в 2012 г. компания была партнером краевого футбольного фестиваля им. А. Смертина и спонсировала создание фан-зоны столицы Алтайского края, которая открылась для любителей футбола на стадионе СДЮШОР имени Алексея Смертина; в 2014 г. компания «Мария-Ра» совместно со своим партнером компанией «Нестле» организовали благотворительную акцию, направленную на оказание помощи детям, попавшим в трудную жизненную ситуацию; в 2015 г. компанией была оказана спонсорская помощь в организации и проведении дня великой победы — 9 мая; в городе Рубцовск «Мария-Ра» ежегодно проводит в преддверии Дня защиты детей совместно с СК «Юбилейный» Региональный турнир по стритболу, волейболу и бадминтону.

Международный ритейлер «Ашан» спонсорской деятельности не ведет, но имеет свой благотворительный фонд «Поколение АШАН», который ведет деятельность в трех направлениях:

1. Содействие развитию образованию — в рамках данного направления Фонд оказывает содействие талантливым студентам высших и средних специальных учебных заведений до 25 лет, осуществляющих обучение в области экономики, промышленности, торговли, предпринимательства и сферы услуг путем их материальной и технической поддержки, а также продвижения их инновационных проектов и разработок;

2. Оказание помощи детям и молодым людям, находящимся в трудной жизненной ситуации — в рамках данного направления Фонд поддерживает коллективы детей и молодежи до 25 лет в трудной жизненной ситуации (сирот, детей без попечения родителей, инвалидов, детей с тяжелыми и/или редкими заболеваниями, детей, проходящих реабилитацию);

3. Содействие развитию спорта и здорового образа жизни — в рамках данного направления Фонд поддерживает коллективы детей и молодежи до 25 лет, занимающихся спортом, обеспечивая инвентарем и оборудованием спортивные секции и школы, организуя спортивные мероприятия, ремонтируя и устанавливая спортивные сооружения.

Так же благотворительностью занимается владелец сети магазинов «Магнит» Сергей Галецкий. Он считает, что: «идея благотворительных фондов с наемными менеджерами не верна, я просто делаю все сам: футбольный клуб, академию и спортивную школу при нем, стадион». Данная деятельность положительно сказывается на деятельности его компании, повышая ее известность и привлекательность.

Ритейлеры «Лента» и «Холидей» не ведут ни спонсорскую, ни благотворительную деятельность.

Итак, изучив информацию о компаниях было выявлено, что не все из них занимаются спонсорингом, а так же, что спонсорская и благотворительная деятельности положительно влияют на бренд организации как работодателя. В табл. 6 дана бальная оценка рассматриваемым торговым предприятиям.

Таблица 6

**Оценка спонсорства и благотворительности
в рамках работ компаний над своим брендом работодателя**

Компания работодатель	Количество спонсорских и благотворительных проектов	Балл
Холидей	0	0
Лента	0	0
Магнит	4	0,5
Мария-Ра	6	0,5
Сибирский Гигант	2	0,25
О'КЕЙ	1	0,25
Пятерочка	3	0,25
Ашан	3	0,25

Явными лидерами в данном показателе являются «Магнит» и «Пятерочка» — за что они получили по 0,5 баллов. Что касается компании «Холидей», то за отсутствие спонсорской и благотворительной деятельности она получила 0 баллов.

Последний оцениваемый блок — привлекательность компании для соискателей. Оценка будет проходить по двум показателям: «Наличие отзывов о компании как о работодателе» и «Содержание ценностного предложения». Наличие, отзывов о компании как о работодателе обобщим в табл. 7.

Таблица 7

**Отзывы о компании как о работодателе и их оценка
в рамках методики**

Компания работодатель	Общее количество отзывов	Положительных	Отрицательных	Балл
Холидей	18	3	15	0,25
Лента	15	5	10	0,25
Магнит	14	2	12	0,25
Мария-Ра	8	1	7	0,25
Сибирский Гигант	12	1	11	0,25
О`КЕЙ	1	—	1	0
Пятерочка	3	—	3	0
Ашан	1	—	1	0

Как видно из табл. 7 (анализировалась информация, представленная на сайте «Antijob») присутствуют отзывы на всех рассматриваемых работодателях, в большинстве случаев отзывы носят как положительный, так и отрицательный характер, но есть и исключение — отзывы о «О`КЕЙ», «Пятерочка» и «Ашан» — носят лишь отрицательный характер, что говорит об отсутствии отслеживания мнений как бывших, так и действующих сотрудников о компании, за что данные работодатели получили по 0 баллов. Те о ком присутствуют, и положительные отзывы получили по 0,25 баллов — изучаемая компания Холидей входит в их число.

Теперь перейдем к рассмотрению ценностного предложения организаций как работодателя, которые они представляют в своих вакансиях и на официальных сайтах. Данные о ценностных предложениях работодателей отражены в табл. 8 (при составлении таблицы использовалась информация с сайтов компаний и специализированных интернет площадок по размещению вакансий).

**Ценностное предложение работодателя
рассматриваемых компаний**

Компания работодатель	Блоки ценностного предложения работодателя						Балл
	Информация о компании	Информация о персонале	Информация о работе	Вознаграждение	Возможности развития	Условия труда	
Холидей		+		+	+	+	0,75
Лента		+		+	+	+	0,75
Магнит	+	+	+	+	+	+	1
Мария-Ра	+	+		+	+		0,75
Сибирский Гигант				+	+		0,25
О'КЕЙ		+	+		+	+	0,75
Пятерочка				+	+		0,25
Ашан		+		+	+		0,5

Как видно из табл. 8 наиболее полное ценностное предложение у компании «Магнит». Наименьшие баллы получили компания «Сибирский гигант» и «Пятерочка». Компания «Холидей» имеет показатель выше среднего, наряду с такими торговыми сетями как «Лента», «Мария-Ра», и «О'КЕЙ».

Для наглядности, обобщим, полученную информацию, по всем показателям в виде таблицы и выберем эталонную компанию работодателя (табл. 9). По оценочным параметрам, можно сделать вывод, что самая привлекательная компания для соискателей из всех рассмотренных — «Магнит».

Компания «Холидей» отстает от нее по таким показателям привлекательности как работодателя, как: количество функционирующих магазинов; ценностное предложение работодателя; позиция в рейтинге работодателей; спонсорская или благотворительная деятельность, расширяющая известность компании во внешней аудитории.

Таким образом, делаем вывод о том, что многие торговые организации реализуют мероприятия для повышения привлекательности своего бренда работодателя на рынке труда. Однако не имеют инструмента, позволяющего оценить состояние своего текущего бренда работодателя и тем более сравнить с себя с другими компаниями, представленными на рынке труда. Для того чтобы меро-

приятия проводимые компаниями в направлении работы над своим брендом как работодателя были обоснованы и приносили реальную пользу предлагается, представленная выше и апробированная, методика оценки текущего состояния бренда работодателя.

Таблица 9

**Показатели сравнения бренда работодателя
ООО «Компания Холидей» с брендами работодателя
основных конкурентов**

Показатель	Компания							
	Холи- дей	Лента	Маг- нит	Мария- Ра	Сибир- ский Гигант	О'КЕЙ	Пяте- рочка	Ашан
Время суще- ствования компаний на рынке	1	1	1	1	1	1	1	1
Количество функцио- нирующих магазинов	0,5	0,5	1	0,75	0	0,25	1	0,5
Место в рейтинге работодате- лей	1	3	4	1	0	3	4	1
Спонсорская деятельность	0	0	0,5	0,5	0,25	0,25	0,25	0,25
Наличие отзывов о компании как о работода- теле	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0	0	0
Ценностное предложение работодателя	0,75	0,75	1	0,75	0,25	0,75	0,5	0,5
Сумма баллов	3,5	5,5	6,75	4,25	1,75	5,25	6,5	3,25

Подводя итог, можно отметить, что в современных конкурентных условиях на рынке труда, торговым организациям необходимо проводить оценку своего бренда работодателя в сравнении со своими основными конкурентами. Формировать целенаправленно бренд и прилагать усилия по его продвижению, что, в свою очередь, будет способствовать эффективному позиционированию

организации на рынке труда. При этом торговая организация получает возможность своевременно обеспечивать себя человеческими ресурсами необходимого качества; снизить текучесть кадров, вызванную неудовлетворенностью сотрудников отдельными параметрами работы в организации; оптимизировать свои затраты и повысить отдачу от используемых человеческих ресурсов.

Список литературы

1. Арькова Т. Ю. Сущность HR-брендинга как механизм позиционирования организации на рынке труда // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2011. Вып. № 3 (57). С. 125–129.
2. Брукская О., Осовицкая Н. Как построить HR-бренд вашей компании. 53 способа повысить привлекательность компании-работодателя. СПб.: Питер, 2010. 288 с.
3. Забирова Л. М., Гатауллин И. И. Формирование и оценка HR-бренда компании // Казанский экономический вестник. 2013. Вып. № 1 (3). С. 37–40.
4. Котова Л. Р. Формирование бренда работодателя и его оценка на внутреннем и внешнем рынке // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. 2012. Вып. № 11. С. 67–74.
5. Криницына З. В. Управление персоналом в организации на основе системы HR-брендинга // Вестник науки Сибири. 2013. Вып. № 4 (10). С. 182–187.
6. Кучеров Д., Завьялова Е. Бренд работодателя в системе управления персоналом компании // Кадровик. Кадровый менеджмент (управление персоналом). 2012. Вып. № 9. С. 106–112.
7. Масалова Ю. А. Привлекательность рабочих мест в современных условиях // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. 2013. Т. 2. № 5 (8). С. 60–62.
8. Масалова Ю. А. Факторы привлекательности рабочих мест и предприятий работодателей для будущих специалистов // Современная наука: теория и практика. 2011. № 1. С. 14–22.
9. Масалова Ю. А., Шикина В. О. Роль бренда работодателя в системе мотивации труда персонала // Проблемы экономической науки и практики: сб. науч. тр. / под ред. С. А. Филатова. Вып. 4. Новосибирск: НГУЭУ, 2018. С. 130–144.
10. Маслов Е. В. Проектирование рабочих мест с учетом их привлекательности для работников // Вестник НГУЭУ. 2014. № 4. С. 18–26.
11. Сотникова С. И., Маслов Е. В., Абакумова Н. Н., Бажутин И. С., Глазырин С. Ю. и др. Экономика и управление персоналом: энциклопедический словарь / под ред. проф. С. И. Сотниковой. Новосибирск, 2012. 468 с.
12. Маслов Е. В., Абакумова Н. Н., Бажутин И. С. и др. Экономика труда: вызовы времени: колл. моногр. Новосибирск, 2012. 420 с.

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ВОЗМЕЩЕНИЯ УБЫТКОВ ПРИ ПЕРЕДАЧЕ ТЕПЛОВОЙ ЭНЕРГИИ ЧЕРЕЗ ИНЖЕНЕРНЫЕ СЕТИ

Матиящук С. В.

*д-р юрид. наук,
профессор кафедры гражданского и предпринимательского права
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
E-mail: matiyaschuk9@yandex.ru*

Аннотация. В статье рассмотрены проблемные аспекты, связанные с возмещением убытков при передаче тепловой энергии через инженерные сети. Автором проведен анализ основных подходов, выработанных судебной практикой, к разрешению споров о порядке содержания в исправном состоянии транзитных тепловых сетей.

Ключевые слова: возмещение убытков; транзитные инженерные сети; ресурсоснабжающая организация; потребитель; многоквартирный дом; управляющая организация; тепловая энергия; общее имущество многоквартирного дома.

PROBLEMATIC ASPECTS OF COMPENSATION OF LOSSES IN THE TRANSMISSION OF THERMAL ENERGY THROUGH ENGINEERING NETWORKS

Matiyaschuk S. V.

*Professor of the Department of Civil Law, Doctor of Law,
Novosibirsk State University of Economics and Management*

Annotation. The article discusses the problematic aspects associated with the recovery of losses in the transmission of heat through the «transit» engineering networks. The author has analyzed the main approaches developed by judicial practice to the resolution of disputes on the procedure for maintaining the transit networks in good condition.

Keywords: damages; transit engineering networks; resource organization; consumer; apartment house; management organization; thermal energy; common property of an apartment building.

Несмотря на принятие Федерального закона от 27.07.2010 № 190-ФЗ «О теплоснабжении»¹ и иных нормативных правовых

¹ Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти от 20 апреля 2009 г. № 16.

актов, регулирующих отношения в сфере теплоснабжения, некоторые проблемы, в том числе проблема распределения стоимости потерь энергии между участниками рынка тепловой энергии, остались неразрешенными. Термин «распределение потерь» означает определение порядка их покрытия (возмещения) при их возникновении в процессе передачи энергии потребителям.

Тепловая энергия представляет собой специфический товар, транспортировка которого от источника выработки до потребителей сопровождается потерями: нормативными технологическими (их еще именуют плановыми) и сверхнормативными (так называемыми фактическими). Существует Методика определения фактических потерь тепловой энергии через тепловую изоляцию трубопроводов водяных тепловых сетей систем централизованного теплоснабжения, утвержденная Департаментом государственного энергетического надзора Министерства энергетики РФ от 24 февраля 2004 г., в которой предусмотрен порядок установления фактических (сверхнормативных) и нормативных (плановых) потерь. Нормативные технологические потери энергии признаются неизбежными, а сверхнормативные, т. е. фактические, потери, прежде всего, вызваны ненадлежащим содержанием тепловых сетей (например, повышенный расход тепловой энергии вследствие отсутствия или повреждения теплоизоляции трубопроводов, утечки теплоносителя из-за аварий на теплотрассах и проч.). Независимо от различия причин их возникновения, их часто называются общим термином «потери».

Однако необходимо понимать, что нормативы технологических потерь при передаче тепловой энергии разрабатываются для каждой теплосетевой организации с целью компенсации данных потерь за счет тарифа на передачу тепловой энергии. В свою очередь, Министерство энергетики РФ наделено полномочиями по утверждению нормативов технологических потерь тепловой энергии и осуществляет их посредством предоставления соответствующей государственной услуги.

Таким образом, в пределах утвержденных тарифов на передачу тепловой энергии возмещению подлежат только нормативы технологических потерь. Налицо пример классических потерь, которые не связаны с виновным поведением каких-либо лиц; распределяются между участниками правоотношения и возмещаются в размере, установленном законом.

В законодательстве о теплоснабжении отсутствуют специальные нормы о возмещении стоимости фактических потерь энергии между участниками процесса теплоснабжения. Отсутствие полного понимания правовой природы «сверхнормативных потерь» приводит к навязыванию теплоснабжающими и теплосетевыми организациями невыгодных договорных условий для потребителей тепловой энергии. Как показывает судебная практика, возложение обязанности по эксплуатации и ремонту тепловых сетей на управляющую организацию в конечном итоге приведет к включению этих расходов в тарифы по содержанию общего имущества многоквартирного дома. И, как следствие, именно собственники квартир и нежилых помещений будут финансировать содержание таких тепловых сетей. Другими словами, на бытовых потребителей возлагаются несвойственные им функции (содержание и эксплуатация сетей, размещенных за пределами внешней стены многоквартирного дома; распоряжение объектами сетевого хозяйства; бремя несение расходов по оплате потерь энергии в сетях и т. п.).

Согласно пункту 8 Правил содержания имущества в многоквартирном доме¹, внешней границей сетей электро-, тепло-, водоснабжения и водоотведения, информационно-телекоммуникационных сетей (в том числе сетей проводного радиовещания, кабельного телевидения, оптоволоконной сети, линий телефонной связи и других подобных сетей), входящих в состав общего имущества, если иное не установлено законодательством Российской Федерации, является внешняя граница стены многоквартирного дома, а границей эксплуатационной ответственности при наличии коллективного (общедомового) прибора учета соответствующего коммунального ресурса, если иное не установлено соглашением собственников помещений с исполнителем коммунальных услуг или ресурсоснабжающей организацией, — место соединения коллективного (общедомового) прибора учета с соответствующей инженерной сетью, входящей в многоквартирный дом. Вместе с тем подпунктом «ж» п. 2 Правил № 491 установлено: в состав общего имущества многоквартирного дома включаются и иные объекты, предназначенные для обслуживания, эксплуатации и благоустройства многоквартирного дома, включая трансформаторные подстанции, тепловые пункты, предназначенные для обслуживания одного

¹ Утверждены Постановлением Правительства РФ от 13 августа 2006 г. № 491 // Собрание законодательства РФ. 2006 г. № 34. Ст. 3680.

многоквартирного дома, коллективные автостоянки, гаражи, детские и спортивные площадки, расположенные в границах земельного участка, на котором расположен многоквартирный дом.

При рассмотрении споров о возмещении «сверхнормативных потерь» необходимо исходить из следующего:

- функции исполнителя коммунальных услуг, прежде всего, сводятся к предоставлению собственникам квартир коммунальных услуг в части горячего водоснабжения и отопления;
- нецелесообразно на собственников квартир (равно как и на исполнителя коммунальных услуг) возлагать обязанности по содержанию и эксплуатации тепловых сетей, размещенных за пределами земельного участка, на котором расположен многоквартирный жилой дом;
- решением вопросов по содержанию и эксплуатации сетей должны заниматься профессиональные участники рынка (теплосетевые организации, теплоснабжающие организации).

В контексте этих рассуждений закономерен вопрос об определении природы, и как следствие, порядка покрытия стоимости сверхнормативных потерь тепловой энергии. В юридической литературе указывается: бремя несения убытков в виде стоимости потерь энергии в тепловых сетях распределяется между сторонами в зависимости от того, на кого возложена по договору обязанность по содержанию и обслуживанию сетей, так называемая эксплуатационная ответственность. Сверхнормативные, т. е. фактические, «потери» тепловой энергии следует относить **к убыткам как форме гражданско-правовой ответственности**, возникающим вследствие ненадлежащего содержания тепловых сетей, тепловых пунктов и других сооружений. Такие убытки подлежат возмещению при наличии правонарушения, т. е. при ненадлежащем содержании тепловых сетей, тепловых пунктов и других сооружений обязанным лицом — теплосетевыми (теплоснабжающими) организациями.

Однако необходимо различать балансовую принадлежность тепловых сетей и эксплуатационную ответственность по содержанию и обслуживанию сетей. Балансовая принадлежность тех или иных систем теплоснабжения означает наличие у владельца права собственности на эти объекты либо иного вещного (например, права хозяйственного ведения, права оперативного управления) или обязательственного права (права аренды). В свою очередь,

эксплуатационная ответственность возникает только на основании договора в виде обязанности по содержанию и обслуживанию тепловых сетей, тепловых пунктов и других сооружений в работоспособном, технически исправном состоянии.

На практике довольно часто встречаются случаи, когда через подвальные помещения многоквартирного дома проходят инженерные сети, энергоустановки которых не производят и не потребляют транспортируемые энергоресурсы. Наличие таких сетей, которые в правоприменительной практике именуются «транзитными сетями», порождает огромное количество споров. Законодатель не устанавливает какой-либо специальный порядок обеспечения технического обслуживания транзитных участков инженерных сетей. В то же время правоприменительная практика выработала три различных варианта решения проблемы обслуживания транзитных сетей в многоквартирном доме.

В первом варианте, как правило, суды формально подходят к рассмотрению подобной категории дел, т. е. рассматривают дела только по документам, не выясняя фактические отношения сторон. Однако во втором варианте суды придерживаются противоположной позиции, так как встают на защиту интересов экономически слабой стороны этих отношений — бытовых потребителей. Например, из смысла п. 5, 6 Правил содержания общего имущества в многоквартирном доме, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 13.08.2006 № 491, суд высшей инстанции делает вывод о том, что инженерные сети, обеспечивающие не только внутридомовую систему, но и систему за ее пределами, не могут включаться в состав общего имущества граждан, проживающих в многоквартирном доме. И как следствие, в судебной практике стала отчетливо прослеживаться тенденция к исключению из состава общего имущества многоквартирного дома транзитных инженерных сетей. Рассмотрим один из многочисленных примеров. Индивидуальный предприниматель (далее — истец) обратился в арбитражный суд с исковым заявлением к теплосетевой организации (далее — ответчик) о взыскании убытков, причиненных истцу в результате затопления принадлежащего ему помещения в многоквартирном доме. Возражая против иска, ответчик сослался на то, что не является собственником аварийного участка транзитных сетей, расположенном в подвале многоквартирного дома, в связи с чем, обязанность по его содержанию у него не возникла.

Удовлетворяя иски о возмещении ущерба, арбитражный суд исходил из следующего: транзитные сети, обеспечивающие не только внутридомовую систему, но и систему за ее пределами, не могут включаться в состав общего имущества многоквартирного дома. Поэтому доводы ответчика о том, что он не является собственником участка транзитных сетей, на котором произошел порыв, в связи с чем, обязанность по его содержанию у ответчика не возникла, были отклонены судом¹.

И наконец, третий вариант, который базируется на синтезе первых двух. На практике не редки случаи, когда за ненадлежащее содержание транзитных инженерных сетей в многоквартирном доме к ответственности привлекаются и ресурсоснабжающая организация, и организация, осуществляющая управление многоквартирным домом. В обоснование данной позиции суды указывают, что сам факт того, что транзитные сети находятся на обслуживании ресурсоснабжающей организации, не исключает управляющую организацию из числа лиц, к которым могут быть предъявлены требования о возмещении убытков. В отношениях с ресурсоснабжающей организацией, ответственной за содержание, бесперебойное, безопасное обеспечение энергоресурсов через транзитные инженерные сети, участвует и управляющая организация.

Закономерно возникают следующие вопросы. Правомерно ли включать в состав общего имущества многоквартирного дома транзитные инженерные сети? С кем должен заключаться договор на оказание услуг по передаче энергоресурсов при транспортировке их через участки транзитных инженерных сетей? Допустимо ли применение по аналогии закона норм о возложении обязанности по содержанию бесхозяйных объектов электросетевого хозяйства на ресурсоснабжающую организацию для регулирования отношений, возникающих при транспортировке энергоресурсов через участки транзитных инженерных сетей? Их нерешенность приводит к серьезным осложнениям правоприменительной и прежде всего судебной практики.

Анализ и обобщение судебной практики по спорам, связанным с возмещением стоимости потерь тепловой энергии, свидетельствует о необходимости установления императивных норм, регу-

¹ Решение Арбитражного суда Пермского края от 12.10.2017 по делу № А50-15762/2017 // СПС «КонсультантПлюс»; Постановление Президиума ВАС РФ от 15.12.2009 г. № 14801/08 // СПС «КонсультантПлюс».

лирующих порядок возмещения убытков (фактических потерь), возникающих в процессе передачи энергии потребителям.

Таким образом, негативные имущественные результаты деятельности по передаче тепловой энергии имеют разную правовую природу:

- Нормативные технологические (плановые) потери являются собственно *потерями*, которые распределяются между участниками отношений по теплоснабжению в порядке и размере, предусмотренном законом.

- Сверхнормативные (фактические) потери являются *убытками* и подлежат возмещению при ненадлежащем содержании тепловых сетей, тепловых пунктов и других сооружений обязательными лицами — теплосетевыми и (или) теплоснабжающими организациями. С целью обеспечения оптимального баланса интересов между всеми участниками этих отношений в законе необходимо установить императивные правила о порядке возмещения таких убытков.



РЕАЛИЗАЦИЯ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В ПОДГОТОВКЕ ЭКОНОМИСТОВ: ФУНКЦИИ УЧАСТНИКОВ

Медведева Л. Д.

канд. пед. наук, доцент,

доцент кафедры финансового рынка и финансовых институтов

Новосибирского государственного университета

экономики и управления «НИИХ»

E-mail: lusim@f117.ru

Аннотация. В статье рассматриваются функции участников образовательного кластера, которыми являются субъекты сфер образования, бизнеса и управления регионом. Совместная деятельность субъектов направлена на подготовку экономистов к профессиональной деятельности, способных обновлять бизнес в регионе и обеспечивать его стратегическое развитие.

Ключевые слова: образовательный кластер, подготовка экономистов, функции участников, интеграционная форма, субъекты бизнеса, комплементарные субъекты.

REALIZATION OF CLUSTER APPROACH IS IN PREPARATION OF ECONOMISTS: FUNCTIONS OF PARTICIPANTS

Medvedeva L. D.

*Candidate pedagogical sciences, associate professor, associate professor
of department of financial market and financial institutes*

Novosibirsk State University of Economics and Management

E-mail: lusim@f117.ru

Annotation. In the article the functions of participants of educational cluster, that are subjects of spheres of education, business and management, are examined by a region. Joint activity of subjects is sent to preparation of economists to professional activity, able to renew business in a region and provide his strategic development.

Keywords: educational cluster, preparation of economists, function of participants, integration form, business subjects, комплементарные subjects.

Социально-экономическое развитие Российской Федерации на период до 2030 г. обусловлено глобализацией и нацелено на конкурентное позиционирование в мировой экономике за счет развития нано-, био- и когнитивных технологий, которые существенно изменят традиционные области экономики — энергетики, транспорта, промышленного производства и других. Специалисты экономического профиля работают во всех отраслях народного хозяйства и могут внести существенный вклад в развитие новой экономики. Поэтому качество подготовки экономистов становится важным фактором национального развития.

Тенденцией рынка экономического труда является избыток кадров и потребность в экономистах, которые способны генерировать обновления и быстро адаптироваться в меняющихся условиях профессиональной деятельности. Это связано с недостаточной подготовленностью выпускников к реальным процессам и рискам бизнеса вследствие того, что подготовкой занимаются, в основном, преподаватели. Участие в образовании специалистов бизнеса часто ограничивается непродолжительной производственной практикой, что не позволяет студентам сформировать собственную профессионально-личностную компетентность. Главная причина такого состояния в разобщенности социальных сфер — профессионального образования и экономического бизнеса. Поэтому актуальным является вопрос о целенаправленном на подготовку специалистов взаимодействии субъектов образования и бизнеса.

Глобализация как мощный фактор влияния на национальную экономику меняет саму парадигму государственного развития, в котором резко усиливается роль регионов [6]. Региональная экономика выступает как часть национальной экономической системы, но в то же время регион — это самостоятельный субъект. Свою стратегию он строит с учетом присущих особенностей и опирается, в основном, на собственные ресурсы, в том числе, кадровые. Вырисовывается три субъекта влияния на образование: сами учреждения профессиональной подготовки, организации бизнеса, использующие труд выпускников, а также структуры управления в регионе, формирующие социально-экономическую политику региона. Эти субъекты относятся к разным социальным сферам, но в своей деятельности они взаимосвязаны: без кадровых ресурсов невозможно реализовать новые направления развития региона, а без участия субъектов бизнеса — вузам подготовить необходимых

специалистов. Интеграционной формой комплементарных субъектов, к которым относятся организации бизнеса, профессиональной подготовки и управления регионом, является кластер [3]. Данная форма социального партнерства широко применяется в практике таких зарубежных стран, как США, Германия, Австрия и других [2; 4]. Совместная деятельность субъектов в кластере позволяет усиливать конкурентные преимущества друг друга и достигать совместно выработанных целей по подготовке специалистов, соответствующих перспективным потребностям региональной экономики [5].

Опираясь на сущностные характеристики организации подготовки экономистов на основе кластерного подхода, *образовательный кластер* мы определим как *объединение частно-государственного партнерства учреждений образования, организаций бизнеса и государственных структур управления регионом, совместно вырабатывающих стратегию обновления региональной экономики и осуществляющих целенаправленную подготовку специалистов в образовательном процессе, который реализуется в сферах образования и экономического бизнеса.*

Новую форму интеграции субъектов гетерогенных социальных сфер в образовательном кластере отличают следующие характеристики:

а) принципы объединения: взаимная заинтересованность участников во взаимодействии, добровольность участия, наличие зоны ответственности в совместной образовательной деятельности;

б) подготовка экономистов встраивается в стратегию социально-экономического развития региона и ориентирована на перспективные потребности в специалистах. При этом стабилизируется рынок экономического труда в регионе, выпускникам обеспечивается востребованность в профессии;

в) в подготовке обеспечивается синхронизация теоретического обучения и профессиональной деятельности обновляющегося экономического бизнеса;

г) совместная деятельность и полифункциональные взаимодействия в образовательном кластере способствуют формированию субъектной позиции и оказывают влияние на развитие профессионально значимых качеств и свойств экономистов.

Участники образовательного кластера, как субъекты организаций гетерогенных социальных сфер, наряду со своей уставной деятельностью выполняют определенные *функции* и несут *ответ-*

ственность за результаты взятой на себя части образовательной деятельности. Тем самым каждый участник становится центром, в котором находится его доля ответственности за общие результаты профессиональной подготовки (таблица).

Распределение ответственности за результаты подготовки экономистов среди участников образовательного кластера

Участники образовательного кластера	Функции участников	Центр ответственности в профессиональной подготовке
Федеральные органы власти	Принятие нормативно-правовых актов	Правовое поле для реализации кластерных инициатив в РФ
Региональные органы власти	Принятие нормативно-правовых актов; Стимулирование кластерных инициатив; Поддержка и устранение препятствий в развитии кластеров; Установление требований в подготовке специалистов	Правовое поле для реализации кластерных инициатив в регионе; Качество выпускников учреждений профессионального образования в регионе; Поддержка баланса спроса и предложения на рынке труда в регионе
Учреждения профессионального образования	Инициирование кластеров; Координация деятельности кластера; Расширение сети кластера	Качество личностно-профессионального развития; Востребованность выпускников в профессии
Организации	Поддержка кластерных инициатив; Создание условий для формирования профессиональной компетентности и получения опыта инноваций	Качество компетентности выпускников для обновления бизнеса
Школы	Создание условий для совмещенного обучения в школе и вузе	Профессиональное определение выпускников
Обучающиеся	Принятие образовательной среды инновационного вуза; Активная деятельность в образовательном процессе	Полная ответственность за полученный результат обучения

Учитывая изложенное, акцентируем внимание на следующих аспектах образовательного кластера:

1) интеграционная форма кластера не является продуктом эволюционного процесса, а представляет специально создаваемую для реализации инновационных процессов форму с многоцентровой организацией (гетерархией) совместной деятельности, охватывающей разные социальные сферы;

2) комплементарность ресурсов в профессиональной деятельности субъектов становится определяющим фактором при формировании структуры образовательного кластера, онтологические основания которого полисистемность, гетерогенность, полиструктурность создают единое образовательное пространство в сферах профессиональной подготовки и экономического бизнеса;

3) функционирование образовательного кластера обеспечивают интеграционные связи, благодаря которым подготовка экономистов включается в процесс реального бизнеса, а вся образовательная система приобретает устойчивость и способность сохранять актуальность подготовки при изменении условий в глобальной экономике;

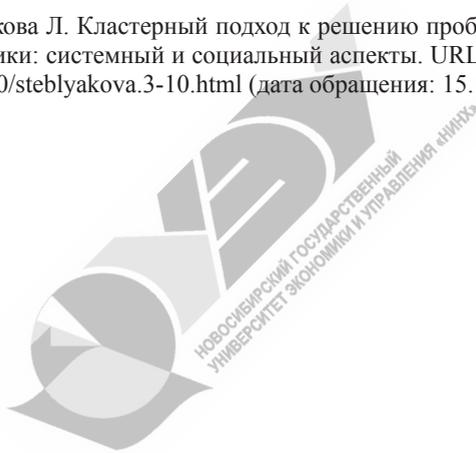
4) каждый участник образовательного кластера выполняет определенные функции в координируемом и управляемом образовательном процессе и в рамках взятых на себя функций разделяет с другими участниками ответственность за результат профессиональной подготовки. Стратегия подготовки специалистов ориентирована на развитие экономики региона, перспективы которой участники образовательного кластера вырабатывают совместно, используя ресурсы социальных сфер, в которых находится ведущая деятельность каждого из участников;

5) субъекты управления в регионе способны поддержать кластерные инициативы и направлять профессиональную подготовку в русло перспективного развития экономики региона и потребностей рынка труда.

Таким образом, реализация функций участников образовательного кластера обеспечивает функционирование новой формы интеграции гетерогенных социальных сфер и обеспечивает условия для совместной деятельности субъектов образования, экономического бизнеса и управления образованием региона в подготовке экономистов к инновационной деятельности, способствующей обновлению бизнеса и достижению стратегических целей социально-экономического развития региона.

Список литературы

1. Луман Н. Социальные системы: очерк общей теории. СПб.: Изд-во «Наука», 2007. 644 с.
2. Медведева Л. Д. Кластерный подход в профессиональном образовании: отечественный и зарубежный опыт // Инновации в образовании. 2013. № 2. С. 55–70.
3. Enright M. J. Regional clusters and Economic Development: A research agenda // Paper prepared for the Kiel Institute International Workshop on Innovation Clusters and Interregional Competition, 2012. P. 18.
4. Образовательный кластер. URL: http://www.barnaul-obr.ru/obrazovatelnyy_klaster (дата обращения: 15.10.2018).
5. Пилипенко И. В. Проведение кластерной политики в России. URL: http://www.biblio-globus.ru/docs/Annex_6.pdf (дата обращения: 17.10.2018).
6. Стеблякова Л. Кластерный подход к решению проблемы модернизации экономики: системный и социальный аспекты. URL: <http://www.chelt.ru/2010/3-10/steblyakova.3-10.html> (дата обращения: 15.10.2018).



СОЦИАЛЬНАЯ ДИНАМИКА И ЦИКЛЫ НАПРАВЛЕННОСТИ НА ЧАСТНЫЕ И ОБЩЕСТВЕННЫЕ ИНТЕРЕСЫ¹

Мельников М. В.

канд. социол. наук,

доцент кафедры социологии

Новосибирского государственного университета

экономики и управления «НИИХ»

E-mail: Halkidon_N@list.ru

Аннотация. Статья посвящена исследованию существования циклов роста и упадка частных и общественных интересов. Американский исторический экономист А. Хиршман связывал колебания интенсивности преследования гражданами частных интересов и фактическое их участие в действиях во имя общественных интересов с изменениями экономических условий, деятельности правительства, личного развития и других факторов. Автор показывает, что гипотеза Хиршмана нуждается в усилении ее объяснительного потенциала. Для этого он обращается к анализу циклической концепции социодинамических изменений Н. Д. Кондратьева и И. Валлерстайна, концепции циклов социальных движений С. Торроу, изучению цикличности процессов приватизации и национализации, которым занимались Р. Чанг, К. Эвиа, Н. Лоайза, А. Г. Нассер и другие исследователи.

Ключевые слова: цикличность, социальная динамика, процессы, частные интересы, общественные интересы, дихотомия частного и публичного, приватизация, национализация.

SOCIAL DYNAMICS AND CYCLICITY OF PRIVATE AND PUBLIC INTERESTS

Melnikov M. V.

PhD in Social Science, Assistant Professor, Social Science Department,

Novosibirsk State University of Economics and Management

E-mail: Halkidon_N@list.ru

Annotation. The article is devoted to the study of the existence of cycles of growth and decline of private and public interests. American historical

¹ Текст подготовлен при поддержке РФФИ. Грант № 16-03-00348.

economist A. Hirschman attributed the fluctuations in the intensity of the pursuit of private interests by citizens and their actual participation in actions for the public interest to changes in economic conditions, government performance, personal development and other factors. The author argue that Hirschman's hypothesis needs to strengthen its explanatory potential. To do this, he turn to the analysis of the cyclical concept and sociodynamic changes (N. D. Kondratiev and I. Wallerstein), the concept of cycles of social movements (S. Torrow), the study of the cyclical nature of the privatization and nationalization processes (R. Chang, C. Hevia, N. Loayza, A. G. Nasser and other researchers).

Keywords: cyclicity, social dynamics, processes, private interests, public interests, dichotomy of private and public, privatization and nationalization processes.

В 1982 г. А. Хиршман предпринял интересную попытку изучить периодические колебания или повороты жителей современных обществ то к поглощенности своими частными делами и экономическими интересами, включая интерес к потреблению, то к пробуждению у них интереса к делам общественным, коллективным действиям во имя общественной, а не личной пользы [22, с. 8]. Ярким примером возвышения интереса людей к общественным делам, ценностям, к публичной сфере в целом Хиршман считал отношение многих жителей европейских стран к Первой мировой войне, а также события 1968 г. в Европе. Это отношение выразилось в появлении отвращения к буржуазному образу жизни, стяжательству и пустоте повседневной жизни. Примечательно, что эти чувства появились у представителей среднего и высшего классов. Начало войны было воспринято ими как долгожданный поворот к героическим действиям, патриотизму и жертвенности. Хиршман подчеркивал, что колебания интенсивности преследования гражданами частных интересов и фактическое их участие в действиях во имя общественных интересов зависят от изменения экономических условий, деятельности правительства, личного развития и других факторов. В случае репрессивного подавления авторитарными режимами общественных интересов и активности происходит почти полная приватизация интересов.

Об этом же писала и Х. Арндт применительно к тоталитарным обществам. Сопричастность людей друг другу в сознании и действии, в символах и чувствах катастрофически распадается в этих обществах, поскольку правители радикально изолируют подданных друг от друга, так что никто уже не может сойтись и договориться друг с другом [2, с. 76]. Но она может произойти и

в иных условиях. Обращаясь к дихотомии публичного и частного, Хиршман отметил, что содержание этих слов было связано в работах, начиная от Аристотеля до эпохи Возрождения, с контрастом между *vita activa* и *vita contemplativa*. Под первым подразумевалось активное вовлечение в общественные и гражданские дела, интерес к политике. А под вторым — склонность к уединению, созерцанию, покою частной жизни. В общем значении слово «приватное» используется для характеристики тех аспектов человеческой жизни, которые соотнесены с общественным бытием отдельных людей, но представляют частное и личное начало, стремящееся ограничить внешний контроль над собой, своими интересами и действиями. В соответствии с таким пониманием приватного приватизация может рассматриваться как осуществление изменения, ведущее к усилению частного и конфиденциального начала и соответственно к ослаблению и ограничению его открытости и доступности. Такой взгляд на приватизацию отличен от ее понимания как разгосударствления собственности и управленческих функций¹. Но в своей работе Хиршман связывал приватный (частный) интерес не с созерцанием, а с преследованием личной (частной) материальной выгоды. Пробуждение этого интереса у представителей богатых общественных классов Хиршман связывал с развитием промышленности и торговли в XVII и XVIII веках. В этом случае приватизация интересов вызвана не репрессивным подавлением общественных интересов, осуществляемым государством, а получившим общественное признание обоснованием стремления к материальному и частному интересу как всецело легитимной формы наиболее предпочтительного человеческого поведения.

¹ Приватизация в первом значении есть проявление активной борьбы за власть, доминирование и контроль над всем, что выходит за пределы частной сферы. Приватизация во втором значении есть сосредоточение интересов на частной сфере, личном бытии. Общим местом двух значений является указание на личный интерес, отличающийся от общественного интереса. В первом значении приватизации этот интерес проявляется в стремлении индивида получить личную выгоду от своего участия в разгосударствлении собственности и установлении своего контроля над общественными ресурсами. Во втором значении приватизации этот интерес проявляется в стремлении индивида получить личную выгоду от своего дистанцирования и удаления от общественно активной жизни и публичности в область частной жизни и приватного бытия. И те, и другие действия способствуют осуществлению изменений, в ходе которых публичное (общественное) становится приватным (частным).

Появление частных интересов одни исследователи (социолог П. Бергер, социальный историк А. Макфарлейн [3, с. 133]) связывают не столько с особенностями западного мировоззрения, сколько с повышением интереса к индивидуальному субъективизму, о котором можно судить и по обращению к материалу по разным странам и эпохам. Но авторы других работ, например, Э. Фромм [17, с. 75], Ш. Эйзенштадт и В. Шлюхтер [20, с. 221] связывают эти интересы с историей и культурой Европы и Запада. Однако содержание этих работ в целом не позволяет сделать вывод о том, что их авторы связывают рост частных интересов с проявлением социальной динамики циклического типа. Аргументы в защиту гипотезы Хиршмана можно обнаружить в трудах экономиста Н. Д. Кондратьева, исторического социолога И. Валлерстайна, политических философов Г. Маккроски и Дж. Заллера, историка А. Шлезингера-младшего. Кондратьев считал исследование вопроса о больших циклах в динамике капиталистического хозяйства чрезвычайно затруднительным. Но эти затруднения связаны, скорее, не с выбором единиц наблюдения (расширение и стагнация), а с тем, что это исследование предполагает очень продолжительный период самого наблюдения и отсутствие полных данных об объекте [11, с. 29]. Валлерстайн применил подход Кондратьева к изучению мир-экономики Мир-системы Модерна и циклов гегемонов и сделал вывод о том, что циклические ритмы исторической системы создают подвижное равновесие, преобразующееся в долговременные тренды вверх ее кривых [9, с. 34]. Подход Кондратьева применяют также для изучения длинных волн в миро-системной перспективе. А. Шлезингер-младший в своем исследовании циклов американской политической истории определял крайние точки их амплитуды как консерватизм и либерализм, как периоды озабоченности правами меньшинств и периоды озабоченности бедствиями многих. Г. Маккроски и Дж. Заллер использовали анализ результатов опросов общественного мнения американцев для выявления продолжающейся борьбы между капиталистическими ценностями (неприкосновенность частной собственности, максимизация прибыли, культ свободного рынка) и демократическими ценностями (равенством, свободой, социальной ответственностью, всеобщим благосостоянием). Ими предложено определение цикла как непрерывного перемещения точки приложения усилий нации между целями общества и интересами частных лиц.

Автор настоящей статьи стремится показать, что применение подхода изучения больших циклов позволяет увидеть экономические причины и факторы периодической большей и меньшей настроенности членов общества на преследование и защиту частных или общественных интересов. В целом же, идея о том, что большим социальным системам присуща циклическая динамика, поддерживается, как считает С. Торроу, тремя группами исследователей. Теоретики культуры, например, К. В. Бранд и Т. Р. Рочон, доказывают взаимосвязь между культурными, политическими и социальными изменениями. Политические историки и исторические экономисты (А. Шлезингер-младший, А. Хиршман) доказывают существование периодических циклов политических и экономических изменений. Социальные теоретики (Н. Элиас, Ч. Тилли) связывают изменения в коллективных действиях с изменениями в государственных институтах и капиталистической экономике. Сам Торроу известен благодаря своим работам, посвященным социальным движениям и их участию в политической, в том числе революционной борьбе [25]. Наиболее общим знаменателем социального движения Торроу считает интерес. Лидеры могут создать социальное движение только в том случае, когда они сумеют выявить и существенно затронуть, «зацепить» глубокие чувства широкой солидарности и идентичности, волнующие многих людей. Наиболее ярким проявлением работы, выполняемой социальными движениями и направленной на ведение политики борьбы, Торроу считает революцию. А. де Токвиль, Т. Парсонс и И. Валлерстайн показали на примере Великой Французской революции, что подобного рода революции были направлены против системы аристократических привилегий и представляли собой ярчайшее проявление конфликта между привилегированными и непривилегированными стратами. Валлерстайн делает вывод о том, что французская революция 1789 г. запустила подъем первого антисистемного (антикапиталистического) движения в истории мир-системы Модерна — движения «народных масс» [5, с. 137]. Естественным продолжением этого подхода можно считать европейские революции 1847–1849 гг. и Великую русскую революцию 1917 г. Ее участниками, а вернее, актерами или субъектами стали многие тысячи человек, воодушевленные идеями в защиту общественных благ и интересов, социальной солидарности и кооперативности. А ее антагонистами стали не только защитники старого

порядка и привилегий для аристократии и буржуазии, но и те, кто ориентировался не на общий, а на свой частный и личный интерес, достигаемый ценой осознанного, но не всегда явного игнорирования общественных интересов. О том, что такие люди существовали и в советское время, например, в годы НЭП, писал Ю. Ларин, обращаясь к характеристике лжегосударственной формы существования частного капитала. Под этой формой Ларин понимал фактическое ведение советскими государственными служащими частной предпринимательской деятельности при использовании ими своего служебного положения в личных интересах [1, с. 446]. В условиях доминирования в СССР идеологии эгалитаризма, а не элитарности такая деятельность, будь она открытой или нет, не могла получить общественной поддержки. Ситуация изменилась уже к 1970-м годам.

Х. Арендт отметила, что социум возникает в сфере публичного впервые в образе организации владельцев. Владение собственностью подчиняет себе публичность в форме интереса имущих классов. Становление института собственности является одной из самых очевидных форм выражения дифференциации частного (приватного) и общественного (публичного) начал. Его развитие шло одновременно с развитием государства как института инструмента подавления и эксплуатации одними социальными классами других социальных классов. Арендт доказывала, что главным требованием собственников было не соразмерное их богатству право голоса в публичных вопросах, но снятие с себя в целях приобретения еще большего богатства всякой ответственности публично-политической природы [2, с. 76]. К такому же выводу приходил крупный российский историк Л. С. Васильев [6, с. 146]. Но это требование невозможно не только осуществить, но даже демонстративно и открыто озвучить в периоды пробуждения в обществе массового интереса к общественным, коллективным действиям во имя общественной, а не личной пользы. Для того чтобы ситуация изменилась, требуется проведение серьезной идеологической работы и повышение мотивации к такой устремленности в защиту частных интересов, о которой писал Хиршман.

О проявлении такого рода мотивации позволительно говорить применительно к так называемой рейгановской революции 1980-х годов. «Духовные» истоки рейганизма можно обнаружить в работах Л. Фон Мизеса, Ф. фон Хайека и М. Фридмана. Их сущность

можно выразить следующим образом — это критика социальной справедливости и общественных благ, выражением защиты которых является социально ориентированное государство и общественная собственность. Например, то, что называют борьбой за социальную справедливость, Хайек осмысливает как усиление несправедливости в форме требования новых привилегий, эгоизма закрытых групп и возрождения племенной морали [18, с. 461]. Но ровно такие же обвинения могут быть адресованы и представителям тех социальных классов, идейной защитой которых небезуспешно занимался Хайек. Б. В. Сорвилов и Е. А. Западнюк пишут, что для Хайека было подозрительным не только социальное рыночное хозяйство, поскольку оно не является для него рыночным хозяйством, не только социальная демократия, поскольку это уже не демократия, не только социальная справедливость, ибо это уже не справедливость, но и вообще все социальное [16, с. 35]. Поддержка Рейганом и Тэтчер призывов к приватизации стала возможна потому, что социальное и «кейнсианское» государство стало ненужным для высшего класса, не желающего платить большой налог и лишать себя мирских благ, и правящей политической и экономической элиты, выражавшей устремления этой группы и вынесенной к вершинам государственной власти на неолиберальной волне. Рыночные реформы, проведенные Рейганом, Тэтчер, их преемниками и поклонниками, способствовали существенному ослаблению общественно-договорных отношений, росту социального неравенства и снижению социальной солидарности. Даже такой защитник неолиберализма и политики Тэтчер как Д. Бриттан вынужден был отметить: «К сожалению, свидетельства последних лет заставляют сделать вывод, что в эпоху Тэтчер беднейший проиграл и в абсолютном, и в относительном смысле» [4, с. 282].

О возможности рассмотрения курса Рейгана и Тэтчер на приватизацию всего и вся, фактически, на приватизацию общества, как о проявлении периода в большом цикле пишет А. Каллиникос. Обращаясь к наследию К. Поланьи, он отметил: «Поланьи дает нам полезную возможность взглянуть на современный неолиберализм в исторической перспективе: политические попытки перестроить общество, в соответствии с логикой, установленной «Вашингтонским консенсусом», поразительно напоминают попытки викторианских либералов подготовить британское общество к *laissez faire*» [10, с. 128]. Подход Поланьи интересен потому, что, крити-

кую «великую капиталистическую трансформацию», он критикует деградацию общества, социальной солидарности и социальной сферы. И защищает, соответственно, социальность и солидарность человеческой природы. Н. Д. Кликунов сравнил идеологии К. Поланьи и Ф. Хайека как защиту группового и соответственно индивидуалистического естественного отбора [7, с. 218]. Применительно к используемой авторами статьи терминологии это означает, что Поланьи защищает приоритет общественных интересов, а Хайек — частных, связанных с материальным обогащением интересов. Попытки указать на более ранние в истории примеры временного возвышения частных интересов в рассматриваемом нами значении предпринимали и другие исследователи. Ю. К. Некрасов изучил кризис коллективистского характера средневекового бюргерства на примере городов Швабии и Швейцарии XIV–XVI вв. Некрасов приводит цитату из аугсбургской хроники конца 60-х годов XV в. Хронист не без сожаления о недавно минувшем «добром старом времени» писал о том, что теперь стало обычным явлением, когда каждый бюргер стремится только к личной выгоде, «и никто не ищет общей пользы» [14, с. 380]. А. П. Кузнецова изучила методы насильственного уничтожения социальных учреждений общины и общинной земельной собственности путем приватизации земли и приватизации ремесленных общин в европейских городах, начиная с XIV в. Ссылаясь на исследования специалистов по истории общинной собственности, Кузнецова отметила, что они позволяют опровергнуть миф, популярный и в эпоху первой приватизации, т. е. в XIV–XVII вв., и в наше время, о том, что разрушение общественной и общинной собственности на землю и средства производства имеет главной целью экономический рост. Главное — это желание максимальной прибыли для формирующегося господствующего класса и легализация института частной собственности [13].

Цикличность приватизации как социального процесса, выражающего интересы господствующего классового меньшинства, рассматривается и в других работах. Р. Чанг, К. Эвиа и Н. Лоайза изучили приватизацию и национализацию как циклические, повторяющиеся процессы, взяв в качестве конкретных примеров страны, богатые сырьевыми ресурсами: Боливию, Венесуэлу и Замбию [21]. Ими были сделаны следующие выводы. 1. Национализация и приватизация суть повторяющиеся циклические процессы, часто

приходящие как волны, охватывающиеся сразу несколько стран мира. 2. Переходы от режима национализации к режиму приватизации и наоборот чаще происходят в сфере добычи и переработки природных ресурсов и в сфере услуг. 3. Национализация индустрии природных ресурсов имеет склонность проявляться, когда цена соответствующих товаров высока. 4. Если цена товара невысока, то контракты на добычу природных ресурсов чаще передаются частным, а не государственным компаниям. 5. Национализация более вероятна, если в стране очень высокий — не снижающийся или растущий — уровень неравенства, а ренту от продажи ресурсов получает меньшинство населения. 6. Национализация более вероятна в странах с низким уровнем человеческого капитала, недиверсифицированной производственной структурой, неэффективными общественными институтами. О том, что неолиберальная приватизация 1980-х гг. не может быть определена как что-то существенно новое, например, как эпохальное изменение или новая стадия капиталистического развития, пишет и А. Г. Нассер [23]. Вопреки утверждениям многих аналитиков, ни приватизация, ни сам неолиберализм не являются существенно новыми явлениями. Неолиберализм — это попытка вернуться к эпохе докейнсианского капитализма, когда корпорации действовали свободно от государственного контроля и не занимались социальной политикой. Неолиберализм — это попытка вернуться к классическому либерализму, получившему свой идеологическое выражение в трудах У. Гоббса, Дж. Локка и А. Смита. Основной элемент эпохи раннего капитализма — первоначальное накопление капитала, значительным и важнейшим компонентом которого явилось насильственное огораживание общинных земель в Англии. Нассер определяет это образующее капитализм развитие как первоначальную приватизацию. Возвращаясь к 1980-м годам, Нассер отмечает, что неолиберальная приватизация, как и первоначальная приватизация, стремилась преодолеть социальные барьеры, в данном случае это кейнсианское-социальные демократические ограничения безудержной капитализации. Деятельность Тэтчер и Рейгана против кейнсианства — это попытка реставрации старого капитализма, а не движение к новому. Историческая тенденция капитализма превращать в товар все, что можно, идентична страстному желанию приватизаторов приватизировать все, что может быть приватизировано, все, что не может сопротивляться натиску приватизаторов.

На циклический характер этапов приватизации и деприватизации в российской экономике обращает внимание М. Ю. Малкина: «Процессы передела собственности в российской экономике вписываются в некий политико-деловой цикл, в котором этапы приватизации и деприватизации чередуются друг с другом» [15, с. 119]. Р. М. Нуреев рассматривает процессы передела собственности в России в контексте общего тезиса: «Приватизация в восточных странах (к каким Нуреев, видимо, относит и Россию) всегда выступала как временный отход от генеральной линии развития, как подготовка нового витка централизации (в соответствии с «циклом власти-собственности»)» [15, с. 119]. Циклическая, по нашему мнению, концепция социодинамических изменений в обществе в целом и в экономической его сфере представлена у Р. С. Гринберга и А. Я. Рубинштейна. Все социодинамические процессы в обществе, отражающие как отрицательные, так и положительные обратные связи, описываются авторами с помощью аналога теоремы И. Пригожина. «При возникновении препятствий для достижения равновесия стационарное состояние социума соответствует минимальной энтропии, а энергия возмущения в этом случае трансформируется в интерес, присущий социальной системе в целом и переводящий его «на новый уровень сложности». Интерес общества как социальной системы понимается авторами как гармоничное соотношение автономных интересов отдельных людей (индивидуумов), людей в составе различных групп и государства, формирующихся в институционально разных средах. Существенное значение в соотношении этих интересов, выражающих со стороны индивидуумов стремление удовлетворить свои личные потребности, имеет соотношение между частной и общественной собственностью на материальные и финансовые ресурсы (факторы производства, недвижимость, доходы и т. п.). Гринберг и Рубинштейн считают эффективным только такое поведение государства, которое, максимизируя социальную полезность, реализует одновременно и состояние, известное как Парето-улучшение. В этом случае, любые акции государства, связанные с изменением конкретного сложившегося соотношения между частной и общественной собственностью, требуют от него выполнения условий соответствия между целями и средствами, необходимыми для их достижения. При любом нарушении этого соответствия, вызывающем в обществе чувство несогласия или протеста, материальные и финансовые ресурсы могут и должны

быть распределены между индивидуумами и государством таким образом, что их новое соотношение по сравнению со старым было бы Парето-улучшением. По поводу этого принципа и вообще использования социологии В. Парето для изучения соотношения между частной и общественной собственностью отметим следующее. Целью Парето было построение системы общества аналогичной физико-химической системе. Факторы, характеризующие такую систему, настолько взаимосвязаны друг с другом, что изменения в одной из частей системы приводят к изменениям в других частях. В случае появления дисбаланса соответствующая реакция восстанавливает равновесие. У Парето была концепция социальной системы, молекулами которой были индивиды с интересами, побуждениями и чувствами. Парето признавал, что общества находятся в ситуации равновесия с их физическим окружением и внешними факторами. Но основное внимание Парето уделял внутренним компонентам социальной системы и условиям, обеспечивающим равновесное состояние этих компонентов системы и сфер общественной жизни. Вклад Парето заключается в анализе условий равновесия в социальных системах. Этот анализ включал в себя структурно-функциональное допущение о взаимодействии и взаимозависимости компонентов социальной системы и концепцию двух состояний «равновесия-неравновесия». Как и для других видных социологов рубежа XIX–XX вв. для Парето одним из главных понятий социологии стало понятие действия. Парето разделял действия на действия логичные и нелогичные. Логичные действия требуют поиска наиболее рационального достижения цели и представляют собой результат рассуждения. Нелогичные действия суть действия, совершаемые людьми, если им неизвестны объективные связи между явлениями, которые потому используют неадекватные рациональности средства для достижения цели. Нелогичные действия основаны на подсознании, чувствах, они иррациональны, пристрастны. Для характеристики чувств, инстинктов, страстей, эмоций, установок и т. д. Парето использовал понятие остатки или осадки (*residui*). Остатками они называются потому, что способны «оставаться» после того, как из социального действия вычтены все рациональные его обоснования. Парето считал остатки проявлениями чувств и инстинктов, или общими корнями большинства видов поведения или экспрессивности. С помощью концепции остатков, считал Парето, можно объяснять устойчивость и изменчивость социальных форм и таких общественных сфер, как политика и

экономика. Изменения осадков обуславливают изменения в чувствах и общественных настроениях, воздействующих на политику, а изменения в политике, в свою очередь, на экономику. Перемены возникают вследствие напряжения в обществе, вызванного необходимостью сложного выбора между несовместимыми потребностями. Стремясь разрешить возникающие в периоды изменений конфликты, люди устремляются в направлении, приводящем к новому согласию. Таким образом, изменения носят волнообразный характер. Применительно к изменениям соотношения между частной и общественной собственностью эти положения могут получить следующее выражение. Деятельность государства в его отношении с обществом и его экономической подсистемой отражает двухсторонний процесс движения материальных и финансовых ресурсов: от их обобществления к приватизации и наоборот. И обобществление, и приватизация рассматриваются Гринбергом и Рубинштейном в широком смысле. Обобществление представляет собой переход материальных и финансовых ресурсов от отдельных индивидуумов к общностям и сообществам людей, к обществу в целом. Решающим мотивом обобществления ресурсов (средств) является актуализация соответствующих общественных интересов и невозможность их реализации на более низком уровне общности. Главные направления обобществления средств — национализация частной собственности и введение дополнительных налогов, пошлин и сборов. Приватизация же представляет собой движение материальных и финансовых средств от общества в целом к отдельным сообществам, общностям и индивидуумам, включая снижение налогового бремени. И обобществление, и приватизация должны обеспечивать Парето-улучшение. Оценивая процессы приватизации, прошедшие в России в 1990-е годы, Гринберг и Рубинштейн заключают, что при их проведении и был несоблюден принцип соответствия. «Утраченная социальная полезность «общенародной собственности», в том числе на многие виды природных ресурсов, трансформировавшаяся в результате некорректной приватизации в социальную ренту небольшой группы лиц, отняла у государства необходимые средства даже для выполнения его обязательных функций» [8, с. 219].

Приведенные примеры позволяют в заключение сделать вывод о том, что гипотеза Хиршмана о существовании циклов роста и упадка частных и общественных интересов находит подтверждение на материале, относящемся к разным странам и векам. Но

применение дихотомии частного и публичного, и ее конкретное выражение в дискурсе о частных и общественных интересах, а также социологическом изучении приватизации в двух ее значениях, не может и не должно использоваться для бескомпромиссной критики устремленности людей в сторону частных интересов. Ибо эта устремленность в паре с ее противоположностью присуща человеку по природе и служит выражением ее противоречивых, но в равной степени важных для полноты ее осуществления сторон. По словам Г. Зиммеля, «общая схема культурной дифференциации выглядит так: все, что относится к публичному, становится все более публичным, а все, что относится к индивидуальному становится все более частным» [24, с. 469]. Эти слова подтверждают подход Зиммеля к пониманию социальной дифференциации как процесса развития, сочетающего в себе увеличение и усложнение социальных форм со все большей свободой личности. Основу процесса развития образует индивидуализация. В отличие от Зиммеля Хиршман рассматривает дифференциацию частного и публичного как циклическое движение или изменение. Но он не называет причины описанных им периодических поворотов. Несмотря на это, подход Хиршмана примечателен, как минимум, благодаря двум вещам. Во-первых, вопрос о том, какой из двух подходов к изучению отношений между частным и публичным доменом общества — прогрессистский или циклический — вернее их характеризует, еще далеко не решен. Во-вторых, подход Хиршмана привлекает внимание к изучению тех переходных периодов, когда разница между «частным интересом» и «общественной активностью» становится менее значительной и заметной.

Список литературы

1. Антология экономической классики. В 2-х т. Т. 2. М.: ЭКОНОВ, 1993. 486 с.
2. Арндт Х. *Vita activa, или О деятельной жизни*. СПб.: Алетейя, 2000. 437 с.
3. Бергер П. *Капиталистическая революция (50 тезисов о процветании, равенстве и свободе)*. М.: Прогресс-Универс, 1994. 320 с.
4. Бриттан Д. *Капитализм с человеческим лицом*. СПб.: Экономическая школа, 1998. 399 с.
5. Валлерстайн И. *Мир-система Модерна. Том III. Вторая эпоха великой экспансии капиталистического мира-экономики, 1730–1840-е годы*. М.: Русский фонд содействия образованию и науке, 2016. 528 с.
6. Васильев Л. С. *Всеобщая история*. В 6 т. Т. 2. Восток и Запад в средние века. М.: Высшая школа, 2007. 478 с.

7. «Великая трансформация» Карла Поланьи: прошлое, настоящее, будущее. М.: Алетейя, 2002. 320 с.
8. Гринберг Р. С., Рубинштейн А. Я. Основания смешанной экономики. Экономическая социодинамика. М.: Институт экономики РАН, 2008. 482 с.
9. Есть ли будущее у капитализма? М.: Ин-т Гайдара, 2015. 317 с.
10. Каллиникос А. Антикапиталистический манифест. М.: Практикс, 2005. 192 с.
11. Кондратьев Н. Д. Избранные сочинения. М.: Экономика, 1993. 534 с.
12. Кризисы и прогнозы в свете теории длинных волн / под ред. Л. Е. Гринина, А. В. Коротаева, Р. С. Гринберга. М.: Моск. ред. изд-ва «Учитель», 2016. 368 с.
13. Кузнецова А. П. Приватизация и обнищание населения в Европе XIV–XVII вв. (Уроки истории). М., 1997.
14. Некрасов Ю. К. От средневековой к индустриальной цивилизации: позднесредневековый город и ранний капитализм (по материалам Швабии и Швейцарского Союза XIV–XVI вв.). Вологда: Древности Севера, 2003. 432 с.
15. Постсоветский институционализм – 2006: Власть и бизнес: монография. Ростов-н/Д.: Наука-Пресс, 2006. 512 с.
16. Сорвиоров Б. В., Западнюк Е. А. Модели социального и экономического пространства в экономических концепциях Германии: монография. М.: Интеграция, 2012. 322 с.
17. Фромм Э. Иметь или быть? М.: Прогресс, 1990. 336 с.
18. Хаейк Ф. А., фон. Право, законодательство и свобода: Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики. М.: ИРИСЭН, 2006. 644 с.
19. Шлезингер-младший А. М. Циклы американской истории. М.: Прогресс, Прогресс-Академия. 1992. 688 с.
20. Эйзенштадт Ш., Шлюхтер В. Путь к различным вариантам ранней современности: сравнительный обзор // Прогнозис. 2007. № 2 (10).
21. Chang R., Nevia C., Loayza N. Privatization and nationalization Cycles. 2009 [Электронный ресурс] // World Bank Group. URL: <http://siteresources.worldbank.org/EXT/LACOFFICE/CE/Resources/870892-1253047679843/NeviaLoayzaPPT.pdf> (дата обращения: 29.10.2017).
22. Hirschman A. O. Schifting Involvements. Private Interest and Public Action. Princeton and Oxford, 2002.
23. Nasser A. G. The tendency to Privatize // Monthly Review. March 2003. Vol. 54. № 10. P. 22–37.
24. Simmel G. The Sociology of Secrecy and of Secret Societies // American Journal of Sociology. 1906. Vol. 11. P. 441–498.
25. Tarrow S. G. Power in Movements: Social Movements and Contentious Politics. Cambridge: Cambridge University Press, 2011. 330 p.

ДУАЛИСТИЧЕСКАЯ РОЛЬ СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Михайлова Е. М.

*канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры экономики труда и управления персоналом
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
E-mail: michiylova@rambler.ru*

Аннотация. Рассматривается значение семейного бизнеса с точки зрения его влияния на ускорение развития экономической системы Российской Федерации. Выделяются особенности семейных предприятий в условиях современной российской бизнес-практики. Основное внимание уделяется характеристике вопроса дуализма семейных предприятий как инструмента ускорения экономического роста. Подчеркивается как базовые преимущества ориентации на семейное предпринимательство в государственной политике, так и существенные проблемы в самой сути такого типа бизнеса, препятствующие сбалансированному развитию экономической системы.

Ключевые слова: семейный бизнес, семейные предприятия, предпринимательство, дуализм, экономический рост, нестабильность экономической системы, инсайдерские отношения, коррупция.

THE DUAL ROLE OF FAMILY BUSINESS IN THE ECONOMIC SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

Mikhailova E. M.

*cand. ekon. sciences, associate professor, associate professor
of Department of labor economics and personnel management,
Novosibirsk state university of economics and management
E-mail: michiylova@rambler.ru*

Annotation. Discusses the importance of the family business from the point of view of its influence on the accelerating development of the economic system of the Russian Federation. The features of family enterprises in the conditions of modern Russian business practice are highlighted. The main attention is paid to the characterization of the issue of dualism of family

enterprises as a tool for accelerating economic growth. Both the basic advantages of orientation to family entrepreneurship in state policy and the significant problems in the very essence of this type of business that hinder the balanced development of the economic system are emphasized.

Keywords: family business, family businesses, entrepreneurship, dualism, economic growth, instability of the economic system, insider relations, corruption.

В современных условиях, в мировой бизнес-практике, все больше возрастает интерес к семейному бизнесу как источнику экономического развития и стимулирования предпринимательских инициатив. Основная идея такого вида хозяйственной активности заключается в том, что реализуемый бизнес должен фактически контролироваться только членами семьи, переходя от одного поколения другому. С точки зрения усилий по созданию прочного и устойчивого предприятия, семейный вариант ведения бизнеса часто оказывается наиболее подходящим.

Существует множество различных критериев, по которым предприятие можно отнести к категории семейных. В странах с высокоразвитым фондовым рынком, семейным считается бизнес, в котором членам семье принадлежит не менее 25 % акций предприятия. В исследовании по семейному бизнесу, международная консалтинговая компания PricewaterhouseCoopers определяет его как бизнес, в котором, по меньшей мере, 51 % акций принадлежит семье, члены семьи составляют большую часть топ-менеджмента компании, а собственники постоянно вовлечены в управление бизнесом [1].

В российском законодательстве отсутствует прямое определение таких понятий как «семейный бизнес», «семейное предпринимательство» или «семейное предприятие». Часто данные понятия в Российской Федерации идентифицируются с разновидностью малого предпринимательства. Так, как считает И. А. Плотнокова, семейное предпринимательство представляет собой социально-институциональную форму малого бизнеса, определенным образом организованную систему экономической и трудовой деятельности, функционирующую в процессе социальных отношений между родственниками или членами одной семьи, которая объединяет значимые общественные ценности, целесообразно ориентированные стандарты и нормы поведения, удовлетворяющие потребности общества (региона) [3].

Данный подход объективно обусловлен особенностями исторического развития России, когда многовековые традиции семейного ведения бизнеса в Российской Империи, приводящие к созданию крупного капитала, были прерваны Революцией 1917 г. Практика семейного предпринимательства стала возрождаться только 90-е годы XX в., однако, до сих пор так и не набрала прежних темпов развития.

Данное явление можно объяснить следующими причинами:

- 1) отсутствие понимания в российском обществе семьи как субъекта ведения бизнеса;
- 2) неразвитость управленческой культуры семейного предпринимательства;
- 3) ослабление внутрисемейных связей;
- 4) отсутствие государственной поддержки данного института как на уровне законодательного закрепления, так и через систему различных видов финансовой помощи;
- 5) нестабильность экономики, что резко сокращает горизонт принятия управленческих решений для российских предпринимателей.

Таким образом, в настоящее время большинство семейных предприятий в России находятся на стадии зарождения и формирования прочного финансового капитала для дальнейшего развития. Источников успеха для таких предприятий становится обеспечение рынка теми услугами и товарами, от производства которых отказались крупные организации вследствие падения потребительского спроса [6]. Между тем, семейные предприятия играют существенную роль в экономике во многих частях мира, в том числе на наиболее динамично развивающихся рынках.

Многие современные исследования убедительно подтверждают значимость и масштабы феномена семейного предпринимательства. В мировой экономике семейные предприятия создают от 50 до 80 % рабочих мест. Семейные предприятия производят более 50 % ВВП Европы, 55 % ВВП Китая и около 70 % ВВП США. При этом более половины из них располагаются в Азии, причем, в подавляющем большинстве, в развивающихся азиатских странах. Наибольшая доля семейного бизнеса в ВВП наблюдается в Индонезии, Бразилии и Индии, наименьшая — в Польше. Страны ЕС имеют в среднем более высокую долю семейного бизнеса в ВВП, чем США и Канада [1, 4, 6].

Подобной статистики по семейному бизнесу в Российской Федерации не существует. Также не сформировалось четкого отношения к институту наследования семейного бизнеса. Российские семейные предприятия имеют более узкую отраслевую специализацию в отличие от мировых компаний. Если для всех участников мирового экономического пространства среднее количество отраслей, на которых специализируется одна организация, составляет 5, то для российских предприятий этот показатель равен 1,4 [5].

Таким образом, в современных условиях можно говорить о сложившейся в России практике создания условий занятости в бизнесе членов семьи, а не о полной преемственности дела. В этой связи, исследование проблем развития семейного предпринимательства в Российской Федерации, как важнейшего фактора экономического роста, становится особенно актуальным.

В общем виде мы выделили два подхода к рассмотрению роли семейного бизнеса в экономической системе страны.

Первый подход рассматривает семейное предпринимательство как инструмент стабилизации экономики. Институциональная устойчивость считается важнейшим фактором, определяющим возможность успешного развития экономической системы. Эксперты считают, что именно семейные предприятия более адаптированы к макроэкономическим кризисам и к общей экономической нестабильности.

Второй подход отмечает зависимость семейных предприятий именно для большинства стран с формирующейся рыночной экономикой Азии, Ближнего Востока и Латинской Америки. Соответственно, семейное предпринимательство можно рассматривать как характеристику такого типа экономических систем, обуславливающую существование ограничений для перехода в принципиально иное, более развитое качество бизнес-практики.

В начале XX в. семнадцать из ста крупнейших компаний Германии находятся под управлением семьи, двадцать шесть во Франции и сорок три в Италии. Во Франции 33,8 % от общей рыночной стоимости корпоративных активов контролировались всего пятнадцатью семьями (22 % — пятью семьями). Для Италии эквивалентные показатели составляют 21,9 и 16,8 %, а для Германии — 25 и 15,7 %. Напротив, в Великобритании, эти цифры лишь на уровне 6,6 и 4,1 % [4].

В сравнении, в азиатских странах преобладает схема корпоративного управления, при которой крупные конгломераты контролируются семьями с относительно небольшим капиталом. Так, десять крупнейших семей в Индонезии контролируют 57,7 % корпоративных активов, а на Филиппинах — 52,5 %. Таиланд (46,2 %), Южная Корея (29,7 %) и Гонконг (32,1 %) также имеют достаточно мощный и концентрированный семейный контроль крупных бизнес-структур [4].

Таким образом, семейное предпринимательство имеет определенный дуализм, с точки зрения влияния на динамичность развития экономической системы:

- 1) с одной стороны, семейный бизнес, особенно с расширенными родственными связями, создает атмосферу доверия в экономике, стабилизируя ее и придавая дополнительный импульс роста;
- 2) с другой стороны, семейный бизнес формирует особые инсайдерские хозяйственные отношения, порождающие существенный уровень «клановости» и коррупции в экономике.

Клановый капитализм как болезнь развивающихся экономик был обозначен Всемирным Банком, а также Международным Валютным Фондом в 1990-х годах. Часто влиятельные и доминирующие семейные предприятия не могут полагаться на достижение экономического превосходства в прямой конкурентной борьбе. В результате они создают структуры, препятствующие финансовой открытости. Такой бизнес систематически предпринимает комплекс действий к ограничению конкуренции в качестве способа упрочнения своего доминирующего положения с относительно скромным финансовым капиталом. Его цель — сохранить свое влияние путем ограничения прав владельцев капитала в целом, что является источником снижения эффективности функционирования экономической системы.

В целом, достаточно легко предположить, почему семейные предприятия могут считаться неэффективными. Их владельцы и, по совместительству, управленцы, могут пытаться реализовать свои контрольные функции гораздо дольше, чем они действительно результативны. Передача бизнеса следующему поколению в семье всегда проблематично, так как необязательно связана с наличием предпринимательского таланта. Между членами семьи могут возникать споры относительно политики управления, а разделение собственности может негативно сказаться на общей его эффективности.

В последнее время данные предположения получили эмпирическую поддержку. Аналитические данные опросов по деятельности хозяйствующих субъектов в США и странах Европы выявили значительные различия в эффективности различных подходов управления семейными предприятиями. Предприятия такого типа, в которых за систему стратегического управления отвечают профессиональные менеджеры, демонстрируют положительную корреляцию с эффективной бизнес-практикой. В отличие от этого, семейные предприятия, в которых генеральный директор был выбран просто через передачу наследственного права, демонстрировали плохую управляемость.

Между тем, семейные предприятия имеют и существенные преимущества. В экономической атмосфере, характеризующейся значительной неопределенностью и нестабильностью именно семейный бизнес создает репутационные преимущества. Сегодня нематериальные активы семьи становятся вполне материальными. Данные репутационные преимущества, воплощенные в финансовые активы, компенсируют определенную дисфункциональность принятой в семейном бизнесе практики управления. При этом, членство в интегрированной семье обеспечивает каждому участнику символическую прибыль, соответствующую совокупным связям всех членов семейной группы [4].

Таким образом, семейный бизнес является одним из наиболее гибких и устойчивых факторов роста в условиях общей нестабильности экономической системы и присутствия признаков кризисных явлений в ней.

Экономика России имеет все перечисленные выше признаки. В данных условиях, можно выделить неоспоримые преимущества функционирования российских семейных предприятий:

- 1) высокая личная заинтересованность сотрудников;
- 2) возможность удержания клиентов через создание персонализированного продукта;
- 3) гибкость и высокая приспособляемость бизнеса к изменяющимся условиям внешней среды;
- 4) высокий уровень управляемости предприятия;
- 5) относительная независимость от других участников рынка;
- 6) экономию на издержках труда [1].

Данные преимущества вполне закономерны. Чаще всего российские семейные предприятия являются небольшими, устанавливающими тесные, личные взаимоотношения между клиентами и сотрудниками, что является несомненным конкурентным преимуществом на рынке. Их бизнес основан не столько на контрактах, сколько на лояльности, традициях, понимании потребностей клиента, персонализации услуг и продуктов, что делает такие предприятия по-своему уникальными и неповторимыми. Также, в семейном бизнесе присутствует достаточно простая и строгая иерархия управления, что позволяет им быть более гибкими, быстро реагировать на изменения внешней среды [1].

Кроме того, чаще всего сотрудники семейных предприятий, являясь членами семьи, более гибко относятся к организации своего рабочего времени и даже к выплате заработной платы. Они готовы в большей степени подстраивать свое личное время под нужды бизнеса, перерабатывать дополнительные часы, чем сторонние сотрудники, что делает его более гибким и экономичным.

Таким образом, семейные предприятия могут предложить российской бизнес-практике те преимущества, которые наиболее очевидны в периоды экономических потрясений, являясь, таким образом, инструментом нивелирования неравномерности экономического развития.

Список литературы

1. Календжян С. О., Волков Д. А. Семейное предпринимательство: анализ российской практики // Российский внешнеэкономический вестник. № 9. 2011. С. 17–29.
2. Михайлова Е. М. Система антикризисного управления предприятием в условиях внедрения стратегии развития. // Совершенствование системы управления организацией в современных условиях. Всерос. науч.-практ. конф. 1–31 марта 2004 г.: сб. мат-лов. Пенза: Приволжский Дом знаний, 2004. С. 245–247.
3. Плотникова И. А. Институциональное развитие семейных предприятий в сфере малого бизнеса (на примере Пензенской области): дис. ... канд. социол. наук. Пенза, 2015. С. 13.
4. James H. Family Values or Crony Capitalism? // Capitalism and Society. Vol. 3, Iss. 1, Article 5.
5. Папа, мама, я — компания моя. URL: <https://rg.ru/2015/09/01/biznes.html> (дата обращения: 10.09.2017).
6. Семейный бизнес в России и в мире: в чем разница? URL: <https://www.vestifinance.ru/articles/49546> (дата обращения: 10.09.2017).

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Молдажанов М. Б.

*Доктор PhD, старший преподаватель
кафедры Финансов и учета
Казахского гуманитарно-юридического
инновационного университета
E-mail: mmarat84@inbox.ru*

Аннотация. В статье рассмотрена роль информационных технологий в туристической деятельности. Указана возможность объектно-семантического подхода при анализе деятельности туристической организации.

Ключевые слова: информационных технологии, информационная насыщенность, рекреация, анализ деятельности организации, объектно-семантический подход в анализе.

THE ROLE OF INFORMATION TECHNOLOGIES IN TOURIST ACTIVITIES

Moldazhanov Marat B.

*PhD, Senior Lecturer, Department of Finance and Accounting
of the Kazakh Humanitarian Juridical Innovative University
E-mail: mmarat84@inbox.ru*

Annotation. The article discusses the role of information technology in tourism activities. The possibility of an object-semantic approach when analyzing the activities of a tourism organization is indicated.

Keywords: information technology, information richness, recreation, analysis of the organization's activities, object-semantic approach to analysis.

В настоящее время идет бурное внедрение информационных технологий, идет подготовка соответствующих кадров, используются соответствующие методы обучения [1–6]. Отрасль туризма на внутреннем и внешнем рынках связана с торговлей услугами. При этом наблюдается высокая информационная насыщенность. Услуги в туристической сфере обычно приобретают заранее, и это может происходить не в месте ее потребления. В результате, есть зависимость от того, какие изображения, описания, средства коммуникаций и каким образом происходит передача информации.

На основе информационных потоков, обеспечивается связь среди производителей туристических услуг. Услуги являются комплексными [7–14], их торговля является интегрированной.

В систему информационных технологий входят:

- компьютерная система резервирования;
- система для того, чтобы проводить телеконференции
- электронная информационная система авиалиний;
- электронная пересылка денег, телефонные сети.

Если проводить анализ того, насколько эффективны информационные системы, применяемые на практике, то даже при том, что они характеризуются высокой отдачей вследствие автоматизации различных процессов по обработке потоков информации, не всегда можно их применять при процессах принятия решений.

Это связано с тем, что существуют ограниченные наборы по методам и моделям, которые реализуются в подобных системах. Причина заключается в несовершенстве математических моделей.

В какой-то степени это обусловлено постоянными динамическими процессами, которые протекают в окружении реально работающих туристических организаций [15, 16], а также происходит устаревание теоретической базы, на основе которой строят такие системы.

Для того, чтобы обеспечить комплексность при создании информационных систем, необходимо проводить реорганизацию фирмы, которая позволяет делать оптимизацию организационной структуры, распределять ответственность и бизнес-процессы, устранять ту информацию, которая избыточна и др. После того, как проведена процедура реинжиниринга, можно говорить о возможности создания полноценной информационной системы по поддержке управленческих решений, поскольку в таком случае может быть достигнут хороший экономический эффект.

При создании моделей информационных систем можно использовать объектно-семантический подход [17–19]. Прежде всего, решают следующие задачи:

- определяется базовый уровень построения модели;
- делается выбор дополнительных ограничений на модель, которые накладываются со стороны средств автоматизированной обработки;
- проверяют, требуется ли совместимость создаваемой информационной системы с действующими системами.

Базовый уровень влияет на эффективность работы системы. При определении ограничений проводится системный анализ фирмы, рассматривается ее структура, бизнес-процессы. Затем анализируется имеющаяся информация на логическом уровне и определяется информационная избыточность.

После этого применяется метод классификации понятий для структуризации информации. Проводится разделение понятий на группы, выделяются функциональные множества объектов. На следующем шаге идет определение множеств экземпляров, свойств и событий по каждому элементу из множества экземпляров.

Затем идет построение иерархии классов. В итоге, получается система иерархических цепочек, которые замкнуты, для каждого из экземпляров должна быть классификация, и необходимо определить свойства, события, методы. Определяется схематический класс и происходит формализация на основе символов объектно-семантической модели.

При изменениях, происходящих как внутри, так и вне туристической фирмы, возникают изменения в ее организационной структуре. Формируются гибкие динамичные системы поддержки управленческих решений. Разрабатываются долгосрочные и текущие планы на базе прогнозов конъюнктуры рынка. Внедряются элементы управления с учетом того, какие сформулированы цели, задачи, компетенции, права.

При решении задачи синтеза оптимальной системы управления проводится разработка математической модели социально-экономической системы как совокупности дифференциальных уравнений. Формулируют ограничения и критерий оптимальности.

Методы управления базируются на методах динамического программирования и стохастических подходах [20]. Формируется имитационная модель. Имитационное моделирование [21, 22] в туристических процессах дает возможности введения при компьютерном эксперименте элементы риска и неопределенностей. На основе имитационной компьютерной модели туристической фирмы, которая функционирует в условиях конкуренции, могут быть созданы условия для того, чтобы были проведены эксперименты по выбору необходимых управляющих воздействий [23–25].

Проведение изменения параметров и осуществление процессов моделирования по новому состоянию системы идет один раз для одного шага моделирования. Параметрами, которые характе-

ризуют состояние имитационной системы являются те характеристики, которые показывают состояние финансовых и производственных показателей туристической фирмы.

Если стремятся к тому, чтобы в долгосрочной перспективе управление было эффективным, то необходимо обеспечить условия, при которых для общего времени моделирования было в несколько раз превышение шага моделирования.

Для того, чтобы уменьшить энтропию по управляемому объекту, который представляет собой туристическую фирму, необходимо внедрять инновационные инструменты при построении математических моделей для более полного описания предметной области.

Таким образом, с использованием математического обеспечения в информационных системах могут быть улучшены процессы управления в туристической организации.

Список литературы

1. Жданова М. М., Преображенский А. П. Вопросы формирования профессионально важных качеств инженера // Вестник Таджикского технического университета. 2011. Т. 4. № 4. С. 122–124.
2. Павлова М.Ю., Преображенский А.П. Проблемы адаптации специалистов / Современные исследования социальных проблем. 2012. № 4 (12). С. 70-73.
3. Преображенский А. П., Комков Д. В., Пекшев Г. А., Винюков М. С., Петрашук Г. И. Проблемы подготовки специалистов в современной высшей школе // Современные исследования социальных проблем. 2010. № 1. С. 66–67.
4. Сыщикова Д. С. О возможностях использования мультимедийной техники в образовательном процессе // Успехи современного естествознания. 2012. № 6. С. 111–112.
5. Гусев М. Е., Жигалкина Т. А., Хорсева О. В., Круглякова Е. А., Преображенский А. П. Проблемы подготовки специалистов в области информатизации образования // Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Информатика и информатизация образования. 2006. № 7. С. 223.
6. Завьялов Д. В., Шиндлер Ф. Применение информационно-телекоммуникационных технологий в образовательном процессе // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2014. № 12. С. 81–84.
7. Землянухина Н. С. О применении информационных технологий в менеджменте // Успехи современного естествознания. 2012. № 6. С. 106–107.

8. Филипова В. Н. О применении информационных технологий в туристической сфере // Успехи современного естествознания. 2012. № 6. С. 112–113.
9. Гуськова Л. Б. О построении автоматизированного рабочего места менеджера // Успехи современного естествознания. 2012. № 6. С. 106.
10. Олейник Д. Ю. Некоторые вопросы использования информационных технологий в туристической индустрии // Успехи современного естествознания. 2012. № 6. С. 110.
11. Максимов И.Б. Классификация автоматизированных рабочих мест // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2014. № 12. С. 127–129.
12. Исакова М. В., Горбенко О. Н. Об особенностях систем управления персоналом / Вестник Воронежского института высоких технологий. 2014. № 12. С. 168–171.
13. Максимов И. Б. Принципы формирования автоматизированных рабочих мест // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2014. № 12. С. 130–135.
14. Пивоварова Ю. А., Зубрякова Е. В. Об использовании информационных систем в электронной коммерции // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2014. № 12. С. 266–270.
15. Шишкина Ю. М., Болучевская О. А. Вопросы государственного управления // Современные исследования социальных проблем. 2011. Т. 6. № 2. С. 241–242.
16. Родионова К. Ю. Глобализация мировой экономики: сущность и противоречия // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2012. № 9. С. 185–186.
17. Преображенский Ю. П. Разработка методов формализации задач на основе семантической модели предметной области // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2008. № 3. С. 075–077.
18. Ермолова В. В., Преображенский Ю. П. Методика построения семантической объектной модели // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2012. № 9. С. 87–90.
19. Зяблов Е. Л., Преображенский Ю. П. Построение объектно-семантической модели системы управления // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2008. № 3. С. 029–030.
20. Рязских А. М., Преображенский Ю. П. Построение стохастических моделей оптимизации бизнес-процессов // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2008. № 3. С. 079–081.
21. Лисицкий Д.С., Преображенский Ю.П. Построение имитационной модели социально-экономической системы // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2008. № 3. С. 135–136.

22. Кузьмин Ю. А. Основы построения подсистемы обработки заявок пользователей // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2014. № 12. С. 85–88.

23. Самойлова У. А. О некоторых характеристиках управления предприятием // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2014. № 12. С. 176–179.

24. Преображенский Ю. П., Паневин Р. Ю. Формулировка и классификация задач оптимального управления производственными объектами // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2010. Т. 6. № 5. С. 99–102.

25. Кравцов Д. О., Преображенский Ю. П. Методика оптимального управления социально-экономической системой на основе механизмов адаптации / Вестник Воронежского института высоких технологий. 2008. № 3. С. 133–134.



КАТЕГОРИЯ «РАСХОДЫ» В СИСТЕМЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Мустафина О. В.

*соискатель кафедры Бухгалтерского учета и аудита,
Уральский государственный экономический университет
E-mail: ovm.70@mail.ru*

Нечухина Н. С.

*д-р экон. наук,
профессор, зав. кафедрой Бухгалтерского учета и аудита,
Уральского государственного экономического университета,
профессор кафедры информационно-аналитического обеспечения
и бухгалтерского учета Новосибирского государственного
университета экономики и управления «НИИХ»
E-mail: nnechuhina@yandex.ru*

Аннотация. В статье исследованы основы становления теории учетно-аналитического обеспечения, экономической категории «расходы» и разработана модель УАО расходов с использованием инновационного инструментария учетно-аналитической работы. Актуальность исследования определяется инновационными условиями глобализации экономики и процесса становления и интеграции. Цель исследования заключается в раскрытии базовых сущностных основ экономической категории «расходы», выявление отраслевых особенностей учетно-аналитической работы в рамках экономического субъекта розничной торговли и разработка инновационного механизма и инструментария финансового управления расходами по средствам УАО. Цель была достигнута в результате реализации следующих задач: во-первых, исследована практика учетно-аналитической работы; во-вторых, генезис экономической категории «расходы» в процессе развития экономической мысли и уточнено исследуемое понятие; в-третьих, обобщены нормативные предписания в отношении экономической категории «расходы» и разработана модель УАО расходов, рекомендуемая для практического применения в учетно-аналитической работе экономического субъекта розничной торговли. Методология исследования, базируется на анализе и синтезе теоретических, методологических основ экономической мысли, нормативных, законодательных предписаний; полевых исследований учетно-аналитической работы экономических субъектов розничной торговли. Результаты проведенного исследования соответствуют требованиям инновационного

развития экономики, что подтверждается практической значимостью и областью применения УАО расходов.

Ключевые слова: учетно-аналитическое обеспечение (УАО), экономический субъект, расходы, учетно-аналитическая работа.

CATEGORY «COSTS» IN THE SYSTEM OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT

Mustafina O. V.

*applicant for the department of accounting and auditing,
Ural State University of Economics
E-mail: ovm.70@mail.ru*

Necheukhina N. S.

*supervisor, professor, doctor e. Sci., Head of the Department
of Accounting and Audit, Ural State University of Economics
Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: nnechuhina@yandex.ru*

Annotation. The article examines the foundations of the formation of the theory of accounting and analytical support, the economic category of «expenses» and developed a model of RWD expenses using innovative tools of accounting and analytical work. The relevance of the research is determined by the innovative conditions of globalization of the economy and the process of formation and integration. The purpose of the study is to disclose the basic essential foundations of the economic category of «expenses», identify the sectoral features of accounting and analytical work within the framework of the economic entity of retail trade, and develop an innovative mechanism and toolkit for financial management of expenditures on the means of management. The goal was achieved as a result of the implementation of the following tasks: first, the practice of accounting and analytical work was investigated; secondly, the genesis of the economic category «expenses» in the process of developing economic thought and clarified the concept under study; thirdly, the regulatory prescriptions for the economic category «expenses» are generalized and the model of RWD expenditures recommended for practical use in the accounting and analytical work of an economic retail entity is developed. The research methodology is based on the analysis and synthesis of the theoretical, methodological foundations of economic thought, normative, legislative regulations; field studies of accounting and analytical work of economic entities of retail trade. The results of the study correspond to the requirements

of innovative development of the economy, as evidenced by the practical significance and scope of the use of RWM costs.

Keywords: accounting and analytical support (CJSC), economic entity, expenses, accounting and analytical work.

Розничная торговля является самым динамично развивающимся сектором инновационной экономики России на современном этапе развития. Основным проблемным вопросом в рамках инновационной экономики является совершенствование учетно-аналитической работы в разрезе основных элементов финансового результата производственно-хозяйственной деятельности.

Экономическая категория «расходы» — базовая составляющая финансового результата деятельности экономического субъекта; расходы представляют собой неблагоприятное движение финансовых ресурсов, в целях получения дохода. Установить взаимосвязь между расходами и доходами, это достаточно сложный и трудоемкий процесс, требующий высокой компетентности в финансовом управлении и учетно-аналитической работе. Формирование качественной информации и системы критериев для целей финансового управления стратегического развития экономического субъекта, является инновационным направлением научной экономической мысли. Расходам в данном контексте отводится особая роль и значимость.

Исследование теоретических основ учетно-аналитического обеспечения

На сегодняшний день инновациями в рамках управления финансово-хозяйственной деятельностью, являются учетно-аналитическое обеспечение (УАО).

Необходимость разработки теоретических и практических рекомендаций в разрезе концептуальных, методических и практических основ УАО возникла в рамках современного инновационного подхода к процессу управления расходами экономических субъектов розничной торговли, что определяется их ролью и значимостью в социально-экономическом развитии территории и государства в целом.

Имеющиеся базовые теоретические и методологические основы УАО свидетельствует о том, что данное направление является дискуссионным аспектом. Теоретические и методологические основы заложены учеными экономистами, такими как:

С. А. Бороненковой, В. А. Залевским, И. В. Кальнищук, С. В. Козьменковой, М. С. Кузьминой, Ю. А. Мишиной, Н. С. Нечухиной, Л. В. Поповой, Л. И. Хоружий, Т. В. Шимоханской и др.; со стороны молодых ученых, можно выделить таких как Б. Г. Антонян, С. А. Деревяшкин, С. А. Киндеров, М. В. Краснова, И. Б. Манжосова, Л. И. Проняева, Е. Ю. Рябова, А. Е. Ходоров, А. И. Шигаев и др.

Анализ результатов научных исследований и публикаций, позволяет выделить, несколько этапов становления и развития теоретических и методологических позиций УАО:

1 этап — становления УАО, начало 90-х годов XX в., Период характеризуется становлением базовых теоретических основ и формированием концептуальных подходов;

2 этап — этап развития УАО, середина 90-х годов XX в., выделены основные элементы и компоненты УАО, что явилось обоснованием как единого целостного системы; сформулированы базовые методологические подходы применительно к различным участкам учетно-аналитической работы и используемому инструментарию УАО;

3 этап — этап переосмысления начало 2000-х г. XXI в., характеризуется становлением и выделением особого места, роли и значения в общем механизме финансового управления экономическим субъектом различных организационно-правовых форм собственности;

4 этап — настоящее время, обоснование современных инновационных подходов к УАО, разграничение сфер применения в общем механизме финансового управления, разработка и совершенствование концептуальных и теоретических основ применительно к экономическим субъектам.

Детально исследуя становление понятийного аппарата УАО и имеющуюся сформировавшуюся практику, было выявлено, что в литературных источниках достаточное множество авторских позиций на УАО, которые не однозначны:

- по мнению, В. В. Родкиной, УАО можно определить, как интерактивную структуру, которая включает персонал, оборудование и процедуры, объединенные информационным потоком, используемым логическим менеджментом для планирования, регулирования, контроля и анализа функционирования и развития предприятия [8];

- И. В. Алексеева, под УАО, понимает совокупность учетной информации и полученных на ее базе аналитических данных, способствующих принятию тактических и стратегических решений [1];
- коллектив авторов Л. В. Попова, В. Г. Маслов, И. А. Маслова утверждают, что УАО в широком смысле слова — это система, базирующаяся на бухгалтерской информации, включающей в себя оперативные данные и использующей для экономического анализа статистическую, техническую, социальную и другие виды информации [6];
- И. З. Пизенголец, представляет УАО как интегрированную систему, включающую вопросы как непосредственно бухгалтерского учета, так и планирования, контроля, анализа работы предприятия в целях принятия управленческих решений по совершенствованию производства, снижению затрат и повышению финансовых результатов деятельности предприятия [7];
- Н. А. Тычина, определяет УАО, как единство систем учета и анализа, которые объединены информационными потоками для управления экономическими процессами при выборе (или реализации) направлений устойчивого развития [10];
- Т. В. Шимоханская, под УАО понимает информационную систему, состоящую из взаимосвязанных подсистем: бухгалтерского; финансового; управленческого (производственного); налогового учета; отчетности; составляемой для различных пользователей; анализа финансово-хозяйственной деятельности и финансового анализа отчетности [11];
- Л. Е. Басовский, дает определение УАО, как механизма учетных и аналитических процедур в режиме реального времени, выявления отклонений от запланированных показателей и использования полученных результатов для принятия управленческих решений [3];
- Е. В. Савватеев, говорит, что УАО — это сложный механизм, который объединяет процессы учета и экономического анализа с целью создания информационного обеспечения, позволяющего формировать объективную информацию в соответствии с интересами пользователей и направлением развития отрасли [9].

На наш взгляд базовая трактовка понятия должна базироваться на наиболее распространенном взгляде с учетом возникающих потребностей финансового управления. В общем экономическом понимании УАО экономического субъекта, представляет единую

интегрированную систему учетных данных, формируемых в процессе финансово-хозяйственной деятельности, по средствам инновационного механизма финансового управления в целях стратегического развития и обеспечения конкурентных преимуществ.

Так, под УАС, по нашему мнению, следует понимать инновационный механизм и инструментарий обеспечивающий процесс сбора, регистрации, обобщения и трансформации данных учета в соответствии с потребностями УАО финансово-хозяйственной деятельности.

Экономическая категория «расходы»

Экономическая категория «расходы», является дискуссионным аспектом на протяжении длительного периода времени, исследовалась экономическими школами (табл. 1) и продолжает исследоваться учеными-экономистами, специалистами в области финансового управления, бухгалтерского учета, аудиторами.

Таблица 1

Историко-экономический генезис экономической категории¹

Экономическая школа	Генезис понятия «расход»
Физиократы	Расходы — это затраты на «первоначальные авансы» (инвестиций) и «ежегодные авансы» (оборотный капитал)
Меркантилисты	Расходы — это урон от торговых операций; торговые пошлины; расходы — траты на закуп товар при реэкспорте, личные налоги — налог на слуг
Первые русские экономисты	Расход — оброк, дача наверх, траты на прожитие, пошлины, налоги и сборы
Классическая экономическая школа	Расход — стоимость затрат, включая налоги
Маржинализм	Расход — как издержки
Русская экономическая школа	Расходы — это расходы домовых хозяйств на ведение семейных дел; включая налоги
Классическая политэкономия	Расходы — это расходы домовых хозяйств на ведение семейных дел; включая налоги
Кейнсианство	Расходы — сумма трат и инвестиций
Монетаризм	Расходы — издержки
Русская экономическая школа	Расходы капиталистов на производство общественного продукта — на заработную плату; расходы семьи на ведение хозяйства

¹ Составлено авторами на основании исследования экономической категории в разрезе экономической мысли.

Таким образом, все экономические школы выделяют в отношении исследуемой категории существенную взаимосвязь между факторами формирования расходов, причем как домохозяйствами, так и ведущими свое дело. К настоящему времени сформировались два подхода к определению содержания расходов: первое направление базируется на теории марксизма, второе направление сформулировано современными взглядами ученых-экономистов.

В основе марксистского подхода лежит определение издержек, их видов с точки зрения стоимости товара. К. Маркс исходил из того, что существуют издержки предприятия и издержки общества. Первые представляют собой затраты капитала на производство товара, вторые определяются затратами труда и равны стоимости товара. При этом расходы организации количественно меньше товарной стоимости на величину прибавочного продукта.

Современный подход основан на определении расходов и их видов с точки зрения влияния на объем производства (реализации), при этом учитывается дефицит используемых ресурсов и возможности их альтернативного использования. Р. М. Нуриев считает, что все расходы представляют собой альтернативные (или вмененные) расходы, и делает вывод, что экономические или вмененные расходы любого ресурса, выбранного для производства товара, равны его стоимости или ценности при наихудшем из всех возможных вариантов использования. Таким образом, расходы одного блага, выраженные в другом благе, которым пришлось пренебречь (пожертвовать), называются альтернативными расходами, расходами неиспользованных возможностей или вмененными расходами [5, с. 47]. В современной экономической литературе существуют различные подходы к определению понятия «расход» (табл. 2).

Современные позиции на экономическую категорию¹

Автор	Современный авторский взгляд на расходы
М. И. Баканов	Расходы на реализацию представляют собой выраженные в денежной форме затраты общественного труда по осуществлению планомерной связи между производством и потреблением, опосредствуемой товарным обращением
Д. С. Тяжких	Расходы — это эквивалент затрат на производство и реализацию продукции предприятий, занимающихся выпуском продукции
А. И. Гребнев, Ю. К. Баженов, О. А. Габриэлян	Определяют, расходы — как издержки обращения как общественно необходимые затраты по доведению товаров до потребителей при высокой культуре обслуживания
А. М. Фридман, Н. Ф. Байдаков	Расходы определяют как денежное выражение затрат, связанных с процессом обращения производственного продукта
В. К. Склярченко	Расходы — это затраты определенного периода времени, документально подтвержденные, экономически оправданные (обоснованные), полностью перенесшие свою стоимость на реализованную за этот период продукцию»
А. В. Юсупова, Л. И. Хоружий	Расходы — это когда ресурсы покидают компанию
О. С. Савченко, Г. И. Пашигорева	Расходы — стоимость использованных ресурсов, которые полностью израсходованы или «потрачены» в течение определенного периода для получения дохода
С. С. Сержук	Расходы отражают уменьшение платежных средств или иного имущества предприятия и отражаются в учете на момент платежа
Н. Г. Радугин	Расходы — это затраты в процессе хозяйственной деятельности, приводящие к уменьшению средств предприятия или увеличению его долговых обязательств
В. Г. Лебедев, Т. Г. Дроздова, В. П. Кустарев	Расходы — это экономический показатель, характеризующий в денежном выражении объем ресурсов за определенный период времени, использованных на производство и сбыт продукции
Я. В. Соколов	Расходы касается использования лишь тех ресурсов, которые при определении прибыли хозяйствующего субъекта за данный период времени относятся к соответствующим доходам
М. А. Вахрушина	Расходы включают убытки и затраты, возникающие в ходе основной деятельности предприятия

¹ Составлено авторами на основании исследования экономической категории в разрезе современных авторских взглядов.

Обобщая все выше изложенное, мы констатируем тот факт, что экономическая категория «расход» связана с дефинициями «затраты» и «издержки». В контексте современных взглядов, понятие «расхода» базируется на теоретических и методических основах, его формирования и измерения с позиций:

во-первых, экономического подхода, расходы определяются, как выбытие из распоряжения (хозяйственного оборота) экономического субъекта;

во-вторых, учетно-бухгалтерского подхода, расходы — это уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов или возникновения обязательств;

в-третьих, учетно-налогового подхода, расходы — характеризуются затратами определенного периода времени;

в-четвертых, юридического подхода, что характеризует выбытие вещных активов, и не связано с утратой аналогичных прав или возникновением обязательств.

Так, «расходы», это общеэкономическая категория, важнейший показатель финансового результата деятельности; компонент, условие, «антивыводы» для достижения конечной цели — получения максимального чистого нераспределенного дохода как конечного результата хозяйственной деятельности.

Нормативные и законодательные предписания

В практике современного финансового управления отношение к исследуемой экономической категории формируется через призму бухгалтерского учета, налогового учета, МСФО.

В целях бухгалтерского учета ПБУ 10/99 «Расходы организации», расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)¹.

В целях налогообложения ст. 252 гл. 25 НК РФ, расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты а в случаях, предусмотренных ст. 265 НК РФ, убытки, осуществ-

¹ Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Расходы организации” ПБУ 10/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 № 1790).

вленные понесенные, признанные в учете налогоплательщиком. Под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме.

Поскольку определение расходов в НК РФ отсутствует, то экономическим субъектам розничной торговли, следует руководствоваться предписаниями ПБУ 10/99 «Расходы организации». Основным отличием признания расходов в целях бухгалтерского учета и налогообложения является то, что учетное признание расходов — соблюдение баланса доходов и расходов и выявление финансового результата как факта хозяйственной деятельности, а для целей признания расходов налогообложения — это формирование финансового результата как базы для налогообложения.

Формирование системы нормативного регулирования бухгалтерского учета и финансовой отчетности на основе МСФО в России осуществляется достаточно продолжительное время более двадцати лет, применение МСФО позволяет экономическим субъектам получать прямые экономические выгоды в результате вовлечения в мировую экономику. Концепции соответствия МСФО доходов и расходов, обеспечивает соответствие получаемым результатам, при этом в счета должны включаться все понесенные расходы, оплачиваемые или неоплачиваемые. Расходы должны быть отнесены к тому периоду, когда они понесены для получения доходов. Причем в составе элементов МСФО связанных с раскрытием финансовых результатов экономических субъектов, выделяются доходы и расходы, при этом расходы — это уменьшение экономических выгод организации, происходящее за счет уменьшения активов или увеличения обязательств, приводящее к уменьшению капитала, за исключением вкладов в уставные капиталы других организаций [2].

МСФО (IFRS) 15 позволяет применять экономическим субъектам, вне зависимости от отраслевой и организационно-правовой формы ведения бизнеса, для расчета выручки (дохода), подлежащей признанию, два метода, одним из которых является метод «понесенных затрат», то есть на основе оценки таких показателей, как использованные ресурсы, понесенные затраты или отчеты о потраченных часах.

По сравнению с РСБУ, в МСФО применяется только понятие затрат, как эквивалент расходов, т. е. понесенных убытков экономическим субъектом. При использовании метода «понесенных затрат», любые затраты (убытки), которые не имеют прямого

отношения к исполнению поставщиком обязательств по договору в виде передачи товаров или оказания услуг, исключаются при оценке степени завершения исполнения обязательств по договору на определенную дату. Обращаем внимание, что подход к признанию расходов, предложенный МСФО, предполагает структурирование расходов (затрат) на постоянные и переменные, на контролируемые и импульсные (не контролируемые).

С нашей точки зрения, экономическая категория «расход» — характеризует уменьшение капитала, эквивалентом которого является обоснованный включенный убыток от деятельности экономического субъекта, полученный в денежном или товарном выражении. Выделение экономической категории «расходов» в самостоятельную категорию осуществляется в процессе обмена товарами, что приводит к соизмерению расходов с доходами от реализации и получению оценки результатов затраченного труда, что и является основой для аналитического признания расходов в целях финансового управления. Применительно к специфике экономического субъекта розничной торговли, расходы, выраженные в денежной форме — это издержки обращения, т. е. затраты по доведению товаров от производителя к потребителю.

Состав, классификация расходов экономического субъекта

Расходы экономического субъекта в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности исходя из ПБУ 10/99 «Расходы организации» подразделяются на: расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы. Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением и продажей товаров¹. В нашем случае, с учетом отраслевой специфики, экономического понимания и практики производственно-хозяйственной деятельности, расходы экономического субъекта розничной торговли классифицируются по признакам:

1. По экономическим элементам расходов: материальные расходы; расходы на оплату труда; суммы начисленной амортизации; прочие расходы².

¹ Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Расходы организации” ПБУ 10/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 № 1790).

² В соответствии с главой 25 Налогового кодекса РФ «Налог на прибыль организаций».

2. По конкретным видам расходов: транспортные расходы; расходы на оплату труда; отчисления на социальные нужды; расходы на аренду и содержание зданий, помещений, оборудования и инвентаря; расходы на амортизацию; расходы на ремонт основных средств; расходы на специальную одежду, приборов и других быстроизнашивающихся материалов и малоценного имущества; расходы на топливо, газ, электроэнергию для производственных нужд; расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров; расходы на рекламу; потери товаров и технологические отходы; расходы на тару; прочие расходы¹.

3. По степени зависимости (эластичности) расходов к товарообороту: условно-постоянные; условно-переменные.

4. По способу отнесения расходов на отдельные товарные группы: прямые; косвенные.

5. По степени целесообразности расходов: полезные и бесполезные.

Исходя из предложенной классификации, в общей системе финансового управления производственно-хозяйственной деятельностью выделяются факторы, оказывающие влияние на расходы экономического субъекта розничной торговли:

1 группа факторов, зависящих от деятельности экономического субъекта: объем товарооборота, состав товарооборота, групповая структура товарооборота, скорость обращения товаров, уровень производительности труда, состояние используемых ресурсов, обеспеченность собственными оборотными средствами;

2 группа факторов, не зависящих от деятельности экономического субъекта: фактор времени и темп инфляции, уровень развития отдельных сегментов потребительского рынка, изменение уровня аренды, изменение налоговых ставок и платежей.

Все выше изложенное, оказывает достаточное влияние на доходы, расходы и соответствующий финансовый результат деятельности экономического субъекта.

Учетно-аналитическое обеспечение расходов и применяемый инструментарий

УАО на сегодняшний день является необходимым условием обеспечивающим, эффективное стратегическое развитие экономического субъекта розничной торговли. Экономическое развитие и финансово-хозяйственная деятельность экономического субъекта

¹ Согласно Методическим рекомендациям по бухгалтерскому учету затрат.

характеризуется информационным обеспечением, под которым следует понимать — совокупность сведений (обладающих юридической силой), характеризующих эффективность бизнес-процессов, принимаемых управленческих решений, что и обеспечивает сущность процесса финансово-хозяйственной деятельности с различных текущих и стратегических позиций. Для полного и достоверного представления сущности процессов финансово-хозяйственной деятельности, используется аналитическая информация, которая более полно, подробно и объективно раскрывает особенности и отражает результаты. В этой связи учетная информация обеспечивает реализацию функций управления, на каждой стадии процесса производственно-хозяйственной деятельности (табл. 3).

Таблица 3

Функции управления и взаимосвязь с учетной информацией [4, 33–38]

Стадии управления	Функции управления	Используемая информация
Принятие управленческого решения	Планирование и анализ	Различная прогнозная (альтернативная) информация формируемая в учетно-аналитической системе
Реализация управленческого решения	Учет, анализ, контроль, обратные связи	Данные различных видов учета (финансового, налогового, управленческого)
Контроль и оценка результатов	Учет, анализ	Данные финансового и управленческого учета

Особое место и приоритет отводится УАО расходов, что позволяет удовлетворять потребности пользователей по средствам аналитичности и применяемого финансового инструментария (рис. 1).

Под аналитичностью понимается, понимается учет, который ведется на лицевых счетах (в разрезе аналогичных групп синтетических и аналитических счетов), группирует детальную информацию о расходах экономического субъекта розничной торговли.

Предлагаемая модель УАО расходов экономического субъекта розничной торговли предусматривает использование инновационного инструментария, который обеспечивает эффективное финансовое управление. Представленная модель включает в себя следующие элементы:

1 элемент СОО — совокупность внутренних структурных служб и подразделений экономического субъекта, является основой организационного УАО экономического субъекта розничной торговли, составной частью общего финансового управления;

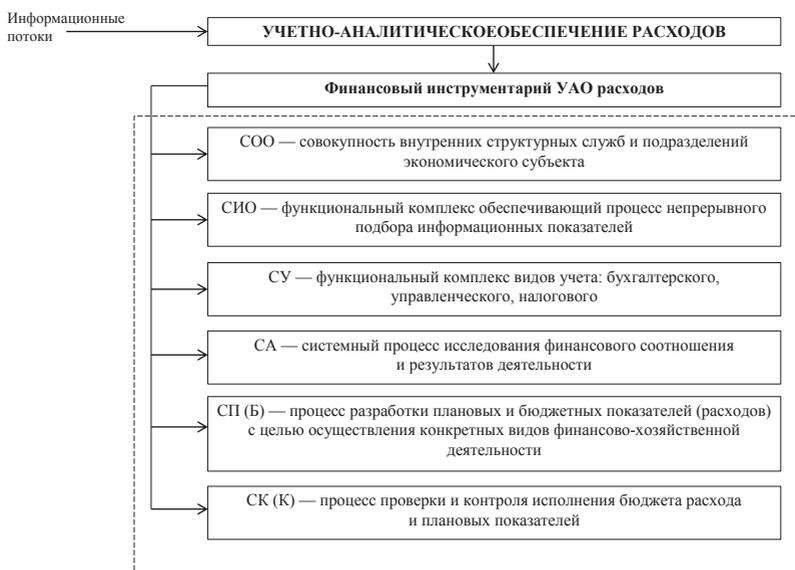


Рис. 1. Модель УАО расходов экономического субъекта розничной торговли¹

2 элемент СИО — функциональный комплекс обеспечивающий процесс непрерывного подбора информационных показателей, необходимый для осуществления учета, анализа, планирования и контроля;

3 элемент СУ — функциональный комплекс видов учета: бухгалтерского, управленческого, налогового, необходим для отражения в различных видах учета основных хозяйственных процессов, причем каждый вид учета обеспечивается соответствующей методологией и нормативным предписанием, регламентированием;

4 элемент СА — системный процесс исследования финансового соотношения и результатов деятельности, по средствам применения методологии финансового анализа: горизонтального, вертикального, сравнительного аналитического анализа, R-анализ, интегральный финансовый анализ и многомерный анализ;

5 элемент СП (Б) — процесс разработки плановых и бюджетных показателей (расходов) с целью осуществления конкретных

¹ Разработано авторами.

видов финансово-хозяйственной деятельности, в диапазоне финансового планирования: стратегического, текущего и оперативного;

6 элемент СК (К) — процесс проверки и контроля исполнения бюджета расходов и плановых показателей с целью координации и взаимосвязи плановых показателей с фактическими полученными результатами.

Внедрение предложенной модели УАО расходов экономического субъекта розничной торговли позволит существенно повысить эффективность использования ресурсов, общего процесса финансового управления.

Выводы и рекомендации

Благодаря разработанной интегрированной модели УАО расходов формируется качественно новый инновационный механизм финансового управления центра делегированной ответственности. В этой связи важной задачей на наш взгляд является гармонизация учета на основе разработки единого регламента сбора, обобщения, хранения и представления информации о расходах экономического субъекта.

Ориентируясь на гармонизацию бухгалтерского и управленческого учета, интеграцию информационных потоков в системе общего финансового управления расходами в экономическом субъекте розничной торговли, необходимо выделить соответствующий центр ответственности, разработать регламент функциональных компетенций и функций, в нашем случае выделяется центр ответственности — центр расходов, который является основным элементом в общей системе финансового управления.

Список литературы

1. Алексеева И. В. Учетно-аналитическое обеспечение принятия стратегических решений в деятельности промышленных предприятий: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Ростов-н/Д., 2002. 24 с.
2. Алисенов А. С. Международные стандарты финансовой отчетности. М.: Юрайт, 2016. 360 с.
3. Басовский Л. Е. Современный стратегический анализ: учебник. М.: ИНФРА-М. 2013. 256 с.
4. Нечеухина Н. С., Мустафина О. В., Куклина Л. Н. Конкурентоспособность различных сегментов потребительского рынка региона // Экономика региона. 2018. Т. 14. № 3. С. 836–850.
5. Нечеухина Н. С., Мустафина О. В. Методологические и концептуальные основы формирования учетно-аналитического обеспечения

управления доходами предприятий торговли. М.: Аспект, 2017. № 12. С. 33–38.

6. Нуреев Р. М. Курс Микроэкономики: учебник. 3-е изд., испр. и доп. М.: Норма: ИНФРА-М, 2018. 624 с.

7. Попова Л. В., Маслов Б. Г., Маслова И. А. Основные теоретические принципы построения учетно-аналитической системы // Финансы и менеджмент. 2013. № 5. С. 20–32.

8. Пизенголец М. З. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве, Бухгалтерский управленческий учет, Бухгалтерская (финансовая) отчетность. 4-е изд. Т. 2. М.: Финансы и статистика, 2003.

9. Родкина А. Т. Информационная логистика. М.: Экзамен, 2001. 288 с.

10. Саватеев Е. В., Рокотьянская В. В., Мощенко О. В., Власенкова Т. А. Экономика, организация, основы маркетинга в перерабатывающей промышленности: учеб. пособие / под общ. ред. Е. В. Саватеева. М.: ИНФРА-М, 2014. 317 с.

11. Тычина Н. А. Учетно-аналитическое обеспечение устойчивого развития предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Орел, 2009. 24 с.

12. Шимоханская Т. В. Совершенствование методологии учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития организации: дис. д-ра экон. наук. М., 2011. 434 с.

13. Necheukhina N. S., Mustafina O. V. The genesis of accounting and analytical support for management of revenues and expenditures of economic agents in the retail segment of the consumer market // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского гос. политехнического ун-та. Экономические науки. 2018. Т. 11. № 2. С. 70–80.

14. Александрова А. В., Андросенко Н. В., Басарева В. Г., Бахмутская А. В., Борисов А. А., Вертакова Ю. В., Волкова А. А., Глухов В. В., Злышко О. В., Иванова Г. Н., Ильина И. Е., Кичигина Г. А., Кобзев В. В., Краснюк Л. В., Кремлёва Н. А., Кузьмина С. Н., Кудрявцева Т. Ю., Липатников В. С., Лоскутова М. А., Малюк В. И. и др. Экономика и промышленная политика: теория и инструментарий: коллективная монография. СПб., 2014.

НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ МЕР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Надеждина С. Д.

*д-р экон. наук, профессор,
профессор кафедры информационно-аналитического обеспечения
и бухгалтерского учета*

*Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
E-mail: nadejdina2010@yandex.ru*

Аннотация. В статье рассмотрена роль налогового администрирования как особого инструмента обеспечения экономической безопасности России. Предлагается авторский взгляд на стимулирующее содержание налогового администрирования, призванного содействовать решению проблем, связанных с предотвращением внешних и внутренних угроз в экономической сфере.

Ключевые слова: налоговое администрирование, экономическая безопасность, национальные интересы.

TAXES MANAGEMENT FOR ENSURING THE ECONOMIC STABILITY OF THE COUNTRY AT THE PRESENT STAGE

Nadezhdina S. D.

*Doctor of Economics, Professor,
Professor of the chair accounting and information
and analytical support*

*Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: nadejdina2010@yandex.ru*

Annotation. The article examines the role of taxes management as a special tool for ensuring the economic stability in Russia. The author considers taxes management to be a stimulant to solve problems related to the prevention of external and internal threats in the economic sphere.

Keywords: taxes management, economic security, national interests.

Экономическая безопасность, в том числе России, представляет многофакторный комплекс денежно-кредитной и бюджетно-налоговой систем, являющихся гарантом стабильного развития экономики.

Л. И. Абалкин рассматривает следующие элементы системы экономической безопасности [1]: экономическая независимость, стабильность и устойчивость национальной экономики, способность к саморазвитию и прогрессу. Последующие исследователи рассматривают проблемы экономической безопасности как элемент национальной безопасности [3, 4 и др.].

Экономическая безопасность, на наш взгляд, неразрывно связана с процессом налогового администрирования. Экономическую безопасность государства необходимо рассматривать через призму качества налогового администрирования, которое характеризует состояние действующей системы налогообложения, обеспечивающее гарантированно-устойчивое пополнение государственного бюджета, с целью социально-экономического развития страны. Источником средств для реализации его функций являются налоговые поступления, предполагая не только борьбу с уклонением от уплаты налогов и «вывод экономики из тени», но и совершенствование налогового администрирования. В этой связи налоговое администрирование — важная сфера научно-практических исследований, что связано с нарушениями в налоговой сфере, задолженностью налогоплательщиков перед бюджетом всех уровней, представляя проблему для государства с точки зрения как налоговой, так и экономической безопасности.

Экономическая безопасность и ее налоговая составляющая — налоговое администрирование — приобретают в последние годы в нашей стране особую актуальность [2, 6 и др.].

Эффективная система налогообложения [5] должна обеспечивать баланс интересов государства и налогоплательщиков: отвечать потребностям государства, с одной стороны, а с другой, — обеспечивать оптимальную нагрузку на налогоплательщиков, гарантируя «прозрачность» механизма налогообложения. Чтобы налоговая система была эффективной, ею нужно управлять на государственном уровне, что представляет собой налоговое администрирование.

Налоговое администрирование предполагает организацию исполнения экономическими субъектами налогового законода-

тельства, выявление обстоятельств, способствующих эффективному сбору налогов, служащих основой проведения налоговых реформ (вводя изменения и дополнения в Налоговый кодекс Российской Федерации).

Понятие «налоговое администрирование» все шире используется в официальных документах, посвященных налоговой политике России. Однако, определения налогового администрирования не существует. По нашему мнению, налоговое администрирование можно рассматривать как управление процессом взаимодействия между участниками налоговых правоотношений, направленное на решение национальных интересов и устойчивое развитие экономики в целом.

Функции налогового администрирования осуществляются на трех уровнях:

1 — исполнительные органы власти (Правительство Российской Федерации, администрации регионов), принимающие решения об основных направлениях налоговой политики, устанавливающие отдельные элементы налогов в соответствии с налоговым законодательством (налоговые ставки и налоговые льготы по категориям налогоплательщиков), проводящие анализ и составляющие прогнозы налоговых поступлений, предлагая внесение изменений и дополнений в НК РФ;

2 — Министерство финансов Российской Федерации, разрабатывающее процедуры в области налогообложения и методологию отчетности, осуществляющее консультации по запросам налогоплательщиков;

3 — Федеральная налоговая служба России, взаимодействующая с налогоплательщиками и осуществляющая сбор и обработку информации, контроль за соблюдением налогового законодательства, выявляющая схемы уклонения от уплаты налогов, привлекая виновных лиц к ответственности.

В ряде случаев функции, реализуемые на разных уровнях налогового администрирования, «пересекаются».

Формы налогового администрирования сводятся также к трем уровням:

- на первом — к обработке информации и разработке предложений по корректировке действующего налогового законодательства, утверждению перспектив налоговой политики на очередной налоговый период;

- на втором — к внесению изменений и дополнений в методологию конкретных процедур в области налогообложения с целью совершенствования;
- на третьем — к изменению форм взаимодействия с налогоплательщиками, выявлению и пресечению схем нарушения налогового законодательства, совершенствованию контроля.

Таким образом, понятие налогового администрирования шире понятия налогового контроля, хотя в основе налогового администрирования лежит контроль за налогоплательщиками и контрольные проверки нижестоящих налоговых органов вышестоящими, включая обмен информацией и опытом работы.

Основным методом налогового администрирования является контроль за соблюдением налогового законодательства. В этой связи к методам налогового администрирования на третьем уровне относятся:

- учет налогоплательщиков, предоставление им возможности выбора наиболее оптимального (специального) для них режима налогообложения;
- контроль обоснованности применяемых налоговых льгот;
- проверка исчисления налогов в соответствии с действующим законодательством, используя камеральные, выездные и встречные проверки. С целью сокращения расходов на налоговое администрирование, проводится работа по оптимизации взаимодействия налоговых органов с налогоплательщиками, предоставляя добросовестным из них освобождение от выездных проверок;
- применение допустимых мер воздействия на налогоплательщиков (штрафы, пени, закрытие счетов, арест имущества);
- расширение применения электронного документооборота при передаче информации в налоговые органы;
- введение технологий получения информации из иных источников, не требующих значительных затрат;
- налоговое консультирование;
- повышение профессионального уровня работников налоговых органов, автоматизация их функций.

В декабре 2018 г. современной налоговой системе России исполняется 27 лет. В историческом понимании — это небольшой период для становления и развития. За это время в налоговое законодательство внесено много принципиальных изменений. Однако имеется ряд проблем, решению которых, на наш взгляд,

должно способствовать Послание Президента России Федеральному Собранию о проведении «настройки налоговой системы» и введении с 1 января 2019 г. поправок (стабильных правил налогообложения) в НК РФ на долгосрочный период не только с целью обеспечения стабильности налоговой системы страны, но и повышения ее эффективности и справедливости.

Мы разделяем мнение В. Г. Панскова [5, с. 9]: «... необходимо предусмотреть новые или сохранить действующие льготы, направленные на решение задачи развития инвестиционной и инновационной активности, которые могут дать отдачу... в отношении их расходов. Введение налоговых льгот в такой форме даст государству полную гарантию целевого направления выделяемых им налогоплательщику финансовых ресурсов».

Вместе с тем, для повышения инвестиционной и инновационной активности субъектов хозяйствования могут служить, на наш взгляд, амортизационные отчисления как источник обновления основного капитала, обеспечения морального износа активной части основных фондов в отраслях экономики, определяющих научно-технический прогресс за счет использования механизма ускоренной амортизации, не получившего в отечественной экономике должного развития, однако, выгодного государству (как дополнительный инвестиционный ресурс) и налогоплательщикам (как снижение налоговой нагрузки).

На наш взгляд, необходимо вернуться к прогрессивной шкале налогообложения доходов физических лиц (как это было до 2001 г.), предусмотрев верхнюю границу ставок в размере 35 % с совокупного годового дохода от собственности (не распространяя ее на оплату труда) в виде дивидендов, процентов по банковским вкладам, ценных бумаг, продажи и сдачи имущества в аренду. Произойдет повышение налоговой нагрузки на обеспеченную часть населения страны в результате пересмотра налоговой политики с учетом повышения ее социальной справедливости. Такая практика применяется в западных странах, где основную налоговую нагрузку (при ставке 50 % и выше) несет наиболее обеспеченная часть населения. Причем, в этих странах существует налог на наследство, действовавший ранее в российской налоговой системе.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод: стимулирующее содержание налогового администрирования призвано содействовать решению проблем в интересах как государства, так

и налогоплательщиков, связанных с экономической безопасностью страны, обеспечением конкурентоспособности предпринимательской деятельности, ориентацией на инвестиционно-инновационное развитие, социальную справедливость, наполнение бюджета всех уровней финансовыми ресурсами. Достижение баланса интересов государства и налогоплательщиков позволит предотвратить внешние и внутренние угрозы в экономической сфере на современном этапе.

Список литературы

1. Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражения // Вопросы экономики, 1994. № 12. С. 5.
2. Аристархова М. К., Алчинова А. Р., Варавина К. С., Мельникова К. С. Налоговое администрирование как современный этап налоговой реформы // Современная налоговая система: состояние, проблемы и перспективы развития: мат-лы X Междунар. заоч. науч. конф. Уфа: РИК УГАТУ, 2016. С. 31–33.
3. Бойко Н. Н. Совершенствование и развитие налогового контроля в Российской Федерации // Российская юстиция. 2016. № 4. С. 52–54.
4. Крашенинникова М. А. Переход на ЭДО — весьма окупаемый проект // Налоговая политика и практика. 2017. № 4 (172). С. 4–7.
5. Пансков В.Г. К вопросу о путях реформирования российской налоговой системы // Вестник АКСОП. 2017. № 1(41). С. 6–12.
6. Шестакова Е.В. Информационные технологии и инновации как средство совершенствования налогового администрирования // Государственный и муниципальный финансовый контроль. 2016. № 3. С. 27–31.

О ПОЛНОТЕ И ЕДИНСТВЕННОСТИ КОНСТРУКТИВНОЙ ТЕОРИИ СОЦИАЛЬНОГО ДЕЙСТВИЯ

Наумова Е. В.

канд. социол. наук, доцент НГУЭУ

E-mail: e_naumova@mail.ru

Аннотация. В статье рассмотрен методологический базис, на который опирается «конструктивная теория социального действия». Показано, что в рамках деятельностной модели существует только одна структура «социального действия», которая проявляет себя в виде конфликта, мотива, коммуникации или прогресса. Определена область применения конструктивной теории социального действия.

Ключевые слова: структура социального действия, социальный конфликт, социальный мотив, социальная коммуникация, эпистемология.

ON THE COMPLETENESS AND UNIQUENESS CONSTRUCTIVE THEORY OF SOCIAL ACTIONS

Naumova E. V.

Ph.D. in Sociology, associate professor

Novosibirsk State University of Economics and Management

E-mail: e_naumova@mail.ru

Annotation. The methodological foundations of the constructive theory of social action are analyzed. It is shown that social action, as a special activity, has only one structure (model). This structure can manifest itself as a conflict, motive, communication or progress. There are no any other social actions that this model is allows. The application area of the constructive theory of social action has been determined.

Keywords: social action's structure, social conflict, social motive, social communication, epistemology.

Данная публикация завершает тему разработки «конструктивной теории социального действия». Подводя итог, рассмотрим базовые идеи этой теории.

В качестве исходной гипотезы, автором было принято предположение о том, что «социальное действие» является особым видом деятельности, у которой есть «социальный» результат; предмет,

из которого получается «социальный» результат; *процесс* (технология) получения результата; *субъект и средство деятельности*, с помощью которого субъект превращает предмет в «социальный» результат [1]. При таком подходе, главной задачей было определение «социального» результата действия. Для решения этой задачи автор модифицировал дюркгеймовский признак «социальности факта» в *критерий изменения реакции социального института*, и разработал на его основе метод идентификации «социального действия» [2]. Затем были рассмотрены удовлетворяющие требованиям метода конкретные исторические факты, и к ним применена процедура идентификации.

Применение метода идентификации показало, что результат «социального действия» — это представления субъекта о том, что можно (*фактор свободы*) и чего нельзя (*фактор необходимости*) при возникновении некоторой ситуации. То есть, результатом «социального действия» является информация, а само «социальное действие» — это информационная деятельность. Поэтому автор взял общую структуру информационной деятельности и связал ее с результатом «социального действия». Так были установлены все элементы структуры «социального действия» и его основные свойства.

Далее было рассмотрено предположение о том, что «социальный конфликт» и «социальный мотив» являются частными видами «социального действия», а специфику им придают особые свойства некоторых элементов структуры «социального действия» [3]. Эти элементы и их специфические свойства были выявлены путем содержательного анализа конкретных конфликтных ситуаций. Оказалось, что конфликто-мотивообразующим элементом в структуре «социального действия» является субъект, а непосредственной причиной формирования моносубъектного конфликта и социального мотива выступает негативное отношение субъекта к изменению либо сохранению своих факторов свободы и необходимости.

Далее был рассмотрен вопрос, об источниках формирования фактора свободы и необходимости у субъекта, и причинах их изменений. Ответ на этот вопрос был получен в результате анализа другого частного вида социального действия — «социальной коммуникации» [4], которая в отличие от собственного опыта, позволяет формировать представления субъекта без его непосредственного

участия в соответствующих событиях. Анализ особых свойств этого способа формирования факторов свободы и необходимости субъекта показал, что «социальная коммуникация» наиболее подходит для управления извне процессом формирования мотивов субъекта.

После определения сущности мотива и способа формирования представлений субъекта, не рассмотренными остались два вопроса: о причинах возникновения у субъекта негативного отношения к своим факторам свободы и необходимости, и о выборе мотивированным субъектом направленности действий (или бездействии). Для ответа на эти вопросы автор рассмотрел еще один частный вид социального действия — «социальный прогресс». Сущностные свойства «социального прогресса» были сформулированы в виде *принципа социального прогресса*, который дополнил аксиоматическую базу механизма мотивации. Согласно этому принципу, «нежелательным» для субъекта является любое изменение его представлений в сторону уменьшения фактора свободы и/или увеличения фактора необходимости [5].

Таким образом, с помощью деятельностной модели удалось не только описать такие виды «социального действия», как конфликт, мотив, коммуникацию и прогресс, но и установить специфические свойства этих видов «социального действия», обусловленные соответствующими элементами структуры информационной деятельности. При этом, остались не рассмотренными важные в эпистемологическом плане вопросы, связанные с полнотой и единственностью модели социального действия. И хотя вопросы полноты и единственности той или иной теории не являются главными темами современного социологического дискурса, они являются важными для определения области применения предлагаемой теории социального действия.

О полноте социального действия

Проблему полноты можно сформулировать следующим образом: являются ли *моносубъектный конфликт, социальный мотив, социальная коммуникация и социальный прогресс* исчерпывающим перечнем «социальных действий», или есть еще какие-то не рассмотренные нами виды «социального действия»?

Авторская позиция в этом вопросе состоит в том, что каждый вид «социального действия» связан с определенным элемен-

том структуры модели деятельности: прогресс — с результатом, коммуникация — с процессом (способом), конфликт и мотив — с субъектом. Напомним, что «социальную коммуникацию» мы рассматривали как альтернативу «собственному опыту». В этой связи возникает вопрос, «собственный опыт» — это еще один особый вид социального действия, или его можно объяснить с помощью других социальных действий?

По мнению автора, «собственный опыт» формируется в ходе *объективизированных конфликтов, участником которых был субъект, и в результате его мотивированных действий и/или бездействия*. Последствия этих конфликтов и действий и формируют у субъекта представления о том, что было можно, и чего было нельзя в ситуациях, участником которых ему довелось быть. То есть, источниками «собственного опыта» являются *другие «социальные действия»* субъекта (конфликт, мотив, прогресс). Это означает, что «социальная коммуникация» является единственным особым видом «социального действия», который связан со способом получения результата «социального действия».

Таким образом, из всех элементов структуры «социального действия» нам осталось рассмотреть только предмет и средство деятельности — информацию о событиях, формирующих факторы свободы и необходимости субъекта и методы ее получения и обработки.

Напомним, что единственным результатом в модели социального действия являются представления субъекта о том, что можно, и чего нельзя в определенной ситуации. Но этот результат может иметь различную предметную специфику. Взять, к примеру, «социально-политическое действие», формирующее представления субъекта о том, что можно и чего нельзя при получении, осуществлении и перераспределении власти. Точно так же могут быть определены «социально-экономическое», «социально-педагогическое» и другие «социальные действия». Главный вопрос, возникающий в связи с многообразием «предметных» социальных действий — как эта предметность влияет на сущность и свойства социального конфликта, мотива, коммуникации и прогресса¹.

Позиция автора по этому вопросу состоит в следующем: предметная специфика результата «социального действия» никакого значения не имеет и на сущности и свойствах конфликта, мотива,

¹ Иными словами, есть ли сущностные различия между «социально-политическим» и «социально-экономическим» конфликтом (мотивом, коммуникацией, прогрессом).

коммуникации и прогресса никак не сказывается. *Предметом социального действия* — является информация, на основе которой у субъекта формируются представления о том, что можно, и чего нельзя. Если субъект собирает и анализирует информацию, связанную с осуществлением власти, «социальное действие» будет иметь политическую специфику. Если эта информация будет связана с воспитанием, то специфика «социального действия» будет педагогической и т. д.

Но при определении сущности конфликта, мотива, коммуникации и прогресса предмет «социального действия» во внимание нами не принимался и в определениях этих видов «социального действия» не участвовал. Поэтому предметное содержание информации не может влиять на свойства этих видов «социального действия». А значит, никаких сущностных различий между политическим, педагогическим, экономическим и т. п. «социальными действиями» не существует. Все рассмотренные механизмы социальных конфликтов, мотивов, коммуникации и прогресса не зависят от предметной специфики конкретных «социальных действий».

Рассмотрим средство «социального действия» — методы обработки информации о событиях, которые субъект использует при формировании своих факторов свободы и необходимости. Автор считает, что с этим элементом структуры связаны *формы социального действия*, такие как «социальный анализ», «социальный прогноз» и т. п. Эти формы могут существовать у всех типов «социального действия» — например, «прогноз социальных конфликтов», «анализ социальный коммуникации» и т. п.

Таким образом, есть четыре разных по своей сущности и свойствам вида социального действия, которые могут быть применены к любой предметной области и образовывать разные формы в зависимости от способа использования исходной информации. Это конфликт, мотив, коммуникация и прогресс. Данный перечень социальных действий является исчерпывающим, потому что в структуре модели деятельности нет других элементов, уникальная специфика которых могла бы породить дополнительные частные виды социального действия.

О единственности модели социального действия

По мнению автора, рассуждать о единственности любой теории можно при выполнении двух условий:

- если у этой теории *только один предмет исследования*;
- если у этого предмета исследования есть *только одна модель*.

Применительно к «социальному действию» первое условие тесно связано с выбором критерия «социальности». Очевидно, что, сколько разных критериев социальности, столько может быть и разных теорий «социального действия». Таким образом, постановка вопроса о единственности теории имеет смысл только в рамках выбранного признака «социальности» действия.

Мы в качестве критерия «социальности» использовали реакцию «социального института» на действия субъекта. Поскольку у «социального института» нет органов чувств, необходимых для восприятия биологических и психических раздражителей, то и реагировать на эти раздражители социальный институт не способен. Поэтому причины любой активности «социального института» могут быть только «социальными». Соответственно, этот критерий «социальности» исключает все «несоциальные» предметы исследования, обеспечивая, тем самым, выполнение первого условия единственности.

Для выполнения второго условия необходимо доказать *единственность модели социального действия*. Например, М. Вебер в своей теории описывает четыре основных типа «социального действия»: целерациональное, ценностно-рациональное, аффективное и традиционное. Даже при поверхностном ознакомлении с указанными «социальными действиями» становится очевидной невозможность разработки какой-либо единой модели, объясняющей, какой тип «социального действия» выберет субъект в той или иной ситуации, и какие внешние факторы влияют на этот выбор. Таким образом, для практического применения веберовской теории социального действия необходимо разработать адекватные для каждой конкретной ситуации прикладные модели и сформировать критерии, позволяющие распознать каждую «ситуацию», чтобы применить адекватную ей «типовую» модель.

В деятельностной модели социального действия условие единственности естественным образом вытекает из сущности предмета исследования. Выше мы уже отмечали, что единственными элементами этой структуры являются результат, технологический процесс получения результата, средства, предметы и субъекты деятельности, участвующие в каждом этапе технологического

процесса. Эти элементы связаны между собой отношениями обусловленности: *процесс не сможет осуществляться без наличия средства, предмета и субъекта деятельности; результат не появится, пока не завершится процесс преобразования исходного предмета в конечный результат.* Таким образом, элементы структуры деятельности образуют единственно возможную иерархическую конструкцию, что обеспечивает выполнение второго условия единственности.

Таким образом, решая проблему определения сущности «социального действия» мы обосновали выбор деятельности как базовой модели, разработали метод идентификации «социального действия», установили результат и исходный предмет этой деятельности, определили свойства четырех особых видов «социального действия» и обосновали полноту и единственность этой модели. Вместе взятое, это позволяет, по мнению автора, говорить о разработке теории «социального действия», которую мы будем называть «конструктивной».

Какова же область использования конструктивной теории социального действия? Какие задачи можно решать с помощью этого инструмента, а какие нет? Поскольку вне субъекта (индивида, группы, «социального института») и без него, социального действия не существует, то применять эту теорию можно исключительно для исследования отдельного социального субъекта, его мотивов, конфликтов, коммуникаций.

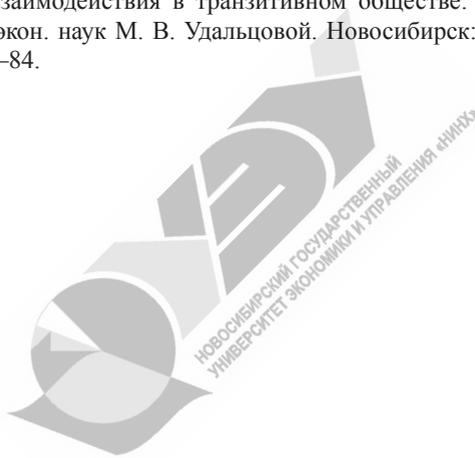
Конструктивная теория социального действия не является моделью взаимодействия социальных субъектов¹, и не может служить инструментом исследования состава, структуры и функциональности социальных систем.

В заключение еще раз обратим внимание на то, что в рамках конструктивной теории социального действия «социальное» — это не «общественное» и не «коллективное». Социальным может быть любой субъект — индивид, группа индивидов, социальный институт — в той мере, в какой он способен формировать собственные представления о том, что можно и чего нельзя. Обладает субъект такой способностью — он социален. Потерял эту способность — лишился социальности.

¹ Мы имеем в виду взаимодействие между несколькими индивидами; между индивидом и группой; между индивидом и «социальным институтом»; между несколькими группами; между группой и «социальным институтом»; между несколькими «социальными институтами».

Список литературы

1. Наумова Е. В. Анализ моделей социальности в современной социологии // Управление человеческими ресурсами: теория, практика, перспективы: сб. науч. ст. 2016. С. 5–19.
2. Наумова Е. В. Сущность, структура и свойства базовой модели социального действия // Теория и практика общественного развития. 2017. № 1. С. 72–75.
3. Наумова Е. В. Социальный конфликт как элемент технологии социального управления // Вестник НГУЭУ. 2012. № 4. С. 197–206.
4. Наумова Е. В. О либеральном и консервативном социальных мотивах // Теория и практика общественного развития. Краснодар: Издательский дом «Хорс», 2016. № 1. С. 18–21.
5. Наумова Е. В. Тезисы о сущности социального прогресса // Социальные взаимодействия в транзитивном обществе: сб. науч. тр. / под ред. д-ра экон. наук М. В. Удальцовой. Новосибирск: НГУЭУ, 2011. Вып. 13. С. 77–84.



УПРАВЛЕНИЕ КОНВЕРСИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ОПК: НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ И ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

Никифорова Л. Е.

*д-р экон. наук, профессор,
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИНХ»
E-mail: l.e.nikiforova@nsuem.ru*

Анищенко Т. В.

*АО «НИИ Измерительных Приборов — Новосибирский завод
им. Коминтерна», Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
E-mail: t.anischenko@gmail.com*

Рубцов С. П.

*ООО «Техно Офис»,
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
E-mail: shopengauer@ngs.ru*

Аннотация. В целях решения стратегической задачи перевода национальной экономики на новый технологический уклад за счет диффузии инноваций, созданных в оборонно-промышленном комплексе, уточнены понятия «инновации», «научно-технический потенциал» и «инновационный потенциал» организаций ОПК. Обоснована актуальность стратегии связанной диверсификации и зоны стратегических решений в области взаимодействия организации с группами потребителей гражданских отраслей, аудита созданных объектов интеллектуальной собственности; рыночного тестирования создаваемой гражданской продукции; обособленной логистической системы; модернизированной системы научно-технической, информационной и экономической безопасности для организации ОПК в целом.

Ключевые слова: оборонно-промышленный комплекс, инновации, инновационный потенциал, научно-технический потенциал, конверсия, стратегия диверсификации.

MANAGEMENT OF CONVERSION PROCESSES IN THE ORGANIZATIONS OF THE DEFENSE- INDUSTRIAL COMPLEX: SCIENTIFIC-TECHNICAL AND INNOVATIVE POTENTIAL

Nikiforova L. E.

Dr. Econ. Professor

Novosibirsk State University of Economics and Management

E-mail: l.e.nikiforova@nsuem.ru

Anishchenko T.

JSC «Scientific Research Institute of measuring instruments —

Novosibirsk plant named after Komintern»,

Novosibirsk State University of Economic and Management

E-mail: t.anishchenko@gmail.com

Rubtsov S.

LLC «Techno Office»,

Novosibirsk State University of Economic and Management

E-mail: shopengauer@ngs.ru

Annotation. In order to solve the strategic task of transferring the national economy to a new techno-economic paradigm due to the diffusion of innovations created in the defense-industrial complex, the concepts of “innovation”, “scientific and technical potential” and “innovative potential” of the defense-industrial complex have been clarified. There is substantiated the relevance of the strategy of related diversification and the zone of strategic decisions in the field of interaction of the organization with groups of consumers of civilian industries, audit of created objects of intellectual property, market testing of created civil products, separate logistic system, a modernized system of scientific, technical, informational, and economic security for the defense-industrial complex organization as a whole.

Key words: defense-industrial complex, innovation, innovation potential, scientific and technical potential, conversion, diversification strategy.

В крайне неблагоприятных внешнеполитических условиях одним из стратегических приоритетов развития Российской Федерации является построение конкурентоспособной экономики на основе высоких технологий, развитие и диффузию которых обеспечивают в первую очередь организации оборонно-промышленного комплекса (ОПК) [1–3]. При этом дискуссионными остаются

механизмы трансферта новых продуктов и технологий в гражданскую сферу, принципиально отличающуюся в части обеспечения информационной и технологической безопасности, взаимодействия с поставщиками, маркетинга и т. д. Эффективная система управления конверсионными процессами в организациях ОПК базируется на новых подходах трактовке понятий «потенциал», «научно-технический потенциал», «инновационный потенциал» с учетом специфики функционирования данных субъектов и их новой роли в научно-технологическом развитии государства при переводе национальной экономики на новый технологический уклад.

Этимологически термин «потенциал» происходит от латинского слова «*potentia*», что означает «мощь, сила, возможность». В общепринятом смысле потенциал есть средства, ресурсы, источники, которые имеются в наличии и которые могут быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенных целей, решения какой-либо задачи в определенной области. Но для организаций ОПК требуют уточнения ресурсы, определяющие потенциал инновационного развития, и ресурсы, определяющие потенциал конверсионного развития.

Классическое определение инноваций Й. Шумпетера [4] через понятие «новые комбинации» имеет большое значение при решении задачи конверсии в ОПК, поскольку именно выделенные им пять видов новых комбинаций (изготовление нового блага или создание нового качества этого блага; внедрение нового метода производства; освоение нового рынка сбыта; получения нового источника сырья; проведение соответствующей реорганизации) в полном виде присутствуют при управлении конверсионными процессами в организациях ОПК. Именно в ОПК, с одной стороны, реализуются все стадии полного инновационного цикла (от фундаментальных исследований и маркетинга инновационного продукта до освоения производства, производства и сервисного обслуживания), а с другой, требуются в данную систему интегрировать процессы взаимодействия с новыми типами стейкхолдеров, дополнить ее комплементарными ресурсами и бизнес-процессами, т. е. создать принципиально новую бизнес-модель. При этом следует учесть, что в системе ОПК достаточно полно оценен научно-технический потенциал через показатели и индикаторы создания новых знаний в виде ноу-хау, изобретений и других объектов интеллек-

туальной собственности, но практически отсутствуют научно обоснованные методики оценки инновационного потенциала, что не позволяет осуществить выбор стратегической альтернативы реализации стратегии диверсифицированного роста.

Принципиальные различия научно-технической и инновационной деятельности как компонентов полного инновационного цикла обуславливают необходимость уточнения понятий научно-технического и инновационного потенциалов организаций ОПК в контексте их стратегических целей.

Под научно-техническим потенциалом организаций ОПК авторы данной статьи понимают совокупность имеющихся на определенный момент времени ресурсов (в том числе актуальных знаний в различных формах (явных и неявных)), ключевых компетенций и механизмов, необходимых для реализации в течение определенного периода модели инновационного процесса, адекватной действующей национальной инновационной системе и обеспечивающей установленный вектор развития организации в условиях внешних и внутренних ограничений.

Данная трактовка предполагает, что не весь имеющийся научно-технический задел рассматривается как потенциал для будущего развития организации ОПК, так как некоторые ресурсы и компетенции являются невостребованными или отсутствуют механизмы их эффективного комбинирования в действующей бизнес-модели. Соответственно, используемые общие объемные показатели научно-технической деятельности (расходы на НИОКР, количество полученных патентов на изобретения, полезные модели и др.) не могут быть использованы для обоснования программ конверсии в организациях ОПК.

Инновационный потенциал организации ОПК есть способность системы генерировать ценность как для субъектов национальной инновационной системы для решения задач обеспечения конкурентоспособности государства на мировых рынках в области высоких технологий, так и для других субъектов гражданских отраслей за счет диффузии новшеств и их адаптации к потребностям рыночных сегментов.

Использование инновационного потенциала для реализации стратегии связанной диверсификации организациями ОПК предполагает разработку следующих механизмов и систем:

- системы взаимодействия организации с группами потребителей гражданских отраслей на основе их сегментирования, освоения новых каналов сбыта, разработки ценовой и других политик наряду с действующим механизмом исполнения государственного оборонного заказа;
- аудита созданных объектов интеллектуальной собственности для оценки возможности их введения в гражданский оборот, а также необходимости создания таких объектов, как промышленные образцы и товарные знаки;
- системы рыночного тестирования создаваемой гражданской продукции с целью оценки ее перспективности;
- обособленной логистической системы, соответствующей особенностям рынка гражданской продукции (в том числе с учетом правил и ограничения на использование импортных изделий при производстве продукции);
- модернизированной системы научно-технической, информационной и экономической безопасности в целом для организации ОПК;
- системы менеджмента качества гражданской продукции.

Таким образом, предлагаемый подход к определению понятий научно-технический и инновационный потенциал с учетом специфики организаций ОПК позволяет создать эффективную систему управления конверсионными процессами и реализовать стратегию связанной диверсификации.

Список литературы

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.
2. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г.: распоряжение Правительства Российской Федерации от 08 декабря 2011 г. № 2227-р.
3. Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации: указ Президента Российской Федерации от 01 декабря 2016 г. № 642.
4. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия [предисл. В. С. Автономова; пер. с нем. В. С. Автономова, М. С. Любского, А. Ю. Чепуренко; пер. с англ. В. С. Автономова, Ю. В. Автономова, Л. А. Громовой, К. Б. Козловой, Е. И. Николаенко, И. М. Осадчей, И. С. Семненко, Э. Г. Соловьева]. М.: Эксмо, 2007. 864 с. (Антология экономической мысли).

РАЗВИТИЕ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Никифорова Л. Е.

*д-р экон. наук, профессор,
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
E-mail: l.e.nikiforova@nsuem.ru*

Цуриков С. В.

*канд. экон. наук, доцент,
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
E-mail: s.v.tsurikov@nsuem.ru*

Аннотация. В статье на основе сравнительного анализа подходов к оценке эффективности системы корпоративного управления обосновывается необходимость их развития с учетом оценки конкурентных преимуществ коммерческого банка как важного индикатора эффективности системы корпоративного управления. Предложена система частных показателей, характеризующих конкурентные преимущества в разрезе их обеспечивающих подсистем корпоративного управления. Построение профиля конкурентных преимуществ позволяет исследуемого и конкурирующих коммерческих банков обеспечивает объективную оценку сильных и слабых сторон финансово-кредитной организации, обосновать вектор ее развития и определить механизм модернизации системы корпоративного управления.

Ключевые слова: корпоративное управление, коммерческий банк, конкурентное преимущество, эффективность системы корпоративного управления, профиль конкурентных преимуществ.

THE DEVELOPMENT OF APPROACHES TO EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF THE SYSTEM OF CORPORATE MANAGEMENT OF COMMERCIAL BANK

Nikiforova L. E.

*Dr. Econ. Professor
Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: l.e.nikiforova@nsuem.ru*

Tsurikov S. V.

kand. Econ. associate Professor

Novosibirsk State University of Economics and Management

E-mail: s.v.tsurikov@nsuem.ru

Annotation. The article on the basis of comparative analysis of approaches to assessing the effectiveness of the corporate governance system substantiates the need for their development, taking into account the evaluation of the competitive advantages of a commercial Bank as an important indicator of the effectiveness of the corporate governance system. The system of the private indicators characterizing competitive advantages in the context of their providing subsystems of corporate management is offered. Building a profile of competitive advantages allows the studied and competing commercial banks to provide an objective assessment of the strengths and weaknesses of the financial and credit institution, to justify the vector of its development and to determine the mechanism of modernization of the corporate governance system.

Keywords: corporate governance, commercial Bank, competitive advantage, efficiency of corporate governance system, profile of competitive advantages.

Современные преобразования на рынке банковских услуг Российской Федерации, стремление отечественных финансово-кредитных организаций в условиях сложной политической ситуации стать равноправными участниками мирового рынка требуют от российских коммерческих банков пересмотра подходов к развитию корпоративной системы управления и оценке ее эффективности. Идеологией действующей системы оценки является фокусирование на финансово-экономических показателях и на занятии высоких мест в различных рейтингах, что, по сути, является результатом адаптации организации к принятым правилам игры. Эти правила определяют существующие области конкурентной борьбы, традиционные виды конкурентных преимуществ, но не способствуют выработке новых взглядов на бизнес-модель коммерческого банка, границы бизнеса, места организации в триаде «государство — бизнес — общество».

В связи с этим возникает необходимость развития методических подходов к анализу и оценке эффективности функционирования систем корпоративного управления коммерческих банков, которые, в дополнение к существующим, обеспечивают учет конкурентных преимуществ высокого порядка, создаваемых интел-

лектуальными подсистемами управления, и которые в своей основе являются инструментарием самообучения и саморазвития организации. С позиции менеджмента коммерческого банка используемая методология оценки эффективности системы корпоративного управления должна не только демонстрировать соответствие (или несоответствие) частных и интегрального показателя критериям оценки, установленным регулятором и другими институтами, которые определяют направления развития банковской сферы на международном и региональном уровне, но и демонстрировать области деятельности, требующие улучшения, модернизации, возможно, ликвидации, а также новые направления деятельности, обеспечивающие «инновацию создаваемой ценности» [1].

Оценка эффективности системы корпоративного управления компаний различных отраслей и сфер деятельности в настоящее время производится на основе: стоимостного, целевого, многопараметрического подходов. Принципиальными отличиями подходов, по нашему мнению, является фокусирование на финансовых или (и) нефинансовых показателях.

Стоимостные методы оценки эффективности корпоративного управления базируются на анализе динамики рыночной стоимости компании. Данный подход используется Всемирным банком реконструкции и развития, методика которого предполагает расчет коэффициента Тобина. Российскими авторами разработана мультипликативная модель динамических индексов трех финансовых показателей деятельности компании — рыночной капитализации, прибыли и объема неоперационных затрат [5].

Целевой подход предполагает, что основным критерием оценки эффективности корпоративного управления является степень достижения целевых показателей. Так, например, предлагается экспертным методом производить итоговую оценки эффективности корпоративного управления на основе оценки степени достижения поставленных целей и задач, ранжированных по их значимости для организации [6]. По сути, речь идет о результативности системы корпоративного управления.

Многопараметрический подход основан на оценке как финансовых, так и нефинансовых показателей и индикаторов деятельности компании и функциональных подсистемах управления. В рамках данного подхода разработаны:

- комплексные методы оценки, которые предполагают расчет интегрального показателя и комплекса частных, характеризующих различные параметры деятельности и объекта, и субъекта;
- рейтинговые методы, основанные на ранжировании компаний в зависимости от качества корпоративного управления, определяемого по ряду показателей;
- методы системного подхода, который рассматривает систему корпоративного управления как совокупность взаимосвязанных элементов, совместное функционирование которых обеспечивает достижение поставленных корпоративных целей.

В финансовом секторе акцент делается на анализ основных финансовых коэффициентов, оцениваемых на основе нормативов ЦБ РФ, или на отдельных параметрах эффективности объекта управления: объемах прибыли, доле рынка, индексах потребительской лояльности и др. Такой подход, прежде всего, отражает синергетический эффект совокупности принимаемых за определенный период времени решений с учетом определенного лага, но не позволяет еще в процессе оценки, которая, собственно, не является самоцелью, выявить проблемные области в управлении бизнес-процессами, функциональными областями (маркетинг, человеческие ресурсы, финансы и т. д.). Поэтому для решения системной задачи создания устойчивых конкурентных преимуществ организации, функционирующей на рынке высокотехнологичных банковских услуг, необходимо, чтобы используемая методика оценки:

- отражала эффективность использования интеллектуальной составляющей системы корпоративного управления;
- характеризовала эффективность реализации рутинных бизнес-процессов относительно лучших практик;
- демонстрировала степень уникальности бизнес-модели и создаваемой ценности;
- позволяла объективно оценить конкурентоспособность коммерческого банка на мировом рынке;
- стимулировала менеджмент всех иерархических уровней, специалистов, участвующих в создании и развитии ключевых организационных компетенций, а также других работников к созданию инновации ценности.

В дополнение к традиционной методике оценки экономической эффективности коммерческого банка, а также действующим рейтинговым методикам предлагается комплексно оценивать

эффективность системы корпоративного управления на основе профиля конкурентных преимуществ, уникальность которого обеспечивается интеллектуальными подсистемами управления. Данный подход базируется на интеграции концепций «стратегии голубого океана» и «интеллектуального капитала» [10].

В научной литературе для отраслей, ориентированных на высокие технологии, различают [7]:

- краткосрочные конкурентные преимущества (преимущества низшего порядка);
- конкурентные преимущества переходного порядка;
- долговременные преимущества (преимущества высшего порядка).

Преимущества низшего порядка в банковском секторе, которые реализуются повсеместно другими игроками анализируемого рынка (мирового, национального) банковских услуг, предопределяются [7]:

- соответствием финансовых показателей нормативным требованиям регулятора;
- минимально необходимым уровнем дифференциации банковских продуктов;
- установленной процентной ставкой;
- способом реализации рутинных процессов (выполнение стандартных процедур, операционные процессы);
- доступностью обслуживания.

Конкурентные преимущества данного вида обеспечиваются финансовой, маркетинговой, кадрово-социальной, организационно-управленческой, информационно-коммуникационной, планово-экономической подсистемами корпоративного управления банковской организации [14].

К конкурентным преимуществам переходного порядка следует отнести инвестиционную привлекательность коммерческого банка, информационную и экономическую безопасность; цели и мотивацию менеджмента, соответствие создаваемой ценности и бизнес-модели региональным особенностям. Развитие конкурентных преимуществ переходного порядка в коммерческом банке обеспечивают, прежде всего, маркетинговая подсистема, подсистема управления человеческими ресурсами [2].

Конкурентные преимущества высшего порядка, которые обеспечивают устойчивую конкурентоспособность банка на мировом рынке, включают:

- механизмы трансформации компетенций ключевых специалистов, экспертов, методологов, разрабатывающих методы оценки различного вида рисков, стратегии взаимодействия со стейкхолдерами и т. д., в ключевые организационные компетенции;
- репутация банка;
- уровень технологического и инновационного развития (что обеспечивает высокий уровень информационной и экономической безопасности);
- уникальность банковских услуг и продуктов («продукт с подкреплением», по Т. Левитту, — кастомизированный банковский продукт при высочайшем уровне обслуживания);
- уровень развития системы корпоративной социальной ответственности [3].

Оценку эффективности функционирования системы корпоративного управления коммерческого банка предлагается производить на основе анализа уровня развития разного вида конкурентных преимуществ. Расширенный комплекс частных показателей оценки эффективности системы корпоративного управления коммерческого банка (в разрезе подсистем и видов конкурентных преимуществ) представлен в табл. 1.

Таблица 1

Индикаторы эффективности функционирования системы корпоративного управления коммерческого банка в разрезе основных подсистем

Подсистема корпоративного управления	Конкурентные преимущества	Индикаторы, характеризующие конкурентное преимущество
<i>Классические подсистемы корпоративного управления</i>		
Финансовая	Объемы активов	Совокупные активы
		Темп роста собственного капитала
	Финансовая устойчивость	Коэффициент финансовой автономии
		Темп роста чистой прибыли
		Рентабельность собственного капитала (ROE)
Маркетинговая	Доля рынка	Доля рынка потребительского и корпоративного кредитования
		Доля рынка потребительских вкладов и вкладов корпоративных клиентов

Продолжение табл. 1

Подсистема корпоративного управления	Конкурентные преимущества	Индикаторы, характеризующие конкурентное преимущество
Менеджмент персонала	Эффективность персонала	Уровень текучести кадров в сопоставлении со среднеотраслевым
		Чистая прибыль в расчете на одного работника
		Чистая прибыль в расчете на одного ключевого специалиста
		Доля расходов на персонал в общем объеме операционных расходов
		Уровень удовлетворенности работников процессами в области трудовых отношений
		Степень соответствия действующей системы мотивации мотивационным типам работников с учетом функциональных обязанностей
		Уровень лояльности персонала к организации (например, готовность сотрудников рекомендовать банк как работодателя (ENPS))
Организационно-управленческая	Соответствие системы корпоративного управления международным стандартам	Степень соответствия Кодекса корпоративного управления мировым стандартам, лучшим практикам с учетом специфики деятельности коммерческого банка
		Уровень развития организационного дизайна банка (например, наличие корпоративного секретаря и т. д.)
		Доля независимых директоров
Информационно-коммуникационная	Информационная открытость	Уровень раскрытия нефинансовой информации
		Уровень раскрытия финансовой информации
		Уровень качества раскрытия информации относительно лучших практик
		Степень доступности информации для всех акционеров и других заинтересованных лиц

Продолжение табл. 1

Подсистема корпоративного управления	Конкурентные преимущества	Индикаторы, характеризующие конкурентное преимущество
Планово-экономическая	Стратегия развития	Степень соответствия стратегического плана развития (его структуры) лучшим практикам
		Эффективность мониторинга хода реализации стратегии, механизма ее корректировки /изменения
		Уровень взаимодействия подсистем стратегического и тактического управления
<i>Подсистемы корпоративного управления, обеспечивающие формирование конкурентных преимуществ переходного порядка</i>		
Управление рисками и внутренний контроль	Надежность в долгосрочной перспективе	Инвестиционная привлекательность — Price/Earnings Ratio
		Эффективность системы управления рисками: а) кредитный риск; б) страновой риск; в) рыночный риск; г) риск ликвидности; д) процентный риск; е) валютный риск; ж) операционный риск
	Информационная и экономическая безопасность	Уровень надежности и производительности автоматизированных систем управления
		Степень соответствия системы информационной и экономической безопасности лучшим мировым практикам
<i>Подсистемы корпоративного управления, обеспечивающие формирование конкурентных преимуществ высокого порядка</i>		
Управление внедрением и использованием инноваций	Уникальность банковских услуг и продуктов	Доля уникальных банковских продуктов в общем объеме продуктовой линейки
		Срок вывода новых продуктов на рынок относительно лидеров рынка
	Уровень технологического и инновационного развития	Уровень расходов на внедрение инноваций в общем объеме операционных расходов
		Отдача от инновационной деятельности (Объем прибыли на единицу затрат на НИОКР)

Окончание табл. 1

Подсистема корпоративного управления	Конкурентные преимущества	Индикаторы, характеризующие конкурентное преимущество
Подсистема управления развитием человеческого капитала	Компетенции ключевых специалистов, экспертов, методологов	Уровень развития корпоративной системы управления знаниями, генерируемыми ключевыми специалистами, экспертами, методологами, относительно лидеров рынка
		Уровень развития системы обучения персонала относительно лидеров рынка
		Инвестиции в развитие одного работника
		Инвестиции в развитие одного руководителя
		Индекс вовлеченности сотрудников в процессы управления
		Степень соответствия стиля лидерства менеджеров всех иерархических уровней ситуационным характеристикам
Управление взаимодействием с внешними заинтересованными сторонами	Репутация банка	NPS (индекс потребительской лояльности)
		CSI (индекс удовлетворенности клиента)
		Индекс удовлетворенности и лояльности корпоративных клиентов (TRIM)
		Темп роста активных клиентов
		Темп роста инвестиций на привлечение новых клиентов
Система корпоративной социальной ответственности	Уровень зрелости КСО	Уровень реализации ответственных практик в отношении персонала относительно лидеров рынка
		Уровень экологической ответственности относительно лидеров рынка (поддержка экологических программ)
		Добросовестные деловые практики
		Ответственные практики в отношении потребителей
		Реализация проектов по развитию местных сообществ
		Благотворительность и волонтерство

Рассмотренный комплекс показателей и индикаторов, отражающих уровень развитие конкурентных преимуществ, таким образом, характеризует эффективность функционирования ключевых подсистем корпоративного управления коммерческого банка.

Процесс оценки части предлагаемых индикаторов является достаточно сложным. Базируясь на принципах бенчмаркинга, в качестве эталона авторы предлагают выбирать банки-конкуренты, реализующие наилучшие практики корпоративного управления на мировом уровне.

Сопоставимость оценок достигается за счет применения балльного метода. Более того, на начальном этапе реализации предлагаемой методики возможно использование трехбалльной системы: 0 — значительное отставание от соответствующей практики банка-конкурента, 1 — равнозначность используемых практик; 2 — значительное превосходство над банком конкурентом в исследуемой области.

Интегральный индикатор уровня эффективности функционирования каждой подсистемы корпоративного управления определяется как среднее арифметическое балльных оценок соответствующих индикаторов. Отказ от оценки значимости факторов и средневзвешенной оценки обусловлен применением методологии сбалансированной системы показателей и взаимообусловленностью и важностью с точки зрения системы управления всех составляющих систем корпоративного управления и функций управления.

Исходя из предложенной шкалы оценки, значение интегрального показателя эффективности системы корпоративного управления на основе уровня развития конкурентных преимуществ может варьироваться от 0 до 2. Если интегральный показатель находится в диапазоне от 0 до 1, это означает, что эффективность системы корпоративного управления банковской организации ниже по сравнению с выбранными банками-конкурентами. Если значение показателя находится в диапазоне от 1 до 2 — то практика корпоративного управления в банке эффективнее в сравнении с банками-конкурентами.

Предлагаемый подход, который не только позволяет учесть финансовые и нефинансовые параметры деятельности организации, но и соотносить их с показателями других кредитных организаций, способствует формированию самообучающейся финансово-кредитной организации, поскольку показывает вектор развития коммерческого банка на мировом финансовом рынке.

Список литературы

1. Богомолова М. Ю. Анализ проблем оценки конкурентоспособности банка в современных условиях // Молодой ученый. 2016. № 22. С. 145–149.

2. Ветошко Г. В., Кузнецова К. С. Факторы формирования конкурентных преимуществ коммерческого банка // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы, 2016. Т. 10. С. 62–65.
3. Влезкова В. И. Конкурентные преимущества банков в условиях глобализации // Экономические науки. 2012. № 4 (89). С. 39–42.
4. Волкова Н. А. Анализ методов оценки корпоративного управления предприятия в российской практике // Междунар. науч.-исслед. журнал. 2016. № 11 (53) Ч. 1. С. 15–20.
5. Кашина Е. В., Голованова Л. В. Эффективность корпоративного управления — фактор, влияющий на стоимость компании // Вестник Краснояр. гос. аграр. ун-та. 2014. № 7. С. 3–8.
6. Малюк В. И. Проблемы оценки эффективности управления предприятием // Науч.-техн. ведомости Санкт-Петербург. гос. политех. ун-та. Экономические науки. 2015. № 4 (223). С. 167–174.
7. Мокропуло А. А. Совершенствование системы менеджмента коммерческого банка на основе моделей конкурентоспособности // Научный вестник Южного института менеджмента, 2015. № 1. С. 44–48.
8. Розанова Т. П. Банковский маркетинг: управление конкурентными преимуществами банка // Управленческие науки в современном мире, 2015. Т. II. № 1. С. 368–371.
9. Салютина Т. Ю. Методические аспекты оценки эффективности и качества корпоративного управления — ключевого параметра инвестиционной привлекательности телекоммуникационных компаний // T-Comm: Телекоммуникации и транспорт. 2014. Т. 8. № 7. С. 74–79.
10. Шашкова М. В., Никифорова Л. Е. Оценка эффективности функционирования системы корпоративного управления организаций высокотехнологичных отраслей экономики на основе построения конкурентного профиля: концептуальный и методический подходы // Сибирская финансовая школа. 2013. № 5 (100). С. 99–115.
11. Шашло Н. В. Формирование и оценка эффективности системы корпоративного управления в акционерных обществах Приморского края // Вектор науки Тольяттинского гос. ун-та. Серия: Экономика и управление. 2016. № 1 (24). С. 77–83.
12. Шмелева А. Н. Количественные подходы к оценке операционной эффективности СМК предприятия // Российское предпринимательство. 2010. № 9. С. 57–62.
13. Юферова Е. Л. Эффективность банковской системы // Устойчивое развитие в неустойчивом мире Министерство образования и науки РФ; Челябин. гос. ун-тет; Институт экономики отраслей, бизнеса и администрирования; ред. В. И. Бархатов, Д. А. Плетнев, 2014. С. 257–267.
14. Яркина Н. Н. Теоретические аспекты оценки эффективности управления предприятием // Проблемы экономики. 2014. № 3. С. 279–285.
15. Ярова В. В., Чеховская И. А. Трансформация конкурентных преимуществ банков в условиях экономической нестабильности // Экономическая безопасность России и стратегии развития ее регионов в современных условиях: сб. науч. тр. Междунар. науч.-практ. конф. 2015. С. 226–228.

БУХГАЛТЕРСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ: ПРОБЛЕМЫ ДОСТОВЕРНОСТИ

Остапова В. В.

*канд. экон. наук,
доцент кафедры информационно-аналитического обеспечения
и бухгалтерского учета
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
E-mail: v.v.ostapova@edu.nsuem.ru*

Богинская З. В.

*канд. экон. наук,
доцент кафедры информационно-аналитического обеспечения
и бухгалтерского учета
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
E-mail: z.v.boginskaya@edu.nsuem.ru*

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы достоверности учетной информации в условиях реформирования системы бухгалтерского учета и отчетности, представлены этапы возникновения информационных проблем, раскрыты концептуальные основы формирования качественной информации. Особое внимание уделено актуальным вопросам, связанным с понятием «достоверность информации», формированием эффективной информационной системы, необходимой для удовлетворения потребностей пользователей различных уровней.

Ключевые слова: достоверность финансовой отчетности, реформирование системы бухгалтерского учета и отчетности, профессиональное суждение.

ACCOUNTING INFORMATION: PROBLEMS OF RELIABILITY

Ostapova V. V.

*Cand. econ. sciences, associate professor,
Department of information-analytical support and accounting
Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: v.v.ostapova@edu.nsuem.ru*

Boginskaya Z. V.

*Cand. econ. sciences, associate professor,
Department of information-analytical support and accounting
Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: z.v.boginskaya@edu.nsuem.ru*

Annotation. The article discusses the problems of reliability of accounting information in the context of reforming the accounting system and reporting, presents the stages of information problems, reveals the conceptual basis for the formation of high-quality information. Special attention is paid to topical issues related to the concept of «accuracy of information», the formation of an effective information system necessary to meet the needs of users at various levels.

Keywords: reliability of financial statements, reform of the accounting system and reporting, professional judgment.

Сегодня в России осуществляется очередной этап реформирования системы бухгалтерского учета и отчетности.

Понимание природы и механизмов реформирования бухгалтерского учета в России вряд ли возможно вне исторического контекста реализации идеи непрерывного совершенствования системы бухгалтерского учета и отчетности в направлении повышения качества учетной информации.

В эпоху административно-командной экономики эта идея реализовывалась в рамках выполнения постановлений партии и правительства, направленных на повышение эффективности бухгалтерского учета, совершенствование его форм и методов.

В эпоху перестройки экономической системы совершенствование бухгалтерского учета обусловлено необходимостью разработки положений по учету новых объектов и фактов хозяйственной жизни.

На современном этапе многообразие преобразований в сфере бухгалтерского учета связано с приведением методологии формирования российской финансовой (бухгалтерской) отчетности в соответствие с требованиями рыночной экономики и международными стандартами финансовой отчетности.

Каждое из представленных направлений совершенствования бухгалтерского учета преследует цели повышения достоверности бухгалтерской информации и информативной ценности учетных данных.

Анализ результатов преобразования системы бухгалтерского учета на протяжении трех выделенных выше этапов свидетельствует о достаточно скромных успехах реформирования и, самое главное, недостаточно высоких темпах проводимых реформ. Ярким примером «эффективности» нововведений в учетной сфере является внедрение нормативного метода учета затрат на производство.

Нормативный метод зарождался на передовых отечественных предприятиях еще в двадцатые годы XX столетия. С 1930 г. нормативный учет начали применять на крупных предприятиях различных отраслей промышленности (московский автомобильный завод имени Лихачева, московская кондитерская фабрика «Марат», ленинградский завод «Электросила», и др.).

В 1934 г. на Первой всесоюзной конференции по нормативному учету было выработано определение нормативного учета, сформулированы задачи и определены мероприятия по его внедрению. В результате в 50-е гг. внимание к нормативному методу повышается, его начинают внедрять на предприятиях с индивидуальным и мелкосерийным производством.

В 60-е гг. нормативный учет получает распространение в строительстве и ряде отраслей промышленности (швейной, трикотажной, текстильной, обувной и др.). Некоторые элементы нормативного учета стали применяться при попередельном, позаказном и других методах учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции. Возникли однопредельно-нормативный, попередельно-нормативный, позаказно-нормативный методы. И к 70-м годам этот метод учета признан учеными и практиками как наиболее прогрессивный в системе управления.

И только к началу 80-х гг. прошлого столетия в результате научных дискуссий окончательно сформировалось мнение профессионального сообщества, что сложность внедрения нормативного метода учета обусловлена множеством причин, и в частности, отсутствием банка научно обоснованных норм, нормативов и нормативных показателей для всех уровней планирования и учетного процесса. Стало очевидным, что распространение нормативного метода учета может осуществляться только с использованием вычислительной техники.

Таким образом, потребовалось полвека, чтобы «официально» закрепить причину отторжения метода, направленного на повышение информативности бухгалтерского учета, обеспечение раци-

онального использования производственных ресурсов с целью достижения максимального общественного эффекта [5].

К трудностям учетных инноваций периода перестройки можно отнести проблемы системного отражения процессов приватизации, ведения совместной деятельности, операций с нематериальными активами и др.

Современный этап — этап активного реформирования бухгалтерского учета в направлении сближения с международным опытом — не явился исключением. Ему присущи противоречия между реальными потребностями экономики и приоритетами социально-экономического развития, с одной стороны, и внутренней логикой рыночного механизма, усугубленной требованиями мирового экономического сообщества — с другой. Рынок вызывает появление нестандартных ситуаций и фактов хозяйственной жизни, присущих современным экономическим субъектам, требующих адекватного отражения в системном учете. Современный уровень развития производительных сил требует мобилизации все более крупных накоплений, монополизации экономических ресурсов крупными компаниями, их выхода на внешний рынок. Российские компании, включенные в сферу интересов международного капитала, начинают активно встраиваться в систему транснациональных хозяйственных отношений, возникают новые виды отношений и новые объекты учета.

Всем этапам развития российской системы бухгалтерского учета свойственна проблема обеспечения информационной адекватности бухгалтерского учета. В частности, задача формирования бухгалтерской отчетности, адекватно отражающей финансовое состояние и финансовые результаты деятельности организаций. Решить ее долгое время пытались на всех уровнях — от правительства до отдельного предприятия.

Остановимся более подробно на проблеме бухгалтерской отчетности, а именно — на анализе ее полезности (информативности) и достоверности.

Проблеме достоверности и добросовестности как философской основе бухгалтерской науки посвящено множество исследований. Исторический аспект возникновения и развития концепции достоверности бухгалтерской финансовой отчетности представлен в работах многих известных ученых: П. П. Баранова [1], Я. В. Соколова [3], А. А. Шапошникова [4, 5] и др.

Интерес к проблеме понятен, поскольку современные компании все больше нуждаются в качественной отчетной информации, влияющей, в частности, на эффективность принимаемых решений. Однако до настоящего времени в научной литературе не сформировано единого взгляда на содержание концепции достоверности применительно к учетной информации и явно прослеживается необходимость ее дальнейшего исследования.

В соответствии с действующей редакцией закона Российской Федерации «О бухгалтерском учете» предполагается, что бухгалтерская (финансовая) отчетность «должна давать достоверное представление о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимое пользователям этой отчетности для принятия экономических решений» (ст. 13 закона 402-ФЗ).

Как видим, в Законе «О бухгалтерском учете» отмечается необходимость достоверного представления информации, но не раскрывается само понятие «достоверности». Применительно к бухгалтерской отчетности термин «достоверность» находит определение только в Положении по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99).

С 2000 г., после выхода ПБУ 4/99 достоверной и полной считается бухгалтерская отчетность, сформированная по правилам, установленным нормативными актами по бухгалтерскому учету. Организация лишь в исключительных случаях может допустить отступление от них (например, при национализации имущества), полагая, что применение этих правил не позволит сформировать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении.

То есть требование достоверности финансовой отчетности можно квалифицировать как обеспечение полезности отчетной информации для пользователей, использующих ее для принятия необходимых экономических решений при условии адекватного отражения положения дел в организации.

При определении понятия «достоверность финансовой отчетности» в теории бухгалтерского учета просматриваются два основных подхода:

- первый (традиционно присущий отечественному учету) — определение соответствия отчетности нормативно закрепленным правилам;
- второй подход (привнесенный из зарубежной теории и практики), «true and fair view» («достоверный и добросовестный взгляд») — ориентация на свободу выражения профессионального суждения бухгалтера при составлении отчетности, а не на строгое следование инструкции.

Первый подход символизирует общую тенденцию реформирования российского бухгалтерского учета и отчетности, направленную на создание нормативной базы, позволяющей идентифицировать и адекватно квалифицировать факты хозяйственной жизни.

Второй подход к пониманию достоверности отчетности, сложившийся в рамках англосаксонской системы бухгалтерского учета, понятие достоверности отождествляет, прежде всего, с реальным и объективным отражением фактов хозяйственной жизни. Концепция «true and fair view» предполагает, что в публикуемой финансовой отчетности не существует стандарта абсолютной правды, а используются возможности применения профессионального суждения бухгалтера.

Профессиональное суждение бухгалтера необходимо возникает в условиях недостаточности методических разработок, а также наличия пробелов и противоречий в системе нормативного регулирования. На основе профессионального суждения, которое является частью практической бухгалтерии, профессиональные бухгалтеры осуществляют реконструкцию нестандартных фактов хозяйственной жизни, используя имеющиеся понятия, и не вводя новых. Возникающие противоречивые ситуации требуют от профессионального бухгалтера аргументированного выбора решения из арсенала существующих фундаментальных экономических и правовых понятий. Однако, если в «портфеле ситуаций» отсутствуют достаточные аргументы, возможно принятие не столько обоснованного, сколько вынужденного решения, которое может оказать негативное влияние на оценку достоверности информации [2].

Таким образом, профессиональное суждение — это субъективная оценка нестандартных хозяйственных ситуаций с целью выбора наиболее приемлемого варианта решения в условиях неопределенности, направленная в конечном итоге на обеспечение достоверности учетной информации.

Учетная информация, содержащаяся в бухгалтерской отчетности, должна быть не только достоверной, но достаточной, оптимальной, а также отвечать требованию единообразия формы представления, что, позволяет обеспечить определенность чтения отчетности. То есть эффективная информационная система должна содержать лишь необходимые данные, не перегружая пользователя излишней информацией. Вопрос эффективности и информативности отчетности, ее структуры и степени аналитичности напрямую связан с оценкой тех возможностей, которые дают пользователю показатели, содержащиеся в ней.

Учитывая, что содержание отчетности должно обеспечивать потребности различных групп пользователей, состав отчетных данных и способ их представления должны коррелировать с целями, как составителей, так и пользователей отчетной информации. Однако информация, содержащаяся в бухгалтерской (финансовой) отчетности, не всегда адекватно отражает состояние дел организации, что снижает интерес к ней пользователей. Представленные в ней показатели зачастую содержат в себе искажения, снижающие информационную ценность отчетности. И речь в данном случае идет не об ошибках, безусловно, влияющих на степень достоверности отчетных показателей, а о методике формирования показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Специфика информационных запросов и интересов различных групп стейкхолдеров обуславливает необходимость трансформации и развития бухгалтерской отчетности.

Решение проблем совершенствования содержания и представления отчетной информации, безусловно, связано с повышением информативности отчетности, предполагающей уточнение назначения системы отчетных показателей и пересмотр подхода к определению признаков существенности и достоверности информации. Это обусловлено тем, что проблема отсутствия обоснованных границ достоверности делает невозможной адекватную оценку величины имеющихся в отчетности искажений и не позволяет четко сформулировать понятие достоверности применительно к бухгалтерскому учету. Поэтому определение границ достоверности учетной информации с учетом интересов различных групп стейкхолдеров представляется первоочередной задачей.

В пользу назревшей необходимости в уточнении понятия «достоверность бухгалтерской отчетности» следует упомянуть тот факт, что введенные на территории Российской Федерации с 2017 г. Международные стандарты аудита предполагают оценку

достоверности бухгалтерской отчетности при проведении ее аудита через сопоставление ее с правилами применяемой концепции подготовки бухгалтерской отчетности. При этом под применяемой понимается концепция подготовки финансовой отчетности, использование которой требуется законами или нормативными актами. То есть под применяемой концепцией может пониматься, например, концепция российских бухгалтерских стандартов (РСБУ), концепция международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), концепция Общепринятых принципов бухгалтерского учета США (ГААП) и т. п.

Аудиторские стандарты совершенно справедливо делят все возможные концепции подготовки финансовой отчетности на две группы, в зависимости от применяемого в них подхода к трактовке достоверности финансовой отчетности («true and fair view» или соответствие нормативно закрепленным правилам).

- К первой группе относятся *концепции достоверного представления*, предполагающие возможность раскрытия в финансовой отчетности информации в большем объеме, чем предусмотрено концепцией, а также возможность отступления от предписанных правил;

- Во вторую группу включаются *концепции соответствия*, предусматривающие полное соответствие раскрытия в финансовой отчетности информации требованиям применимой концепции.

Согласно Международным стандартам аудита подготовка финансовой отчетности должна производиться в соответствии с концепцией достоверного представления, т. е. целью подготовки такой отчетности является подготовка ее во всех существенных аспектах достоверно, так, чтобы она давала правдивое и достоверное представление.

При применении концепции соответствия целью подготовки финансовой отчетности является составление ее во всех существенных аспектах в соответствии с правилами, установленными данной концепцией.

Анализ правил российской концепции ведения бухгалтерского учета и составления отчетности, позволяет сделать вывод о том, что она не может быть однозначно отнесена ни к первой, ни ко второй группе, так как имеет признаки обеих.

С одной стороны, российская концепция имеет явно выраженный характер концепции соответствия, так как достоверность и полнота определяются через соответствие отчетности правилам,

установленным нормативными актами по бухгалтерскому учету (п. 6 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации»).

С другой стороны, ее можно трактовать как концепцию достоверного представления, поскольку в том же п. 6 ПБУ 4/99 декларируется, что она должна давать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении. Более того, допускается возможность в исключительных случаях отступать от установленных правил:

- если при составлении бухгалтерской отчетности, исходя из установленных правил, организацией выявляется недостаточность данных для формирования полного представления о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении, то в бухгалтерскую отчетность организация включает соответствующие дополнительные показатели и пояснения.

- если при составлении бухгалтерской отчетности применение установленных правил не позволяет сформировать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении, то организация в исключительных случаях может допустить отступление от этих правил.

Таким образом, очевидна необходимость нормативного закрепления понятия достоверности бухгалтерской отчетности, подлежащего применению в российской концепции ведения бухгалтерского учета и составления отчетности, и установления критериев ее достоверности для различных групп пользователей. Это позволит как составителям, так и пользователям бухгалтерской отчетности однозначно подходить к трактовке данных бухгалтерской отчетности, приведет к повышению качества представленной в ней информации, и принятию управленческих решений, адекватных реально сложившейся ситуации.

Список литературы

1. Баранов П. П. Концепция достоверности бухгалтерской отчетности: взгляд через призму теории отражения и парадигмы информационной асимметрии // Перспективы развития бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита в креативной экономике: сб. науч. тр. по мат-лам междунар. науч.-практ. конф. / под ред. А. А. Шапошникова. Новосибирск: НГУЭУ, 2012. С. 26–35.

2. Богинская З. В. Методологические аспекты формирования достоверной финансовой отчетности: дис. ... канд. экон. наук. Новосибирск, 2004. 197 с.

3. Соколов Я. В., Бычкова С. М. Достоверность и добросовестность составления бухгалтерской отчетности // Бухгалтерский учет. 1999. № 12. С. 88–92.

4. Шапошников А. А., Лутов Д. С. Границы достоверности в аудите // Аудиторские ведомости. 2003. № 4. С. 17–25.

5. Шапошников А. А., Остапова В. В. Проблемы достоверности бухгалтерской информации // Вестник Сибирского государственного университета путей сообщения. Новосибирск: Изд-во СГУПСа, 2005. Вып. 10. С. 163–172.



ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Панявина М. Л.

*канд. экон. наук,
доцент кафедры инноваций и предпринимательства
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
E-mail: m.l.panyavina@edu.nsuem.ru*

Василенко Р. А.

*магистрант 2 курса,
направление: Экономика, профиль: Экономика фирмы
E-mail: romitro@mail.ru*

Аннотация. Развитие малого бизнеса способно помочь в решении актуальной для регионов, в том числе и Новосибирской области, проблемы, такой как сложность создания и реализации малой предпринимательской деятельности, возможностей и перспектив для самореализации в профессиональной сфере.

Ключевые слова: малое предпринимательство, Новосибирская область, региональное развитие, труд, бизнес.

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN THE NOVOSIBIRSK REGION

Panavia M. L.

*Ph. D., associate Professor of innovation and entrepreneurship
Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: m.l.panyavina@edu.nsuem.ru*

Vasilenko R. A.

*The 2-year student, major: Economics, profile: Economics of the firm
E-mail: romitro@mail.ru*

Annotation. The development of small business can help in solving urgent problems for the regions, including the Novosibirsk region, such as the complexity of the creation and implementation of small business, opportunities and prospects for self-realization in the professional sphere.

Keywords: Small business, Novosibirsk region, regional development, labor, business.

Значение малых предпринимателей для социально-экономической сферы Новосибирска трудно недооценивать, поскольку сейчас очевидно, что данный сектор играет наиболее важную роль, как для становления рынка, так и для обеспечения занятости граждан, особенно это касается подрастающего поколения. Несмотря на это, современная экономика имеет ничтожно малое количество малых предприятий по сравнению со странами ЕС и показателями США. При этом в Западной Европе наиболее часто микропредприятия с наемными работниками до 6 человек, и именно такие предприятия производят 50 % промышленных продаж, 67 % продаж в сфере услуг и 90 % в торговле и строительстве [6].

В России малые предприятия преобладают в торговой сфере и сфере предоставления услуг — 32 % от всего объема услуг и производства товаров. Объемы производственных компаний в сфере строительства и промышленности занимают третье и второе место — 20,9 и 22,8 % соответственно. Наиболее негативная статистика в сфере науки и научного обслуживания — всего 1,9 % [7].

Данные показатели не способствуют повышению уровня эффективности функционирования экономики и в итоге улучшению уровня жизни граждан государства.

Развитие малого бизнеса влияет напрямую на занятость населения, что крайне актуально для молодых людей, и если молодежь в мегаполисах не настолько остро ощущают данную проблему, то жители периферии считают эту проблему одной из важнейших. В условиях отсутствия хорошей работы с высокой оплатой и карьерным ростом молодые люди оставляют родные населенные пункты, направляясь в столицу страны либо крупные региональные центры для самореализации. Это приводит к постепенному демографическому увяданию малых жилых поселков и небольших городов, а также провоцирует социально-экономическую деградацию из-за отсутствия в них трудоспособного населения.

Малое предпринимательство в Новосибирске прямо и косвенно инициирует появление новых мест для работы, а также расширяет рамки деловой активности горожан, что вовлекает в трудовую деятельность даже ту молодежь, которая не отличается высоким уровнем конкурентоспособности на рынке труда. Быстро меняясь при изменениях рыночной конъюнктуры, малые предприятия участвуют в инвестиционном процессе, что способствует качественному улучшению рабочих сил, формируя места для тру-

довой деятельности на основе новых технологий. Более неформальная организация управленческой деятельности в малых предприятиях делает такие предприятия наиболее привлекательными для тех, кто только начинает собственную трудовую деятельность, а также тех, кто нуждается в гибком графике, включая студентов и молодых мам. В государственных и крупных предприятиях более жесткий и регламентированный рабочий график, а также четко обозначенные рабочие обязательства, что приводит к ужесточению требований к кандидатам и отсутствию уступок во время деятельности.

Малый бизнес Новосибирска полезен не только как способ обеспечить нужное количество рабочих мест. Предпринимательская деятельность неразделима с новаторством и характеризуется инновационными факторами. В совокупности с ориентацией и стремлениями молодых людей, которые склонны к предпринимательской активности, можно получить значительный потенциал, нуждающийся в реализации. Данный потенциал нуждается в соответствующей поддержке государства, поскольку инновационное предпринимательство сталкивается с различными специфическими проблемами. Проблема инновационного бизнеса, в первую очередь, заключена в том, что при высокой доходности предполагается также высокая степень финансового риска (лишь 1–3 % проектов будут прибыльными), большой объем затрат (в 200–500 раз больше, чем на создание самой технологии) и длительное развитие, которое потребует от 5 до 7 лет [1].

Однако, даже несмотря на существенные вливания денежных средств в стимулирование создания рабочих мест администрацией г. Новосибирска в сфере предпринимательской деятельности, в городе не наблюдается значимых сдвигов в увеличении количества субъектов малого предпринимательства. Это говорит о том, что данный экономический сектор сталкивается с серьезными проблемами, которые необходимо решить для дальнейшего развития малого бизнеса, а также совершенствования его структуры. Основная часть малых предприятий все также действует в торговой сфере и сфере общественного питания, и сегодня именно эти сферы определяют круг интересов представителей и владельцев малого бизнеса [2].

Недостаточное количество финансовых средств для начала бизнеса в любой сфере представляет собой системный сдержива-

ющий фактор, который выходит за внешние рамки ограничений и личностные возможности человека. Относительно этой проблемы есть заявления многих экспертов, которые считают, что попадание на рынок сегодня обходится достаточно дорого, и молодые люди элементарно не знают, где взять такие суммы. Организовать достаточно небольшой производственный цех обходится уже в круглую сумму порядка 100 тысяч долларов, и это основная проблема, которая ограничивает в основном как раз молодых предпринимателей. В итоге, не преодолев барьеры финансовых ограничений возможностей, молодые специалисты с желаниями и способностями что-либо делать качественно и эффективно уходят работать в крупные компании и корпорации, где их не всегда могут оценить по достоинству.

Из выше сказанного напрашивается совершенно простой и логичный вывод: «Нет денег — нет и бизнеса». Естественно, что для создания собственного дела главной проблемой современного молодого предпринимателя является дефицит средств. И даже при наличии идеи для своего бизнеса, ее совершенно не на что развивать, так как банки не готовы давать крупные кредитные займы новым и еще не достаточно известным молодым организациям. Порой, получить кредитные займы не могут даже предприятия, работающие на рынке более одного года, так как банки стараются обезопасить себя и ужесточают условия, повышая ставки по кредиту.

Другой проблемой для развития малого бизнеса в нашей стране, в отличие от некоторых зарубежных держав, является низкая грамотность потенциальных предпринимателей в сфере организации бизнеса. Зачастую, отсутствие необходимых знаний и навыков у руководителей и персонала приводят к застою в работе предприятия, либо его распаду

Рассуждая об общем портрете современного предпринимателя в Новосибирской области, можно сказать, что за 1 полугодие 2018 г. статус индивидуального предпринимателя в Новосибирской области приобрели более 11 тысяч человек, а всего по состоянию на 01.07.2018 их в области 78,5 тысячи. Из них количество молодых в возрасте до 35 лет составляет 30 % от общего количества зарегистрированных предпринимателей [7]. Современный предприниматель в нашем регионе — это немолодой человек, с определенными финансовыми возможностями, хорошими связями, но не всегда со свежими идеями для бизнеса. Данная статистика, естественно,

еще раз подтверждает гипотезу, что молодым специалистам достаточно проблематично начать собственное дело в нашем регионе.

Таким образом, факторы, которые создают препятствия для участия молодых специалистов в предпринимательстве, условно можно поделить на две главные группы: объективные и субъективные [3].

Среди объективных препятствий можно отметить составляющие трудности старта:

- Проблемы первоначального капитала;
- Кризисные экономические явления;
- Серьезная конкуренция.

Другими объективными факторами в Новосибирской области можно назвать:

- Недостаточное количество квалифицированных профессионалов, которые способны научить необходимым навыкам молодых предпринимателей. Это вызывает диссонанс между имеющимися профессиональными качествами молодого специалиста и непосредственно требованиями работодателей;

- Зависимость предпринимателей как фактическая, так и потенциальная, от различных административных барьеров на различных уровнях правительства муниципального и регионального.

Субъективными феноменами можно считать сформированный негативный имидж представителей малого бизнеса в регионе, а также распространенное мнение о том, что предпринимательство представляет собой занятие трудозатратное и дорогостоящее, и, как следствие, малоперспективное.

Общие направления развития Новосибирской экономики в целом и предпринимательского сектора в частности обозначены в соответствующих планах мероприятий («дорожных картах») по следующим категориям:

- 1) улучшение предпринимательского климата в сфере строительства;
- 2) повышение доступности энергетической инфраструктуры;
- 3) поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержки экспорта;
- 4) совершенствование таможенного администрирования (распоряжение правительства РФ от 29.06.2012 № 1125-р);
- 5) повышение качества государственных услуг в сфере государственного кадастрового учета недвижимого имущества и госу-

дарственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним (распоряжение правительства РФ от 01.12.2012 № 2236-р);

б) оптимизация процедур регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (распоряжение правительства РФ от 07.03.2013 № 317-р);

7) развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики (распоряжение правительства РФ от 28.12.2012 № 2579-р).

Следовательно, основу перспективного развития местного самоуправления и предпринимательства должны составить указанные мероприятия, предусмотренные документами концептуально-доктринального характера, а также другие действия, которые их дополняют с учетом волеизъявления (согласия) населения соответствующих территорий.

При этом представители малого бизнеса должны более активно отстаивать свои права, а также привлекать уполномоченного по правам малых предпринимателей для соответствующего надзора за контролирующими органами. Что касается мер, то наиболее эффективным механизмом воспитания малого предпринимательства в Новосибирске, должна стать комплексная программа, в основе которой лежат взаимосвязанные и скоординированные меры по вовлечению, образованию и консультативно-финансовой поддержке начинающих предпринимателей. На стартовом этапе необходима система мероприятий по вовлечению людей в предпринимательскую активность еще на стадии профориентации, что поможет на раннем этапе скорректировать выбор желаемой сферы деятельности и учебного заведения. Далее, изъявившим желание создать свой бизнес-проект, необходимо оказать всестороннюю помощь от консультаций профессионалов в выбранной сфере деятельности до различных образовательных и психологических тренингов, при этом особенное внимание необходимо уделять юридическим аспектам ведения бизнеса. На финальном этапе начинающему предпринимателю необходимо помочь преодолеть финансовые трудности, посредством грантов или микрофинансирования. Немаловажным является момент мониторинга и курирования новых предприятий, так как печальная статистика показывает, что большинству созданных компаний не удается преодолеть начальный этап развития.

Список литературы

1. Горбунова Г. Место инноваций в предпринимательских процессах. Департамент инноваций и предпринимательства. Региональное управление: модели, технологии, коммуникации: мат-лы Всерос. науч.-практ. конф. Екатеринбург, 25–27 апреля 2013. С. 54–55.
2. Карпунина М. А. и др. Формирование молодежного предпринимательского сообщества как инструмент повышения предпринимательской активности в России // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 2. URL: www.science-education.ru/116-12360 (дата обращения: 10.09.2018).
3. Кашпур В. В. Предпринимательство как жизненная перспектива современной молодежи (на примере Томской области) // Вестник Томского государственного университета. 2009. № 1 (5). С. 53–68.
4. Комарова О. С. Инвестиционная деятельность в малом бизнесе: цели, задачи, проблемы реализации бизнес-проектов // Проблемы экономической науки и практики. Новосибирск. 2018. С. 17–25.
5. Трикоз П. С., Панявина М. Л. Формы взаимодействия крупного и малого // Colloquium-journal. 2018. Т. 5 № 6 (17). С.100–102.
6. Хафизов Д. Ф., Хисматуллин М. М., Исайчева Е. С. Сущность и значение предпринимательства в условиях институциональных преобразований // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2013. № 1.
7. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 10.09.2018).

МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ БИЗНЕС-АРХИТЕКТУРЫ ЭКОСИСТЕМЫ СОДЕЙСТВИЯ ТРУДОУСТРОЙСТВУ ВЫПУСКНИКОВ УНИВЕРСИТЕТА

Пашков П. М.

*канд. экон. наук, доцент,
зав. кафедрой бизнес-информатики
E-mail: ppm@cn.ru*

Баулина К. В.

*студент гр. ПИ-501
E-mail: baulina-131197@mail.ru*

Шевченко Л. А.

*студент гр. ПИ-501
E-mail: luyba.s@yandex.ru*

Аннотация. В статье представлены результаты исследований в области цифровой трансформации университетов. Целью исследования является выбор методов и инструментов моделирования бизнес-архитектуры цифровых экосистем университета, что позволит проводить анализ существующего состояния экосистемы и определять перспективы ее развития. Рассматриваются вопросы моделирования процессов сетевого взаимодействия и распределения ценностей участников цифровой экосистемы на примере экосистемы содействия трудоустройству выпускников университета.

Ключевые слова: архитектура предприятия, бизнес-сценарий, трудоустройство выпускников, университет, ценность, цифровая трансформация, цифровая бизнес-модель, цифровое пространство, цифровая бизнес-экосистема.

METHODS AND TOOLS FOR MODELING THE BUSINESS ARCHITECTURE ECOSYSTEM TO PROMOTE THE EMPLOYMENT OF UNIVERSITY GRADUATES

Pashkov P. M.

*candidate of economic sciences, Associate Professor
E-mail: ppm@cn.ru*

Baulina K. V.

Student

E-mail: baulina-131197@mail.ru

Shevchenko L. A.

Student

E-mail: luyba.s@yandex.ru

Annotation. The article presents the results of research in the field of digital transformation of universities. The purpose of the study is to select methods and tools for modeling the business architecture of digital ecosystems of the University, which will analyze the current state of the ecosystem and determine the prospects for its development. The problems of modeling the processes of network interaction and distribution of values of participants of the digital ecosystem on the example of the ecosystem to promote employment of University graduates are considered.

Keywords: enterprise architecture, business scenario, employment of graduates, University, value, digital transformation, digital business model, digital space, digital business ecosystem.

Введение. Цифровая трансформация вузов открывает перспективы построения университетов нового поколения на основе концепции «Университет 4.0», в соответствии с которой вузы становятся центрами предпринимательской экосистемы путем создания новых технологий и развития высокотехнологичных отраслей.

Осуществление цифровой трансформации университетов основывается на возможностях, которые открывает стремительный прогресс в области ИТ. В настоящее время, практически все университеты автоматизируют свои внутренние бизнес-процессы, активно внедряют системы электронного обучения и электронные библиотечные системы, развивают методы доступа к внутренним электронным ресурсам посредством Internet-технологий. Однако основной эффект цифровой трансформации достигается не этим, а реализацией стратегий использования цифровых пространств, позволяющих более ускоренно развивать, продвигать и реализовывать свои продукты на основе эффективной коллаборации с другими участниками сетевого взаимодействия.

Внедрение цифровых стратегий университета предполагает наличие научно-обоснованного подхода к реализации цифровых преобразований, в частности, к развитию цифровых экосистем. Вопросы цифровой трансформации предприятий и организаций

достаточно широко рассматриваются в трудах отечественных и зарубежных исследователей. Однако в большей мере предлагаемые подходы к цифровой трансформации ориентированы на развитие цифрового электронного бизнеса, а не университетов [20, 22, 25]. Подходы к развитию информационных пространств и информационно-образовательных пространств университета посвящены труды отечественных исследователей. Однако в них рассматриваются либо высокоуровневые аспекты [6], либо в большей мере технологические аспекты [17], а методическим аспектам разработки цифровых бизнес-моделей и моделирования архитектуры цифровой экосистемы университета уделяется недостаточно внимания.

Целью исследования является выбор методов и инструментов моделирования цифровой экосистемы университета, для достижения цели необходимо решить следующие задачи:

- провести анализ подходов к моделированию цифровых бизнес-экосистем;
- определить подход к моделированию цифровой экосистемы университета на примере экосистемы содействия трудоустройству выпускников (ЭСТВ) университета;
- обосновать выбор методов и инструментов моделирования бизнес-сценариев ЭСТВ;
- определить методы и средства анализа ценностей участников ЭСТВ.

1. Анализ подходов к моделированию цифровых бизнес-экосистем

Развитие ИТ ведет к тому, что мир становится все более цифровым. Распространение Internet, мобильных технологий и облачных сервисов, а также появление множества различных видов устройств, позволяющих использовать эти технологии, ведут к интенсивному формированию цифрового пространства, участие в котором открывает новые возможности и вызывает новые риски. Под цифровым пространством понимается совокупность «цифровых процессов, цифровых данных, цифровой инфраструктуры (в том числе, цифровых платформ), социальных и социотехнических механизмов, а также деятельности по организации и управлению цифровыми процессами ...» [9].

Практически каждое предприятие и организация включаются в цифровое пространство путем развития своей цифровой платформы и формирования своей цифровой бизнес-экосистемы. Под

цифровой бизнес-экосистемой понимается сеть устойчивых взаимоотношений между предприятием, его поставщиками, партнерами и клиентами (организациями и частными лицами), реализующаяся в цифровом пространстве с целью предоставления большей ценности ее участникам и повышения эффективности деятельности предприятия. Расширение цифровых бизнес-экосистем предприятий ведет к тому, что границы между предприятиями и окружающей средой размываются, а сама внешняя среда становится турбулентной.

Все это требует новых подходов к ведению бизнеса и организационному совершенствованию, которые должны основываться на реализации цифровых стратегий. В связи с тем, что интенсивные изменения в ИТ-области ведут к быстрому устареванию цифровых стратегий, от предприятий требуется развивать свои динамические возможности с целью адаптации к этим изменениям. Поэтому подход для построения и реализации цифровых стратегий должен отвечать критериям скорости изменений [19]. Наилучшим вариантом в таких условиях является использование архитектурного подхода, позволяющего на концептуальном уровне планировать и контролировать изменения, происходящие на разных уровнях и во всех подсистемах предприятия.

В рамках архитектурного подхода при моделировании предприятия выделяют два крупных сегмента: бизнес-архитектуру, включающую стратегические и операционные аспекты деятельности предприятия, и ИТ-архитектуру, содержащую модели информационных систем и ИТ-инфраструктуры предприятия. Проекты по изменению всех сегментов архитектуры предприятия в процессе достижения целевой архитектуры, отвечающей стратегическим целям предприятия, составляют содержание стратегии.

Анализ зарубежных фреймворков в области развития цифровых бизнес-экосистем свидетельствует о том, что архитектурный подход является методологической основой существующих методов реализации стратегий развития цифровых бизнес-экосистем [20, 22]. В частности фреймворк BOAT, разработанный Полом Грефеном, профессором Технологического университета Эйндховена, для построения сетевого электронного бизнеса, содержит следующие этапы проектирования, в полной мере отвечающие архитектурному подходу:

1. Проектирование цифровой бизнес-модели.

2. Моделирование организационных аспектов цифровой бизнес-экосистемы.
3. Формирование ИТ-архитектуры цифровой бизнес-экосистемы.
4. Реализация и анализ эффективности цифровой бизнес-модели.

Бизнес-модели являются элементом стратегического планирования деятельности предприятия. Они отражают стратегические решения, которые характеризуют деловое предприятие. В процессе разработки и реализации цифровой бизнес-стратегии бизнес-модель должна показывать логику ведения бизнеса в цифровом пространстве. Цифровая бизнес-модель должна отражать бизнес-сценарии, которые реализуются в цифровом пространстве, и распределение ценности между участниками цифровой бизнес-экосистемы.

На втором этапе реализации цифровой стратегии осуществляется построения моделей бизнес-архитектуры цифровой экосистемы. При этом основной упор делается на моделирование бизнес-процессов, выполняемых в цифровой бизнес-экосистеме. Модели бизнес-процессов должны реализовывать бизнес-сценарии, которые определяются в процессе проектирования цифровой бизнес-модели.

Эффективность и результативность бизнес-процессов в цифровом пространстве во многом определяется характеристиками поддерживающих их информационных систем, а также особенностью ИТ, на которых базируется ИТ-инфраструктура. Для этого необходимо спроектировать ИТ-архитектуру цифровой бизнес-экосистемы.

На заключительном этапе реализации цифровой стратегии разрабатывается прототип бизнес-приложений и проверяется реализуемость бизнес-модели. При этом в первую очередь необходимо уделить внимание выбору сетевых технологий, способных реализовывать бизнес-процессы в цифровом пространстве.

По мнению ряда исследователей в области цифровой трансформации ключевым моментом в процессе реализации цифровых бизнес-стратегий является проектирование цифровой бизнес-модели [20, 22].

Вопросам анализа бизнес-моделей цифровой экономики посвящено достаточно большое количество научных исследований

[5, 27]. В частности, эти вопросы освещены в статье Е. З. Зиндера, в которой дано обоснование расширяющейся парадигмы инжиниринга предприятия [6]. В статье предложена пятикомпонентная схема инжиниринга предприятия для цифровой трансформации, включающая:

- транзакционную модель;
- инновационную модель;
- модель информационного включения;
- модель эффективности;
- высокоуровневую интеграционную модель.

Все эти модели используются в процессах цифровой трансформации, однако они носят рамочный характер, а для реализации цифровой стратегии необходимы методы проектирования цифровой бизнес-модели.

Профессор Ахмед Баунфура, координатор международной исследовательской программы ISD (Information Systems Dynamics), отмечает, что при переходе к цифровой экономике бизнес-модели претерпевают серьезные преобразования, однако без принципиальных различий между чисто цифровыми и традиционными моделями не существует [19].

Исследователи Эль Сави и Перейра (университет Южной Калифорнии), предложившие фреймворк VISOR, проанализировали существующие подходы к построению бизнес-моделей с позиций цифровой трансформации. Они сделали вывод, что такие аспекты цифровой экономики, как цифровые бизнес-экосистемы и цифровые платформы в традиционных бизнес-моделях практически не рассматриваются, хотя в более поздних подходах, в том числе и в модели Остервальдера, сетевым эффектам и наличию экосистем начали уделять внимание. При этом они отмечают, что роль ИТ и их отношение к бизнесу за последние годы существенно изменились. Если 20 лет назад основным акцентом было проектирование информационных систем, затем произошел переход к моделированию и поддержке бизнес-процессов, то в настоящее время основной тенденцией является разработка бизнес-моделей услуг, предоставляемых цифровыми платформами.

Фреймворк VISOR (единая рамка для бизнес-моделирования в развивающемся цифровом пространстве) базируется на методологии проектных исследований DSR (design science research), являющейся основной концепцией в области исследования информационных систем [20].

В модели VISOR отражаются важнейшие аспекты цифровой трансформации бизнеса: распределение ценностей участников цифровой бизнес-экосистемы, возможность использования клиентского опыта, доступность цифровых сервисов.

С точки зрения VISOR, успешной цифровой бизнес-моделью является та, которая способна согласовать компоненты модели VISOR таким образом, чтобы обеспечить наибольшую ценность предложения, что позволит максимизировать готовность платить со стороны целевых потребителей и минимизировать реальную стоимость продукта (материального и нематериального). Последнее достигается за счет оптимального сочетания следующих факторов: использование клиентского опыта, удобство интерфейса, развитость цифровой платформы и эффективная организация бизнес-процессов. Поэтому модель VISOR определяет 5 шагов построения цифровой бизнес-модели:

1. Определение ценностей и моделирование распределения ценности в цифровой экосистеме.
2. Описание интерфейса доступа клиентов к продукту в цифровой бизнес-экосистеме.
3. Выбор цифровой платформы (платформ), предлагающей лучшие возможности для доставки ценностного предложения.
4. Организации бизнес-процессов в цифровой экосистеме.
5. Разработка модели доходов.

При этом процесс разработки цифровой бизнес-модели, в соответствии с методологией DSR [3, 8], должен проходить следующие этапы:

1. Разработка мета-требований к продукту на основе базовых теорий;
2. Разработка мета-проекта продукта;
3. Тестирование гипотезы, использованной для проверки, насколько мета-проект продукта отвечает мета-требованиям.
4. Выбор метода проектирования.
5. Тестирование гипотезы, использованной для проверки, насколько метод проектирования артефактов отвечает мета-требованиям к продукту и базовым теориям.

Предложенные во фреймворках BOAT и VISOR методы построения цифровой бизнес-модели могут быть широко использованы в процессах цифровой трансформации предприятий и организаций, в том числе университетов.

2. Определение подхода к моделированию цифровой экосистемы университета

Участие в цифровых пространствах открывает широкие возможности для развития университетов. Это объясняется тем, что университеты, как крупные социально-экономические системы, взаимодействуют с большим количеством групп стейкхолдеров, образуя значительное количество экосистем. На рис. 1 [12] представлена модель экосистем вуза. Более подробно описание этих экосистем представлено в ряде работ [1, 12, 13, 18].



Рис. 1. Модель экосистем вуза

В условиях становления цифровой экономики развитие всех экосистем университета возможно путем включения в цифровое пространство и формирования цифровых экосистем. Такое включение позволяет эффективно взаимодействовать с потребителями и партнерами на основе принципиально новых цифровых бизнес-моделей, что в свою очередь способствует не только повышению эффективности существующих бизнес-процессов, но и формированию новых видов деятельности для реализации концепции «Университет 4.0». При этом возникает необходимость проектирования цифровых бизнес-моделей университета.

В научной литературе существует ряд публикаций, посвященных вопросам построения бизнес-моделей университетов [21, 24]. Однако вопросы проектирования цифровых бизнес-моделей университетов освещены недостаточно широко. В связи с этим весьма актуальным является проведение исследования с целью обоснования подхода и выбора методов проектирования цифровых бизнес-моделей для цифровой трансформации университетов.

Опираясь на выше представленные фреймворки к принципам проектирования цифровой бизнес-модели можно отнести:

1. Применение концепции проектных исследований DSR к проектированию и тестированию цифровой бизнес-модели.

2. Применение рамки VISOR для проектирования бизнес-модели с целью учета особенностей включения в цифровое пространство.

3. Применение рамки BOAT для моделирования цифровой бизнес-экосистемы.

4. Использование архитектурного подхода к проектированию ИТ-архитектуры цифровой бизнес-экосистемы.

Проектирование цифровой бизнес-модели и ее внедрение в практику связано с решением ряда задач, как в бизнес-, так и в ИТ-области, которые носят исследовательский характер и связаны с необходимостью учета различных рисков. Для решения такого рода задач разработана теория проектных исследований, которая нашла широкое применение в области проектировании информационных систем. В связи с тем, что подход к информатизации на основе цифровых бизнес-моделей является новым витком в области цифровизации университетов, применение проектных исследований к проектированию цифровой бизнес-системы вполне оправдано.

Фреймворк VISOR является концептуально проработанным методом проектирования цифровой бизнес-модели, в котором учитываются различные аспекты включения в цифровое пространство на основе сетевых технологий. Применение этого фреймворка позволит учесть ключевые аспекты сетевого цифрового взаимодействия.

Фреймворк BOAT разработан для проектирования сетевого электронного бизнеса. В нем описан процесс проектирования цифровой бизнес-модели в контексте развития цифровой бизнес-экосистемы. Предложенные в BOAT методы моделирования и раз-

вития цифровой бизнес-экосистемы позволяют не только разработать цифровую бизнес-модель, но и осуществить ее тестирование.

Проектирование новой цифровой бизнес-модели предполагает изменения как в области бизнес-процессов, так и в области информационных систем и ИТ-инфраструктуры, т. е. на всех уровнях управления университетом. Для реализации таких масштабных задач целесообразно использовать архитектурный подход, который опирается на целый ряд фреймворков и промышленных стандартов. Для построения архитектуры цифровых экосистем университета целесообразно использовать фреймворк TOGAF и язык архитектурного моделирования ArchiMate [4].

При разработке процесса проектирования цифровой бизнес-модели для экосистем университета необходимо учесть фокальный (централизованный) характер их организации. Это также накладывает специфические ограничения на принципы моделирования.

Процесс проектирования цифровой бизнес-модели с учетом описанных принципов представлен в табл. 1.

Таблица 1

Процесс проектирования бизнес-модели цифровой экосистемы университета

Этап проектирования	Разрабатываемые артефакты	Методы и инструменты
1. Разработка цифровой бизнес-модели		
1.1. Анализ бизнес-сценариев	Классификация бизнес-сценариев	BOAT, VISOR
1.2. Разработка бизнес-целей и требований к развитию цифровой бизнес-экосистемы	Характеристики бизнес-сценариев, бизнес-цели, требования	BOAT, VISOR
1.3. Моделирование потока доходов	Модель потока доходов	VISOR
2. Моделирование цифровой бизнес-экосистемы		
2.1. Моделирование структуры цифровой бизнес-экосистемы	Высокоуровневая модель цифровой бизнес-экосистемы	BOAT, ArchiMate
2.2. Моделирование ценностей участников цифровой бизнес-экосистемы	Описание участников бизнес-экосистемы, модель ценностей	BOAT, ArchiMate
2.3. Моделирование процесса взаимодействия участников цифровой бизнес-экосистемы	Модели процессов взаимодействия участников бизнес-экосистемы	ArchiMate

Этап проектирования	Разрабатываемые артефакты	Методы и инструменты
3. Моделирование ИТ-архитектуры		
3.1. Проектирование ИТ-архитектуры	Модель ИТ-архитектуры, модели интерфейсов, модель системной платформы	BOAT, VISOR, ArchiMate
3.2. Реализация ИТ-архитектуры (разработка прототипа)	Программный код	Инструменты реализации бизнес-приложений
4. Тестирование цифровой бизнес-модели		
4.1. Реализация ИТ-сервисов	Демонстрационный пример	Инструменты реализации бизнес-приложений
4.2. Тестирование оценка ИТ-архитектуры	Протоколы тестирования	BOAT, VISOR,

К ключевым этапам бизнес-моделирования цифровой экосистемы университета можно отнести анализ бизнес-сценариев и моделирование ценностей участников цифровой бизнес-экосистемы. Именно эти этапы определяют наиболее существенные характеристики проектируемой цифровой экосистемы. Поэтому большой интерес представляют методы и инструменты для моделирования этих аспектов цифровой бизнес-модели. Рассмотрим их на примере развития экосистемы содействия трудоустройству выпускников (ЭСТВ) университета.

3. Методы и инструменты моделирования бизнес-сценариев цифровой экосистемы университета

Одной из основных задач моделирования бизнес-архитектуры цифровой экосистемы является идентификация информационных потребностей в процессе сетевого взаимодействия всех стейкхолдеров [10]. Поскольку экосистема развивается в масштабах цифрового пространства, она обладает сложной структурой, предполагающей взаимодействие не отдельных пользователей, а предприятий в целом, то и описание потребностей должно осуществляться в контексте предприятий. Кроме того, взаимодействие субъектов осуществляется на основе цифровых технологий, что отражается на бизнес-моделях данных предприятий.

Для определения и анализа бизнес-потребностей и выработки бизнес-требований, которым должна соответствовать бизнес-архитектура, используют моделирование бизнес-сценариев [26].

Сценарии представляют описание «пользовательских историй», реализация которых приводит к определенному результату. Сценарии не описывают полный перечень действий, но позволяют выделить ключевые факторы процесса взаимодействия субъектов цифровой экосистемы.

Для описания бизнес-сценариев можно использовать различные методы.

Сценарий можно описать с помощью определения вариантов использования (Use case) или прецедентов. Модель прецедентов представляет собой сценарный способ описания взаимодействия. С ее помощью могут быть описаны пользовательские требования, взаимодействия пользователей и системы, взаимодействие стейкхолдеров между собой. Прецеденты позволяют визуализировать процессы взаимодействия субъектов, имеющих определенную цель [23].

Для описания вариантов использования необходимо учесть основные показатели: акторов (заинтересованной стороны, иницирующие взаимодействие для достижения цели), цель (финальный результат, которого хочет достичь актор), триггеры (события, которые инициируют запуск варианта использования), результат (итог выполнения варианта использования).

Применительно к ИС для определения сценария и формирования требований могут быть использованы пользовательские истории (User story). User story представляет собой емкое предложение, содержащее информацию о пользователе, его потребности и причине, обосновывающей данную потребность [14].

Для анализа сложных сценариев цифрового продукта может быть использован фреймворк BOAT. BOAT включает в себя несколько компонентов: бизнес (B), организацию (O), архитектуру (A) и технологию (T). Эти компоненты в совокупности представляют связанные цели, которым должна соответствовать модель цифровой бизнес-экосистемы для поддержки сложных сценариев продукта. Для определения сценария по данному методу необходимо учитывать основные (цель, тип стейкхолдера и период взаимодействия) и дополнительные (драйверы, сетевую структуру, бизнес-функции и поддерживающие технологии) характери-

стики [25]. Драйверы описывают мотивы деятельности актеров, сетевая структура отражает взаимодействие конкретных актеров, бизнес-функции представлены основными операциями, поддерживающие технологии отражают способ взаимодействия актеров в рамках цифрового пространства.

Также в качестве метода для бизнес-моделирования в области цифровых технологий используется VISOR. Он представляет собой фреймворк, описывающий пять компонентов: ценностное предложение, интерфейс, сервисные платформы, организационную модель и модель доходов [20]. Данные аспекты составляют структуру и других методов, но VISOR формирует основу для бизнес-моделирования именно в области цифровых пространств. Данный метод эффективен в области стратегического управления, поскольку позволяет определять ценности и формировать сценарии для развития бизнес-моделей цифровых экосистем.

Для реализации вышеперечисленных методов существует ряд инструментов.

Use case диаграммы можно строить на языке UML (унифицированный язык моделирования), предназначенном для графического моделирования объектов в процессе разработки ПО, с помощью различных CASE-средств, таких как MS VISIO, IBM Rose, Sybase PowerDesigner и др. [11]. В табл. 2 представлена краткая характеристика CASE-средств для построения Use case диаграмм.

Таблица 2

CASE-средства построения UML-диаграмм

Программный продукт	Описание
Microsoft Visio	Продукт компании Microsoft, позволяющий строить диаграммы разного вида, в том числе UML-диаграммы
IBM Rational Rose	CASE средство, позволяющее проектировать и разрабатывать ИС посредством построения диаграмм и их генерации в программный код
Sybase PowerDesigner	Многофункциональный инструмент для создания приложений, позволяющий осуществлять проектирование, моделирование и хранение объектов

Для описания User story используется User Story mapping (рис. 2) — инструмент, позволяющий графически в двумерном пространстве визуализировать пользовательские истории, ранжировать их по времени (горизонтальная ось) и приоритету (вертикаль-

ная ось) [16]. Строить такие карты можно как вручную, так и с помощью программных решений (например, realtimeboard).

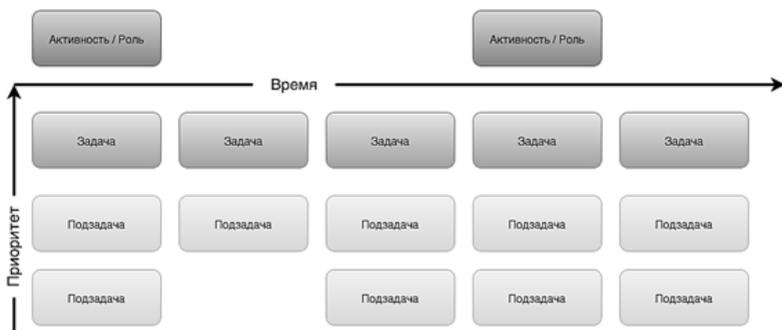


Рис. 2. User story mapping

Однако визуализация моделей является заключительным этапом моделирования. Для построения визуальной модели необходимо описать все элементы, отражаемые в модели, а также связи между этими элементами в форме таблиц и матриц. Пример табличного описания бизнес-сценария «Организация студенческой практики» на основе фреймворка BOAT представлен в табл. 3.

Описание и моделирование основных бизнес-сценариев позволяет наиболее точно определить потребности и выработать требования, которым должна соответствовать бизнес-архитектура, моделирование которой необходимо для развития цифровой ЭСТВ.

В дальнейшем планируется использовать метод VISOR для анализа текущей бизнес-модели ЭСТВ и проработки сценария для ее изменения и реализации в рамках развития цифрового пространства.

**Описание бизнес-сценария
«Организация студенческой практики»**

Элемент фреймворка	Студент	ЦСТВ	Работодатель	Кафедра	Деканат
Бизнес (драйвер)	Проверка навыков в процессе практической деятельности	Выполнение плановых показателей трудоустройства студентов по специальности	Привлечение специалистов для выполнения трудовых функций	Актуализация учебного плана в соответствии с компетенциями, необходимыми рынку труда	Организация учебного процесса
Организация (сетевая структура)	ЦСТВ Работодатель Кафедра	Студент Работодатель	ЦСТВ Студент Кафедра	Студент Деканат	Кафедра
Архитектура (бизнес-функции)	Выбор места прохождения практики; подготовка документов	Поиск базы практики; оформление договора; консультирование студентов; формирование направления на практику	Подписание документов; согласование трудовых условий и графика	Сбор данных; формирование распоряжения на практику	Проверка и утверждение распоряжения на практику
Технология (поддерживающие технологии)	Электронная почта; биржа практик	Реестр практик; электронная почта	Электронная почта; сайт вуза	Электронная почта; реестр практик	Электронная почта; СЭД

4. Методы и средства анализа ценностей участников цифровой экосистемы университета

Особенностью использования цифровых пространств является возможность организовать сетевое взаимодействие участников в рамках цифровой бизнес-экосистемы. Ценность сетевого взаимодействия существенно возрастает от количества участников цифровой бизнес-экосистемы. При этом каждый участник может почуять ценность от сетевого взаимодействия.

Под ценностью (Value) понимают пользу, извлекаемую заинтересованным лицом в процессе взаимодействия с организацией. Чаще всего ценности заинтересованных лиц зависят от сферы их деятельности.

Необходимость моделирования и анализа ценностей цифровой бизнес-экосистемы заключается в том, что именно ценность является критерием отбора наиболее подходящей цифровой бизнес-модели.

В настоящее время существуют различные техники описания ценностей. Проанализировав некоторые из них, для описания ценностей участников цифровой ЭСТВ было решено использовать два метода, которые представлены в фреймворках BOAT и VISOR [20, 22]. Согласно данным методам сначала определяют акторов экосистемы. Акторами в экосистеме бизнеса для цифровых продуктов могут быть отдельные лица, компании, учреждения, ассоциации, автономные субъекты и др.

Центральным элементом цифровой ЭСТВ выступает вуз в лице центра содействия трудоустройству выпускников (ЦСТВ), так как он формирует основную ценность. К внутренним участникам экосистемы также необходимо отнести администрацию вуза, деканаты, выпускающие кафедры и студентов. К внешним участникам — стейкхолдеров, находящихся за рамками вуза, но готовых воспользоваться ценностями основных акторов или готовых предложить свои ценности.

После определения акторов, для реализации ценности определяют их информационные потребности и цели по отношению к другим акторам. На основе этих данных формируется ценность. В табл. 4 представлены участники ЭСТВ, их информационные потребности, цели и ключевые ценности.

Ниже (рис. 3) представлена модель ценностей участников ЭСТВ. Как правило, в процессе взаимодействия, участники могут создавать ранее не использованные ценности.

Актеры ЭСТВ и их ценности

Участник	Информационная потребность	Цель	Ценность
Центр содействия трудоустройства выпускников	Информация о рынке труда	Трудоустройство выпускников вуза	Предоставление данных о конкурентоспособных специалистах
Студент	Вакансии работодателей по оканчиваемой специальности	Трудоустройство по специальности	Подбор подходящих вакансий, составление резюме
Выпускающая кафедра	Перечень компетенций по должностям, соответствующим направлениям выпускающей кафедры	Составление актуального учебного плана, соответствующего компетенциям, необходимым работодателям	Поиск для сотрудничества работодателей, соответствующих профилю подготовки
Деканат	Данные об успеваемости студентов	Организация работы кафедр, проведение мероприятий с целью вовлечения студентов	Предоставление списков успешных студентов
Администрация вуза	Показатели успешно трудоустроившихся выпускников	Организация процесса обучения по актуальным стандартам для современного рынка труда	Организация работы вуза
Органы занятости населения	Информация о выпускниках вуза, имеющих проблемы с трудоустройством	Регулирование рынка труда в стране посредством содействия найму, подготовке и переподготовке кадров	Посредничество между работодателем и вузом; подбор вакансий, соответствующих профилю специальности; организация ярмарок вакансий, выставок «Образование и карьера»; презентация рабочих мест предприятий и организаций

Участник	Информационная потребность	Цель	Ценность
Органы управления образованием	Показатели трудоустройства выпускников	Мониторинг эффективности образовательных организаций высшего образования (оценка удельного веса выпускников, трудоустроившихся в течение календарного года)	Сбор ежегодных отчетов и показателей, информирующих о трудоустройстве выпускников вуза
Министерство образования	Информация о контингенте и приоритетных специальностях	Повышение доступности качественного образования и кадрового потенциала страны	Определение контрольных цифр приема по специальностям
Студенческие отряды	Информация о студентах, нуждающихся во временном (летнем) трудоустройстве	Взаимодействие с работодателями и предоставление студентам временного, как правило, летнего трудоустройства	Запрос кандидатов на временное трудоустройство; заключение соглашений с работодателями, нацеленными на сотрудничество
Центры повышения квалификации	Перечень приоритетных специальностей для создания актуальных курсов повышения квалификации	Формирование и расширение профессиональных компетенций у молодых работников	Привлечение молодых специалистов, желающих усовершенствовать профессиональные навыки
Работодатели	Информация о перспективных студентах	Осуществление приема на работу специалистов, удовлетворяющих требованиям компании	Отбор кандидатов на должности, соответствующие уровню их подготовки
Кадровые агентства	Информация о перспективных студентах	оказание услуг работодателям по поиску и подбору персонала и/или оказанию услуг соискателям по поиску работы и трудоустройству	Посредничество между работодателем и вузом; подбор вакансий, соответствующих профилю специальности

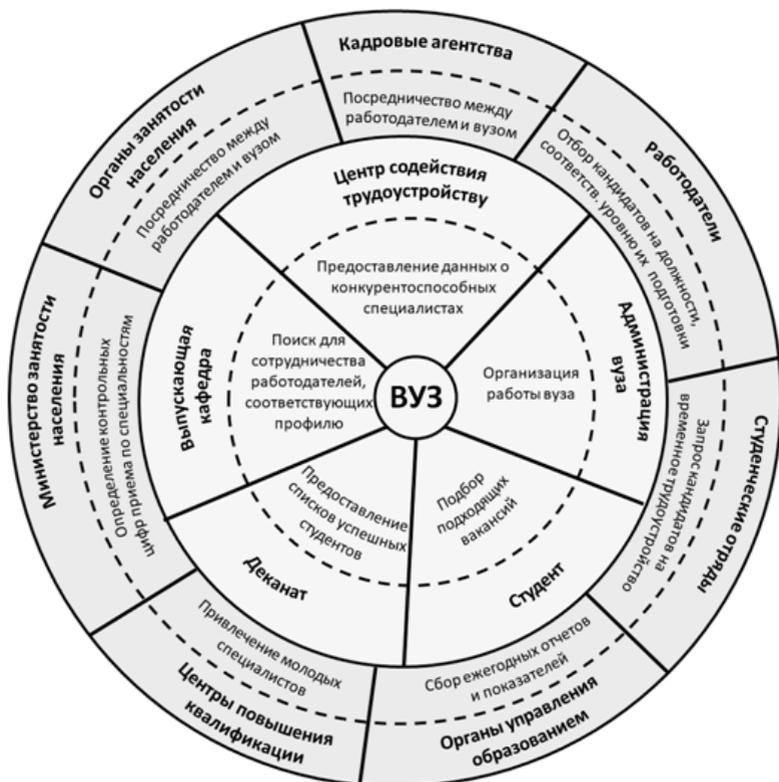


Рис. 3. Модель ценностей

Под влиянием цифровых технологий у участников экосистемы возникают новые ценности.

Поток создания ценности представляет собой повторяющуюся последовательность образования ценностей от входов начальных процессов до выходов последних, связанных с потоком заказов. Поток создания ценности показывает результат деятельности системы процессов, которые создают ценность и перемещают их от поставщиков к потребителям.

Поток создания ценности — это все действия (добавляющие и не добавляющие ценность). Данные действия проводят продукт через основные потоки операций:

- 1) от сырья до готовой продукции (производственный поток);
- 2) от концепции до выпуска первого изделия (поток проекта).

Управление потока создания ценности реализуется в соответствии с циклом PDCA (планирование, реализация, проверка, улучшение).

Для описания и анализа потоков ценностей разработано достаточно большое количество инструментов. С. Д. Резник в своей монографии в разделе «Методы и инструменты управления потоком создания ценности на промышленном предприятии» [15] представляет сравнительную таблицу инструментов, позволяющих описывать и анализировать поток ценностей.

Также для моделирования карты ценностей и модели потока ценностей может быть использован язык архитектурного моделирования ArchiMate. ArchiMate содержит необходимые элементы для описания всех архитектурных слоев, включая уровни бизнеса, приложений и технологий.

Заключение

Развитие цифровых экосистем университета на основе использования возможностей цифрового пространства позволит университетам повысить эффективность своей деятельности и существенно изменить свою роль в обществе. Для этого университеты должны реализовывать цифровые стратегии путем построения цифровых бизнес-моделей, совершенствования бизнес-архитектуры своих цифровых экосистем и формирования сервисных платформ.

На данном этапе исследования получены следующие результаты:

- на основе изучения научных источников, посвященных вопросам цифровой трансформации предприятий, проведен анализ подходов к моделированию цифровых бизнес-экосистем;
- на основе использования современных подходов к проектированию цифровых бизнес-моделей описан процесс проектирования цифровой бизнес-модели университета;
- на примере ЭСТВ университета рассмотрены методы и инструменты моделирования цифровых бизнес-сценариев, показана возможность использования фреймворка WOAT для описания бизнес-сценариев;
- рассмотрены методы и средства описания и анализа ценностей участников цифровой экосистемы университета, построена модель ценностей для ЭСТВ.

Эти результаты могут быть использованы для бизнес-моделирования цифровых экосистем университета в процессе проектирования и внедрения цифровых бизнес-моделей.

Список литературы

1. Баулина К. В. Концепция построения информационной системы содействия трудоустройству выпускников // Информационные технологии в образовании и науке. Искусствоведение и дизайн: историческое наследие и современные тенденции: Материалы научно-практических конференций: сб. ст.; Анапский филиал ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет». Краснодар: Издательский Дом–Юг, 2018. С. 47–54.

2. Бронева Н. Выбор инструмента проектирования (UML). URL: <https://habr.com/ru/post/46577/> (дата обращения: 26.01.2019).

3. Галицкая Л. В., Пашков П. М., Соловьев В. И. Применение проектного подхода к исследованиям в области информационных систем // Информационные и математические технологии в науке и управлении. 2017. № 4 (8). С. 157–165.

4. Зараменских Е. П., Кудрявцев Д. В., Арзуманян М. Ю. Архитектура предприятия: учеб. для бакалавриата и магистратуры; под ред. Е. П. Зараменских. М.: Юрайт, 2018. 410 с.

5. Зиндер Е. З. Бизнес-модели трансформации цифрового общества — основа развития архитектур предприятий // Инжиниринг предприятий и управление знаниями» (ИП&УЗ-2017): сб. науч. тр. XIX Российской науч.-практ. конф. 26–27 апреля 2016 г. М.: ФБГОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2016. С. 23–28.

6. Зиндер Е. З. Расширяющаяся парадигма инжиниринга предприятий // Бизнес-информатика. 2016. № 4 (38). С. 7–18.

7. Краковецкий А. Инструменты для рисования UML-диаграмм. URL: <http://msugvnua000.web710.discountasp.net/Posts/Details/3787> (дата обращения: 26.01.2019).

8. Мошегова А. Т., Пашков П. М., Соловьев В. И. Проектирование научного знания в условиях цифровой экономики // Инжиниринг предприятий и управление знаниями (ИП&УЗ-2018): сб. науч. тр. XXI Российской науч. конф. 26–28 апреля 2018 г. Т. 1. М.: ФБГОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2018. С. 286–294.

9. Официальный сайт премьер-министра Республики Казахстан. Общие подходы к формированию цифрового пространства Евразийского экономического союза в перспективе до 2030 года. URL: https://primeminister.kz/rupage/view/obshchie_podhodi_k_formirovaniu_tsifrovogo_prostranstva_evraziiskogo_ekonomicheskogo_souza_v_perspektive_do_2030_goda (дата обращения: 28.01.2019).

10. Пашков П. М. Определение информационных потребностей субъектов инновационной экосистемы вуза на основе сценарного под-

хода // Информационные и математические технологии в науке и управлении. 2017. № 4 (8). С. 147–156.

11. Пашков П. М. Проектирование информационных систем: учеб. пособие. Саратов: Саратовский гос. технический ун-т, 2009. 360 с.

12. Пашков П. М., Баулина К. В., Шевченко Л. А. Развитие экосистемы содействия трудоустройству выпускников вуза на основе цифровых технологий // Инновации в жизнь. 2018. № 3 (26). С. 234–252.

13. Пашков П. М., Султанова Е. С., Баулина К. В., Шевченко Л. А. Цифровая трансформация процессов содействия трудоустройству выпускников в вузах // Актуальные направления научной мысли: проблемы и перспективы: сб. мат-лов V Всерос. науч.-практ. (национальной) конф. Новосибирск, 19–22 марта 2018 г. / отв. за вып. А. А. Шапошников. Новосибирск: НГУЭУ, 2018. С. 349–360.

14. Пурдес А. Как создать User Story, сценарии и кейсы. URL: <https://medium.com/@anastasiapurdes/%D0%BA%D0%B0%D0%BA-%D1%81%D0%BE%D0%B7%D0%B4%D0%B0%D1%82%D1%8C-user-story-%D1%81%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%B0%D1%80%D0%B8%D0%B8-%D0%BA%D0%B5%D0%B9%D1%81%D1%8B-28cf1240624f> (дата обращения: 26.01.2019).

15. Резник С. Д. Современные проблемы менеджмента: моногр. М.: ИНФРА-М, 2015. 243 с.

16. Родионов С. Story Mapping: мощный инструмент в арсенале разработчиков. URL: <http://blog.antidasoftware.com/2015/10/story-mapping.html> (дата обращения: 26.01.2019).

17. Тельнов Ю. Ф., Казаков В. А. Онтологическое моделирование сетевых взаимодействий организаций в информационно-образовательном пространстве // Пятнадцатая нац. конф. по искусственному интеллекту с междунар. участием: сб. трв. Смоленск: Универсум. 2016. С. 106–114.

18. Шевченко Л. А. Информатизация процессов взаимодействия студентов вуза и работодателей в рамках прохождения практики // Информационные технологии в образовании и науке. Искусствоведение и дизайн: историческое наследие и современные тенденции: мат-лы науч.-практ. конф.: сб. ст. / Анапский филиал ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет». Краснодар: Издательский Дом–Юг, 2018. С. 6–14.

19. Bounfour A. Digital Futures, Digital Transformation From Lean Production to Acceluction // Springer International Publishing, Switzerland, 2016. P. 159.

20. El Sawy O. A., Pereira F. Business Modelling in the Dynamic Digital Space // Francis Pereira. Springer Heidelberg, New York, 2013. P. 77.

21. Gershberg A. I., Wehn U. University Business Models & Value Propositions in the Digital Age // Congreso Internacional: el Futuro de las Universidades Universidad Cooperativa de Colombia–University of the Future Network Bogotá. November 15–16, 2017. URL: <https://www.ucc.edu.co/>

sitios/catalogo/SiteAssets/Lists/saladeprensa/poranyomes/Presentación%20de%20Alec%20Ian.pdf (date of appeal: 28.01.2019).

22. Grefen P. Beyond E-Business Towards networked structures // Routledge. New York, 2016. P.434.

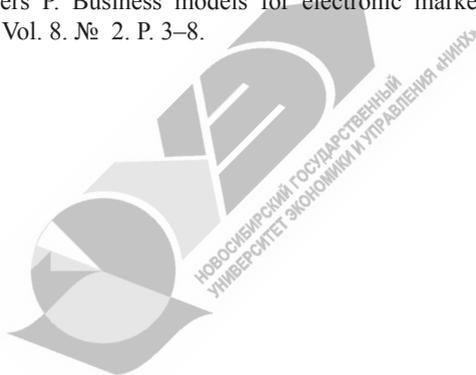
23. IEC 62559-2:2015: Use case methodology. Part 2: Definition of the Templates for Use Cases, Actor List and Requirements List (2015).

24. Matkovic P., Tumbas P., Pavlicevic V. UNIVERSITY BUSINESS MODELS AND DIGITAL TRANSFORMATION // 11th International Conference of Education, Research and Innovation November 12th–14th, 2018. Seville, Spain. P. 270–277.

25. Radonjic-Simic M., Pfisterer D. A Decentralized Business Ecosystem Model for Complex Products // Business Algorithms, Cloud Computing and Data Engineering. Fatos Xhafa, Technical University of Catalonia, Barcelona, Spain, 2019. P. 23–53.

26. The Open Group. Business Scenarios URL: http://www.opengroup.org/public/arch/p4/bus_scen/bus_scen.htm (date of appeal: 25.01.2019).

27. Timmers P. Business models for electronic markets // Electronic Markets. 1998. Vol. 8. № 2. P. 3–8.



ИННОВАЦИОННЫЙ ПРАКТИКООРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД К ПРЕПОДАВАНИЮ ПРОГРАММИРОВАНИЯ И ТЕХНОЛОГИЙ РАЗРАБОТКИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Пестунов А. И.

*канд. физ.-мат. наук, доцент,
и.о. зав. кафедрой информационных технологий
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
E-mail: pestunov@gmail.com*

Осипов А. Л.

*канд. техн. наук,
доцент кафедры информационных технологий
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
E-mail: alosip@mail.ru*

Терещенко С. Н.

*канд. техн. наук,
доцент кафедры информационных технологий
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
E-mail: sg12@ngs.ru*

Аннотация. Предлагается инновационный подход к обучению студентов программированию и технологиям разработки информационных систем. Предлагаемая форма предоставляет возможность студентам не просто овладеть практическими навыками программирования, как это происходит на традиционных лабораторных и практических занятиях, но и приобрести так называемые «над-навыки», или «soft-skills», а также принять познакомиться с процессом разработки программного обеспечения, как это происходит в коммерческих и государственных компаниях. При этом студенты получают возможность подобрать для себя подходящую роль в команде в зависимости от своих личностных качеств и имеющихся компетенций.

Ключевые слова: инновации, разработка информационных систем, обучение, программирование, программное обеспечение.

INNOVATIVE AND PRACTICE-ORIENTED APPROACH TO TEACHING PROGRAMMING AND TECHNOLOGIES OF INFORMATION SYSTEMS DEVELOPMENT

Pestunov A.

*PhD in Computer science, a chair of information technologies department
Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: pestunov@gmail.com*

Osipov A.

*PhD in Computer science, associate professor
of information technologies department
Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: alosip@mail.ru*

Tereschenko S.

*PhD in Computer science, associate professor
of information technologies department
Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: sg12@ngs.ru*

Annotation. We propose an innovation and practice-oriented approach to teaching programming and technologies of information systems development. The introduced forms gives students an opportunity not only to acquire programming skills (as it appears during the traditional forms of educations), but also to acquire soft-skills and get acquainted with the real process of software development. At the same time, students are given a possibility to choose the most suitable role in a team for themselves.

Keywords: innovations, software development, information systems, teaching.

На сегодняшний день практические навыки программирования в большинстве вузов приобретаются путем выполнения лабораторных работ, которые студенты выполняют индивидуально. Данный подход позволяет подготовить разработчиков, которые смогут писать программы, однако таким способом студент не получает знаний о реальном процессе разработки программного обеспечения (ПО), существующем на большинстве коммерческих предприятий, а также не вырабатывает так называемые «над-навыки», или «soft-skills». Кроме того, у учащихся не вырабатываются навыки

командной работы, крайне важные при работе над реальным проектом. По большому счету студент взаимодействует только с преподавателем, который дает задания и может помочь.

Процесс же разработки программного обеспечения представляет собой не индивидуальную работу программиста, а взаимодействие целой команды, каждый участник которой не только отвечает за свой фронт работы, но и эффективно сотрудничает с коллегами для совместного решения возникающих проблем. При профессиональной разработке можно выделить, как минимум, следующие роли: заказчик, менеджер проекта, системный архитектор, разработчик и тестировщик. Некоторые роли, например, разработчик, могут быть разбиты на под-роли, такие как front-end и back-end разработчики.

Предлагаемый в настоящей статье формат преподавания использует некоторые идеи из [4] и преследует следующие две основные цели:

- познакомить студентов с реальным процессом разработки программного обеспечения и информационных систем, который существует в большинстве современных коммерческих и государственных компаний, и дать студентам возможность поучаствовать в нем;
- развить у студентов «над-навыки», или «soft-skills», и подобрать подходящую для каждого из студентов роль в проекте.

В результате выполнения практико-ориентированного подхода у студентов формируются следующие умения: рефлексивные; поисковые (исследовательские); умения и навыки работы в сотрудничестве; менеджерские; коммуникативные; презентационные [5].

Описание подхода

Для проведения занятия преподаватель должен сформировать команды, где распределить между студентами роли заказчика, менеджера проекта, технического писателя, системного архитектора, разработчика, тестировщика (табл. 1). При необходимости могут быть добавлены и другие роли либо какие-то роли могут быть назначены нескольким студентам. Затем определяется время окончания проекта и дается его старт.

Распределение ролей в команде и их обязанности

Роль	Обязанности
Заказчик	В этой роли может выступать преподаватель. Заказчик объясняет письменно или устно, какое программное приложение он хочет, и что оно должно делать
Технический писатель	Составляет техническое задание и согласовывает его с заказчиком и исполнителями
Менеджер проекта	Уточняет требования заказчика, определяет этапы проекта, устанавливает промежуточные сроки, координирует работу, оценивает трудозатраты
Системный архитектор	Пишет спецификацию для приложения, которая включает в себя информацию о том, какие средства разработки использовать, какие способы взаимодействия пользователя с приложением будут. Помогает составлять техническое задание техническому писателю. Помогает разработчику решать сложные проблемы. Распределяет, кто будет исправлять ошибки, возникшие в ходе тестирования. Исправляет ошибки после тестирования
Разработчик	Пишет программный код и руководство пользователя, обращается за помощью к системному архитектору. Исправляет ошибки после тестирования. Составляет документацию
Тестирующий	Составляет тест-план и тест-кейсы. После разработки тестирует приложение согласно этому плану. Составляет перечень ошибок с его последующей передачей разработчику

Студенты, претендующие на каждую из этих ролей, должны обладать определенными личностными и профессиональными качествами, поэтому рекомендуется распределять их не случайно, а либо по желанию студентов, либо по мнению преподавателя в соответствии их с квалификацией и особенностями (табл. 2). Определить эти качества преподаватель может либо на основе своего опыта, либо путем психологического и профессионального тестирования.

Примерный перечень требуемых личных и профессиональных качеств для ролей

Роль	Личностные качества	Профессиональные качества
Технический писатель	Хорошие коммуникативные навыки, аккуратность, точность, исполнительность	Грамотность письменной речи, умение излагать свои мысли ясно
Менеджер проекта	Лидерство, коммуникативные навыки, умение планировать	Грамотное использование персонального компьютера и средств коммуникации, умение оценивать сложность проекта и трудозатраты, управленческие навыки
Системный архитектор	Высокий уровень ответственности, умение планировать, инициативность	Отличное знание технологий и методов программирования, инструментальных средств разработки программного обеспечения
Разработчик	Исполнительность, обучаемость	Хорошее знание технологий и методов программирования
Тестировщик	Исполнительность, усидчивость, кропотливость	Уверенный пользователь персонального компьютера

Оценивание результатов работы

Преподаватель, как заказчик, оценивает качество разработанного программного приложения. Он также может играть роль «неадекватного» или «идеального» заказчика. Кроме того, можно ввести дополнительную систему оценок, чтобы разработчик оценивал качество спецификации и качество помощи архитектора. Менеджер проекта может оценивать умение работать в команде каждого из участников, тестировщик оценивает качество разработки программистов, архитектор оценивает уровень профессиональных навыков разработчика.

Заключение

Занятия, проводимые по описанной технологии, должно позволить студентам ознакомиться с реальным процессом профессиональной разработки программного обеспечения и усвоить, что данный процесс представляет собой не только написание программного кода, и что выполняется он не только разработчиком. Помимо всего прочего такой формат носит профориентационный

характер, позволяя студентам, которые хотят связать свою профессиональную деятельность с программированием, лучше ориентироваться в выборе будущей профессии. Такое занятие учит студентов эффективной работе в команде для достижения общей цели. Методически правильно организованное обучение программированию приводит как к формированию профессиональных компетенций будущих разработчиков программного обеспечения, так и к развитию их познавательной самостоятельности и формированию интеллектуальных умений.

Список литературы

1. Ивонина А. И., Чуланова О. Л., Давлетшина Ю. М. Современные направления теоретических и методических разработок в области управления: роль soft-skills и hard skills в профессиональном и карьерном развитии сотрудников // Интернет-журнал «Науковедение». 2017. Т. 9. № 1.
2. Орлов С. А. Программная инженерия: учебник для вузов. 5-е изд. обновленное и доп. Стандарт третьего поколения. СПб.: Питер, 2016. 640 с.
3. Липаева В. В. Программная инженерия. Методологические основы. М.: Directmedia, 2015. 608 с.
4. Сидельникова Т. Т. Инновации в обучении социальным и гуманитарным дисциплинам. Казань: Центр инновационных технологий, 2009. 352 с.
5. Солянкина Л. Е. Модель развития профессиональной компетентности в практико-ориентированной образовательной среде // Известия ВГПУ. 2011. № 1. С. 7–12.

ПРИЗНАНИЕ И ОЦЕНКА В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Плотников В. С.

*д-р экон. наук, профессор,
проф. кафедры Информационно-аналитическое обеспечение
и бухгалтерский учет*

Новосибирский государственный университет

экономики и управления «НИИХ»

E-mail: vcplotnikov@yandex.ru

Плотникова О. В.

*д-р экон. наук, доцент, проф. кафедры
Информационно-аналитическое обеспечение и бухгалтерский учет*

Новосибирский государственный университет

экономики и управления «НИИХ»

E-mail: vcplotnikov@yandex.ru

Аннотация. В рамках данной статьи авторами делается попытка обозначить наиболее сложную и важную современную финансовую задачу — учет финансовых инструментов. Данная проблема вызывает широчайшие дискуссии во всем мировом бухгалтерском сообществе. Особую актуальность данная проблема приобретает для российского бухгалтерского учета, находящегося в начале пути признания и оценки финансовых инструментов, имеющих непосредственное отношение к формированию отечественного финансового рынка.

Ключевые слова: финансовые инструменты; договорные обязательства; финансовые вложения; договоры и договорное право.

RECOGNITION AND ASSESSMENT IN ACCOUNTING OF FINANCIAL INSTRUMENTS

Plotnikov V. S.

*Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department
Information-analytical support and accounting,*

*Federal State Budgetary Institution of Higher Education
Novosibirsk State University of Economics and Management*

E-mail: vcplotnikov@yandex.ru

Plotnikova O. V.

*Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor of the Department Information-analytical support
and accounting, Federal State Budgetary Institution of Higher Education
Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: vcplotnikov@yandex.ru*

Annotation. In this article, the authors attempt to identify the most complex and important modern financial accounting — accounting for financial instruments. This problem raises the broadest debate in the entire global accounting community. This problem is of particular relevance for Russian accounting, which is at the beginning of the way of recognizing and evaluating financial instruments that are directly related to the formation of the domestic financial market.

Keywords: financial instruments; contractual obligations; financial investments; treaties and contract law.

Наиболее сложным и, поэтому, не до конца решенным в бухгалтерском учете вопросом, является проблема признания финансовых инструментов в бухгалтерской финансовой отчетности. Точнее говоря, определение момента включения финансовых инструментов в финансовую отчетность. Изначально это связано с самой природой финансовых инструментов, представляющей собой больший, в сравнении другими активами и обязательствами, разрыв между юридическим и экономическим владением. В данном случае необходимым является определение того, можно ли определенные активы и обязательства, хотя они и являются юридически отдельными объектами, рассматривать с экономической точки зрения как один объект и, соответствующим образом, отражать его в финансовой отчетности.

Это наиболее перспективное направление в области развития бухгалтерского учета финансовых инструментов. Такой подход позволяет увидеть, насколько за период с даты возникновения обязательства, возникающего из соответствующего договора, до даты его исполнения обесценится или увеличится причитающаяся к получению сумма. Напомним, что в соответствии с МСФО (IAS) 32 «Финансовый инструмент — это любой договор, в результате которого одновременно возникает актив у одной организации и финансовые обязательства или долевой инструмент у другой»¹.

¹ Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление» (введ. в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) (ред. от 27.06.2016).

По общему правилу, финансовые инструменты, вытекающие из заключенного договора, могут отражаться в бухгалтерском учете в двух вариантах: учет по дате заключения договора и учет по дате исполнения.

Дата заключения договора — это дата, на которую организация принимает на себя обязательство купить или продать актив. Согласно требованиям учета по дате заключенного договора:

- а) в отношении приобретенного актива: на дату заключения договора будут признаны актив и обязательство заплатить за него;
- б) в отношении реализуемого актива: прекращение признания доходов и расходов от выбытия актива, признание дебиторской задолженности покупателя производится на дату заключения договора.

Дата исполнения — это дата, на которую актив был поставлен организации или организацией.

Порядок учета обязательств и долевых инструментов в международной практике исторически не рассматривался как представляющий значительную проблему. Выпуск долевых инструментов создает доли участия в организации, по которым выплачиваются дивиденды, учитываемые как распределение прибыли, а не как расходы, понесенные в течение отчетного периода. С другой стороны, по обязательствам, например, займам — выплачиваются проценты, которые отражаются в отчете о финансовых результатах как расходы.

Классификация инструментов как обязательства или как капитала представляет собой не только вопрос разнесения по статьям финансовой отчетности. Все чаще учет некоторых обязательств, в частности, производных инструментов, по справедливой стоимости означает, что классификация объекта учета как обязательства может в значительной степени повлиять на стабильность представленных в отчете финансовых результатов.

Профессор Я. В. Соколов совместно с профессором М. Л. Пятовым в 2008 г. выдвигают новую идею — признание обязательств как предмета бухгалтерского учета: «обязательство — это факт хозяйственной жизни, информация о котором служит основанием для бухгалтерских записей, отражающих обязательства предприятия, ведущего учет» [1, с. 288]. Тем не менее, традиционных, сложившихся со временем практики постулатов они преодолеть не смогли или не захотели: «Из всего спектра обязательств, в кото-

рых предприятие выступает в качестве активного и (или) пассивного субъекта, предписывают показывать в учете те обязательства, которые входят в категорию активов или пассивов, то есть по бухгалтерской терминологии составляют дебиторскую (актив) и кредиторскую (пассив) задолженность» [1, с. 289].

Э. С. Хендриксен с М. Ф. Ван Бредом, несмотря на всю прогрессивность их теории бухгалтерского учета [6] не избежали такого понимания обязательства. «Можно назвать следующие свойства обязательств, которые позволяют рассматривать их как кредиторскую задолженность:

1. Обязательство должно иметь место в настоящем и является следствием прошлых фактов хозяйственной жизни, например таких, как приобретение товаров или услуг, причиненные или предполагаемые убытки, за которые предприятие несет ответственность.

2. Обязательство выступает в качестве кредиторской задолженности, если они связаны с необходимостью будущих платежей с целью сохранения хозяйственных связей предприятия или в соответствии с нормальным ходом предпринимательской деятельности.

3. Обязательство практически должно быть выполнено с неизбежностью, но это не означает, что оно должно получить точную оценку, так как будущие платежи носят вероятностный характер.

4. Срок выполнения обязательства должен быть определен, хотя точная дата может быть неизвестна. Он может быть продлен благодаря принятию новых обязательств или обязательство может быть аннулировано конвертацией в акции. Тем не менее, это не влияет на квалификацию обязательства как кредиторской задолженности.

Субъект, в отношении которого возникает долговое обязательство, должен быть идентифицируем как отдельное лицо или группа лиц. Однако, предприятие, принявшее на себя обязательство, в момент регистрации этого обязательства как кредиторской задолженности может его не идентифицировать. Профессор В. Ф. Палий, анализируя трансформацию отечественных трактовок, приходит к интересному выводу: «капитал и его оборот есть действительный предмет бухгалтерского учета» [2, с. 97]. Однако, что такое капитал как не обязательство? Даже собственный капитал представляет собой не что иное, как совокупность

обязательств перед акционерами организации, погашение которых должно быть произведено при наступлении определенных обстоятельств (например, ликвидация организации, выход из состава акционеров и т. д.). Тем более, это касается краткосрочной и долгосрочной задолженности, что, кстати, соответствует позиции профессоров Я. В. Соколова и М. Л. Пятова. И, опять же, и здесь обязательство признается в учете как свершившийся факт хозяйственной жизни, а не как условие, предшествующее этому факту. По образному выражению профессора М. Л. Пятова, исследовавшего понятие в бухгалтерском учете факта хозяйственной жизни: «Изменение, конъюнктуры рынка, динамики кадрового состава — все это факты, которые, без всякого преувеличения, могут определить жизнь фирмы, составляющей бухгалтерскую отчетность, но их представление в такой отчетности очень трудно представимо даже для «бухгалтера-вольнодумца» [4, с. 12]. Далее, на основании проведенного исследования он делает вывод: «следует говорить о хозяйственных (экономических) фактах в целом и/или мнение о нем заинтересованных лиц и фактах хозяйственной жизни как части хозяйственных (экономических) фактах, отражаемых в бухгалтерском учете в целях формирования бухгалтерской отчетности» [4, с. 12].

«В момент заключения на рынке сделки (контракта), обмениваются два пучка прав собственности, но еще не ресурсы. Следовательно, при заключении контракта происходит обмен обязательствами, то есть осуществляется одно из условий хозяйственного процесса, что можно взять за исходную точку временных координат по отражению совершения (исполнения) факта хозяйственной жизни» [5, с. 21].

Отечественный бухгалтерский учет финансовых вложений, в отличие от западных систем учета и международных стандартов отчетности, выражается в следующем: незначительным участием мелких собственников в акционерном капитале; нежеланием населения покупать акции из-за их низкой доходности вследствие невыплат дивидендов по ним и практически отсутствием акционерного капитала на фондовом рынке; не разработанностью четких методик по их учету и т. д. Для совершенствования отечественного бухгалтерского учета финансовых вложений необходимо четко разработать методику их текущего учета. Учет финансовых вложений

регулируется с 1 января 2003 г. Положением по бухгалтерскому учету ПБУ 19/02¹.

По нашему мнению, ПБУ 19/02 не соответствует МСФО (IAS) 32, регламентирующего раскрытие информации о финансовых инструментах и МСФО (IAS) 39, регулирующего порядок признания, списания, оценки и учета их хеджирования. Согласно указанным стандартам организации обязаны раскрывать в отчетности информацию о масштабах и последствиях использования ими финансовых инструментах, не скрывая проблем, связанных с этими инструментами. Следует отметить, что в последнем кризисе не последнюю роль сыграли негативные последствия не раскрытия полной информации о рисках, связанных с финансовыми инструментами в бухгалтерской отчетности, и особенно с производными финансовыми инструментами. В соответствии с МСФО (IAS) 39 финансовые инструменты должны отражаться по их справедливой или рыночной стоимости, а не по себестоимости. Справедливая стоимость — это сумма денежных средств, достаточная для приобретения актива или исполнения обязательства при совершении сделки между хорошо осведомленными, независимыми сторонами. В условиях активного рынка справедливая стоимость продаваемого актива — это цена спроса, а для приобретаемого — цена предложения. Справедливая стоимость — это единственный способ оценки, который позволяет уменьшить риск, присущий производным ценным бумагам. Наилучшим подтверждением справедливой стоимости ценной бумаги являются котировки активного рынка. Ценная бумага считается котируемой на активном рынке, если информацию о ценовых котировках можно оперативно и регулярно получать от биржи, дилера, брокера, ценовой службы или регулирующего органа, и эти цены отражают фактические и регулярные рыночные сделки, совершаемые независимыми участниками рынка.

Нам представляется, что если на момент осуществления оценки ценной бумаги информация о ее рыночных ценах раскрывается несколькими организаторами торговли, то целесообразно производить денежную оценку такой ценной бумаги по наименьшей из раскрываемых рыночных цен. При отсутствии котировок

¹ Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» (ПБУ 19/02), утв. Приказом Минфина РФ от 10 декабря 2002 г. № 126н (ред. от 06.04.2015).

организация использует методы оценки с применением рыночных данных (использование данных о рыночных операциях, совершенных в последнее время; сведений об аналогичных операциях; метод эффективной ставки процента; дисконтированные потоки денежных средств и т. д.). Методы оценки, применяемые для определения справедливой стоимости должны утверждаться организацией в учетной политике и периодически анализироваться квалифицированным персоналом, который независим от тех специалистов, которые разработали методы оценки.

МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» финансовые вложения (активы) делит на следующие категории (классы, группы):

1) финансовые вложения, оцениваемые по справедливой стоимости с отнесением ее изменения в прибыли и убытки. Сюда входят финансовые вложения, текущая справедливая стоимость которых может быть надежно определена в том числе, предназначенные для торговли. В эту категорию включаются финансовые вложения, приобретенные для продажи в целях получения прибыли в результате колебаний цен в краткосрочной перспективе. Это в основном котируемые ценные бумаги. Все производные ценные бумаги включаются в данную категорию за исключением случаев, когда они используются для хеджирования;

2) финансовые вложения, имеющиеся в наличии для продажи. Они предназначены для удержания в организации на неограниченный срок и могут быть проданы с целью повышения ликвидности организации, при резком изменении процентных ставок, курсов обмена валюты или курсов акций. В эту категорию относятся ценные бумаги, которые при приобретении не могут быть определены ни в какие две рассмотренные нами (из перечисленных) категории. Они могут быть либо проданы, когда появится необходимость, либо удерживаться неограниченное количество времени. Сюда включают все долевые ценные бумаги, кроме тех, которые относятся к первой категории (группе). Организации вправе изначально отнести к данной группе любой актив, кроме торгового (первая группа). ЦБ РФ допускает перенос долговых ценных бумаг данной группы в непогашенные в срок и в «удерживаемые до погашения»¹;

¹ Положение о Плане счетов бухгалтерского учета для кредитных организаций и порядке его применения: утв. Банком России 27.02.2017 № 579-П (ред. от 15.02.2018).

3) финансовые вложения, удерживаемые до погашения. Это производные финансовые вложения с фиксированными или определяемыми (детерминированными) платежами и фиксированным сроком погашения, которые организации намеревается и способна удерживать у себя до наступления срока их погашения. Если организация продает или передает их на сумму, превышающую «незначительную величину» (больше чем незначительное количество активов), то данная категория ценных бумаг рассматривается как «разрушенная» и организация обязана перевести все оставшиеся финансовые вложения этой категории в категорию «имеющиеся в наличии для продажи». После этого ей запрещается классифицировать какие-либо финансовые вложения (ценные бумаги) как удерживаемые до погашения в течение последующих двух годовых отчетных периодов, пока не восстановится доверие к организации. Долевые ценные бумаги не могут классифицироваться в эту категорию, так как для них не существует фиксированной даты погашения.

МСФО (ISA) 39 достаточно редко допускает перевод финансовых активов в другую категорию (группу), а перевод в категорию «учитываемые по справедливой стоимости» с отражением ее изменения в прибылях или убытках и из нее запрещен. На практике наиболее распространенная реклассификация обусловлена «разрушением» третьей категории (группы), когда они переходят в категорию «имеющихся для продажи».

Прекращение признания представляет собой списание ценной бумаги с бухгалтерского баланса в результате выбытия, утраты прав на ценную бумагу, ее погашения. Организация также обязана прекратить признание финансового актива или его части, когда она утрачивает контроль над правами по контракту, связанными с финансовым активом (истекают права на получение денежных средств от данного актива; передаются права на их получение и все риски и выгоды, связанные с правом собственности на актив и т. д.).

ЦБ РФ допускает реклассификацию долговых обязательств «удерживаемые до погашения» в категорию «имеющиеся в наличии для продажи» в случае соблюдения следующих условий:

а) в результате события, которое произошло по не зависящим от кредитной организации причинам;

б) в целях реализации менее чем за 3 месяца до срока погашения;

в) в целях реализации в объеме, незначительном по отношению к общей стоимости долговых обязательств «удерживаемых до погашения». Критерии существенности (значительности объема) утверждается в учетной политике кредитной организации¹.

В соответствии с МСФО (IAS) 39 организация должна признавать финансовый актив в бухгалтерском балансе только в том случае, когда она становится стороной контракта, обязанной по инструменту на дату совершения сделки. Покупка и продажа финансовых вложений признаются также на дату заключения сделки, т. е. дату, когда организация берет на себя обязательства купить или продать актив. В бухгалтерском учете даты операций по приобретению и выбытию ценных бумаг отражаются в день получения первичных документов, подтверждающих переход прав на ценную бумагу, либо в день выполнения условий договора (сделки), определяющих переход прав.

Первоначальное признание финансовых вложений — отражение ценной бумаги на счетах бухгалтерского учета и баланса в связи с приобретением на нее права собственности и происходит оно по их фактическим затратам, т. е. справедливой стоимости².

ПБУ 19/02 в отличие от МСФО (IAS) 39 определяет оценку при первоначальном признании финансовых вложений в зависимости от источника поступления (покупки, создании в качестве вклада в уставный капитал, приобретении по договорам смены, дарения и т. д.). Так, первоначальной стоимостью финансовых вложений, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат организации на их приобретение, за исключением НДС и иных возмещаемых налогов.

В случае несущественности величины затрат (кроме сумм, уплачиваемых в соответствии с договором продавцу) на приобретение таких финансовых вложений, как ценные бумаги, по сравнению с суммой, уплачиваемой в соответствии с договором

¹ Положение о Плана счетов бухгалтерского учета для кредитных организаций и порядке его применения: утв. Банком России 27.02.2017 № 579-П (ред. от 15.02.2018).

² Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» (введ. в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) (ред. от 27.06.2016), п. 6.6.

продавцу, такие затраты организация вправе признавать прочими расходами по финансовым вложениям в том отчетном периоде, в котором были приняты к бухгалтерскому учету указанные ценные бумаги. Критерии существенности организация определяет самостоятельно в учетной политике.

Первоначальной стоимостью финансовых вложений, полученных организацией безвозмездно, признается:

- их текущая рыночная стоимость на дату принятия к бухгалтерскому учету. Под текущей рыночной стоимостью ценных бумаг понимается их рыночная цена, рассчитанная в установленном порядке организатором торговли на рынке ценных бумаг;
- сумма денежных средств, которая может быть получена в результате продажи полученных ценных бумаг на дату их принятия к бухгалтерскому учету — для ценных бумаг, по которым организатором торговли на рынке ценных бумаг не рассчитывается рыночная цена.

Первоначальной стоимостью финансовых активов, внесенных в счет вклада организации-товарища по договору простого товарищества, согласно ПБУ 19/02, признается их денежная оценка, согласованная товарищами в договоре простого товарищества. Однако согласно ПБУ 20/03 «Информация об участии в совместной деятельности», активы, внесенные в счет вклада по договору о совместной деятельности, включаются организацией — товарищем в состав финансовых вложений по стоимости, по которой они отражены в бухгалтерском балансе на дату вступления договора в силу¹, что, на наш взгляд, является неправомерным.

Если ценные бумаги приобретаются за валюту, отличную от валюты номинала и затраты, связанные с их приобретением и выбытием, осуществляются в инвалюте, то их стоимость и затраты переводятся в валюту номинала по официальному курсу на дату приобретения и выбытия или по кросс-курсу исходя из официальных курсов, установленных для соответствующих валют.

После первоначального признания стоимость долговых обязательств изменяется с учетом процентных доходов, начисляемых и получаемых с момента первоначального их признания до их выбытия (которые отражаются в учете в последний рабочий день месяца).

¹ Приказ Минфина РФ от 24.11.2003 № 105н (ред. от 18.09.2006) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Информация об участии в совместной деятельности” ПБУ 20/03», п. 13.

Если долговые обязательства приобретаются по цене ниже их номинальной стоимости, то разница между номинальной стоимостью и ценой приобретения (дисконта) начисляется в течение срока их обращения равномерно, по мере причитающегося по ним в соответствии с условиями выпуска.

Согласно МСФО (IAS) 39 последующая оценка финансовых активов зависит от классификации объекта: торговые активы и активы, имеющиеся в наличии для продажи оцениваются по справедливой стоимости.

Так, финансовые вложения, оцениваемые по справедливой стоимости с отнесением ее изменения в прибыли и убытки, — оцениваются по справедливой стоимости; финансовые вложения, удерживаемые до погашения, — оцениваются по амортизируемой стоимости; финансовые вложения, имеющиеся в наличии для продажи, — оцениваются по справедливой стоимости.

Однако МСФО (IAS) 39 допускает также в зависимости от принятой учетной политики изменения балансовой стоимости финансовых активов, имеющих в наличии для продажи, относить на прибыль или убыток за период, в котором они возникают. В соответствии с МСФО (IAS) 39¹ амортизированная стоимость представляет собой первоначальную номинальную стоимость, откорректированную на величину скидки или премии. Финансовые вложения, удерживаемые до погашения, оцениваются по амортизированной стоимости с использованием метода эффективной процентной ставки.

Прибыль и убытки, возникающие из изменений в справедливой стоимости имеющихся в наличии для продажи финансовых вложений, признаются в акционерном капитале, пока финансовый актив не списывается или не обесценивается, при этом итоговая прибыль или убыток, ранее признанные в капитале, должны признаваться в прибылях и убытках².

Если исходить из МСФО (IAS) 32 и 39, то для учета финансовых вложений нами предлагается ввести в План счетов бухгалтерского учета следующие счета.

¹ Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» (введ. в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) (ред. от 27.06.2016), п. 10.

² Там же, п. 43.

Счет 56 «Вложения в долговые обязательства», к которому открываются следующие субсчета:

56-1 «Долговые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости с отнесением ее изменения в прибыли и убытки»;

56-2 «Долговые обязательства, удерживаемые до погашения»;

56-3 «Долговые обязательства, имеющиеся в наличии для продажи»;

56-4 «Долговые обязательства, не погашенные в срок»;

56-5 «Векселя»;

56-6 «Прочие».

Счет 54 «Вложения в долевые ценные бумаги», к которому можно открыть следующие субсчета:

54-1 «Долевые ценные бумаги, оцениваемые по справедливой стоимости с отнесением ее изменения в прибыли и убытки»;

54-2 «Долевые ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи»

Эти ценные бумаги в соответствии с законодательством (правом) страны их выпуска закрепляют право собственности на долю в имуществе им в чистых активах организации (остаточная доля в активах, оставшихся после вычета всех ее обязательств).

На субсчетах 54-1, 56-1 учитываются котируемые ценные бумаги, на субсчете 56-2 — некотируемые, а на 56-3, 54-2, — котируемые и некотируемые. Ведение указанных счетов позволяет также представить данные о финансовых вложениях в отчетности с подразделением на долгосрочные и краткосрочные, поскольку на субсчете 56-2, 56-5 будут учитываться ценные бумаги по срокам погашения.

Дальнейшую детализацию вышеуказанных счетов по субсчетам второго, третьего и четвертого порядка необходимо произвести по: видам ценных бумаг; субъектам их выпуска; видам валют и т. д. Порядок аналитического учета определяется организацией. Он может осуществляться также по выпускам, сериям и т. д.

Поскольку к финансовым вложениям, кроме ценных бумаг, относится и дебиторская задолженность, приобретенная на основании уступки права требования, и предоставленные другим организациям займы, и т. д., то для их учета, на наш взгляд, следует в План счетов бухгалтерского учета ввести дополнительный счет 53 «Предоставленные займы и прочие финансовые вложения», к которому необходимо открыть следующие субсчета:

53-1 «Предоставленные займы»;

53-2 «Вклады по договору простого товарищества»;

53-3 «Дебиторская задолженность, приобретенная на основании уступки права требования»;

53-4 «Прочие финансовые вложения».

Займы, согласно МСФО (IAS) 39, отражаются по амортизируемой стоимости как и большинство обязательств и дебиторской задолженности. Займы и дебиторская задолженность представляют собой непроемкие финансовые активы с фиксированными или определенными выплатами не котирующиеся на активном рынке кроме тех, которые:

- организация намеревается продать в ближайшее время (тогда эта сумма относится в другие категории);
- с момента первоначального признания организация отнесла их к категории, имеющимся для продажи, или она не может возместить значительную часть своих первоначальных инвестиций.

Депозитные вклады в кредитных организациях согласно Плану счетов бухгалтерского учета отражаются на счете 55 «Специальные счета в банках» субсчет 3 «Депозитные счета», по нашему мнению, их и следует продолжать учитывать на данном счете, так как он больше подходит по экономическому содержанию данному виду финансовых вложений.

Для учета затрат, связанных с приобретением ценных бумаг, предлагается использовать калькуляционный счет 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей», к которому следует открыть: субсчет первого порядка «Предварительные затраты для приобретения ценных бумаг»; субсчета второго порядка по видам ценных бумаг; субсчета третьего порядка по субъектам их выпуска (Российская Федерация, субъекты Российской Федерации и органы местного самоуправления, кредитные организации, нерезиденты, прочие); субсчета четвертого порядка по видам валют и т. д. При этом организации следует предусмотреть в учетной политике два варианта учета поступления финансовых вложений: с использованием счета 15 и без его использования.

Все это будет способствовать точному и объективному отражению в учете финансовых вложений и приблизит отечественный их учет к международному.

В феврале 2006 г. Совет по МСФО и ССФУ США выпустил совместный Меморандум о взаимопонимании «План конвергенции МСФО и ОПБУ США — 2006–2008 гг.». В нем обозначены совместные намерения Советов к 2008 г. выпустить один или несколько материалов, относящихся к учету финансовых инструментов. В июле 2006 г. Совет по МСФО выпустил отчет о статусе работы над проектом Совета по финансовым инструментам.

Основными целями проекта названы следующие:

- сделать обязательной оценку всех финансовых инструментов по справедливой стоимости с немедленным признанием всех доходов и расходов;
- упростить или устроить специальный порядок учета операций хеджирования;
- разработать новый стандарт в отношении прекращения признания.

Однако в указанном отчете также отмечено, что ССФУ уже работает над классификацией объектов учета как задолженности или капитала, и Совет по МСФО примет участие в последующих стадиях работы над этим проектом.

Кризис 2008 г. усугубил ситуацию на международном финансовом рынке и Совет по МСФО опубликовал новую информацию относительно мер, принимаемых им в ответ на финансовый кризис. Вслед за этим в политических кругах и средствах массовой информации теме учета финансовых инструментов стало уделяться необычайно большое внимание.

Ответными действиями Совета по МСФО в связи с финансовым кризисом стала публикация двух Стандартов: МСФО (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации»¹ и МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты».

Если целью МСФО (IAS) 39 являлось установление принципов признания и оценки финансовых активов, финансовых обязательств и некоторых договоров на покупку и продажу нефинансовых статей, то цель МСФО (IFRS) 9 заключается в установлении принципов представления финансовых активов и финансовых обязательств в финансовой отчетности в отношении сумм, сроков и неопределенности будущих денежных потоков.

¹ Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации» (введ. в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) (ред. от 04.06.2018).

Существенное внимание в МСФО (IFRS) 9 уделено учету хеджирования или инструментам хеджирования, которые, как предполагается, могут целиком или частично компенсировать изменения в справедливой стоимости или денежных потоках базовых активов. Однако, учитывая сложность данных вопросов, мы бы посоветовали отечественным профессиональным бухгалтерам, изначально, освоить способы и приемы признания и оценки в системе финансового учета финансовых инструментов, а также отражения изменений в их стоимости во времени, связанные с изменениями рыночных условий.

Список литературы

1. Бочкарева И. И., Быкова В. А. и др. Бухгалтерский учет: учебник / под ред. Я. В. Соколова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Велби, Проспект, 2008. 776 с.
2. Палий В. Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности. 3-е изд., испр. и доп. М.: ИНФРА-М, 2008. 512 с.
3. Плотников В. С., Плотникова О. В. Учет финансовых инструментов как фактор обеспечения достоверности информации о функционировании компании на рынке: монография. М.: Издательский дом «ФИНАНСЫ и КРЕДИТ», 2013. 252 с.
4. Пятов М. Л. Новая жизнь фактов хозяйственной жизни // Бухгалтерский ежемесячник фирмы «1С» «БУХ.1С». 2012. № 4 (апрель). С. 38–42.
5. Учет финансовых инструментов в соответствии с МСФО / пер. с англ. М.: Альпина Паблицерз, 2013. 919 с.
6. Хендриксен Э. С., Ван Бреда М. Ф. Теория бухгалтерского учета: пер с англ. / под ред. проф. Я. В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 1997. 576 с.

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ЗАЩИТЫ ИНВЕСТИТОРОВ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Попова Т. А.

канд. экон. наук,

доцент каф. финансового рынка и финансовых институтов

E-mail: popova.tamara1985@gmail.com

Анохин Н. В.

канд. экон. наук,

доц. каф. финансового рынка и финансовых институтов,

руководитель Сибирского филиала Московской биржи

E-mail: n.v.anohin@nsuem.ru

Протас Н. Г.

канд. экон. наук,

доцент каф. финансового рынка и финансовых институтов

E-mail: n.protas@mail.ru

Аннотация. Статья посвящена исследованию законодательных мер защиты частного инвестора. Приведен анализ классификации частных инвесторов, предложенный Банком России и доступности различных финансовых инструментов для инвесторов. Изучены пути решения основных проблем частных инвесторов, предложенные регулятором финансового рынка.

Ключевые слова: квалифицированный инвестор, неквалифицированный инвестор, риски, классификация инвесторов, защита инвесторов.

ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF INVESTOR PROTECTION SYSTEM IN THE FINANCIAL MARKET

Popova T. A.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
of the Department of Financial Market and Financial Institutions*

E-mail: popova.tamara1985@gmail.com

Anokhin N. V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department
of Financial Market and Financial Institutions,*

Head of the Siberian Branch of the Moscow Exchange

E-mail: n.v.anohin@nsuem.ru

Protas N. G.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
of the Department of Financial Market and Financial Institutions
E-mail: n.protas@mail.ru*

Annotation. The article is devoted to the study of legislative measures of protection private investor. The analysis of the classification of private investors proposed by the Bank of Russia and the availability of various financial instruments for investors is also presented here. Ways to solve the main problems of private investors, proposed by the financial market regulator are studied.

Keywords: qualified investor, unqualified investor, risks, classification of investors, protection of investors.

Российские частные инвесторы демонстрируют интерес к спекулятивным операциям, в частности, в долевые финансовые инструменты. Такая стратегия связана с высоким уровнем риска, который не всегда осознан инвесторами.

В частности, по результатам исследований, только 20 % частных инвесторов из них преодолевают 12 месячный порог инвестиционного жизненного цикла [5]. Несмотря на отсутствие официальной статистики, принято считать, что около 90 % частных инвесторов теряют свои активы на финансовом рынке.

В настоящее время наблюдается значительный приток частных инвесторов на биржевой финансовый рынок. За последний год количество уникальных клиентов — физических лиц на Московской бирже возросло на 28 % (рис. 1).

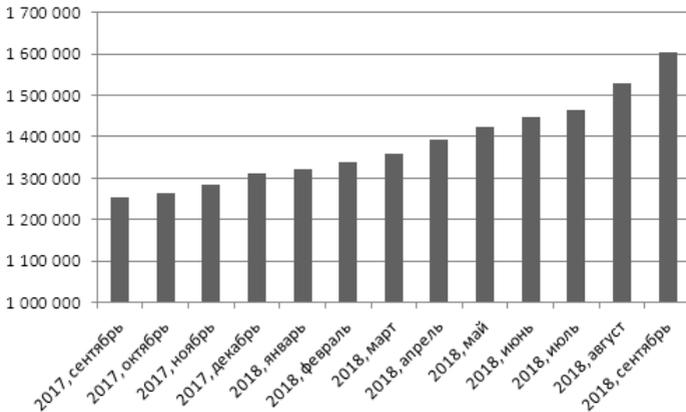


Рис. 1. Динамика количества уникальных клиентов — физических лиц на Московской бирже [3]

Значительная часть этих инвесторов имеет опыт инвестирования только в депозиты коммерческих банков. После снижения ключевой ставки доходность по депозитам перестала удовлетворять часть вкладчиков, и они обратились к брокерам в поисках более высокой доходности. При этом данная группа инвесторов не обладает достаточным уровнем грамотности или опытом для работы с новыми для них финансовыми инструментами — такими как ценные бумаги и срочные контракты. Зачастую они имеют завышенные ожидания доходности, поэтому низкорисковые инструменты для них мало привлекательны. Одна из причин таких ожиданий — агрессивная реклама брокеров. Поскольку брокер и его сотрудники заинтересованы в максимизации своей прибыли, а не в достижении лучших результатов для инвестора, они не всегда в достаточной мере информируют клиента о рисках. Инвесторы также не имеют достаточной мотивации находить необходимую информацию самостоятельно.

Зачастую инвесторы также недооценивают скорость, с которой они могут потерять активы, и объем потери. Это связано и с тем, что на финансовом рынке сложно использовать успешный опыт работы из предыдущих видов деятельности.

Сложившаяся ситуация однозначно свидетельствует о необходимости разработать систему мер по защите интересов инвесторов. В связи с этим регулятором финансового рынка Банком России были предложены законодательные меры, направленные на ограждение инвесторов на риски, которые не могут быть ими верно оценены.

Исходя из предположения, что не имеющий достаточной квалификации инвестор, может навредить сам себе, возникает необходимость ужесточить требования к квалификации частного инвестора. При этом следует помнить, что задачей регулирования не является запретить инвесторам использовать те или иные финансовые инструменты. Подобное решение привело бы к снижению как доходности инвесторов, так и ликвидности финансового рынка. Предложения Банка России имеют целью во-первых, стимулировать инвестора более глубоко проанализировать финансовые инструменты перед их приобретением, а во-вторых, оградить инвесторов от ситуации, которую принято называть «misselling» — этически сомнительной практики искажения информации в попытке продать финансовый продукт.

Таким образом, регулятор определил требования к каждому типу и категории инвесторов, а также рекомендуемые финансовые инструменты и услуги, соответствующие их инвестиционному профилю.

Предложения Банка России по классификации частных инвесторов активно обсуждались, в том числе с участием брокеров. Основным опасением, которое они высказывали, было следующее: ограничение доступа для инвесторов к определенным финансовым инструментам на отечественном рынке приведет к оттоку ликвидности на зарубежный рынок.

В результате длительных общественных дискуссий, ЦБ РФ предложил обновленную концепцию категоризации инвесторов, которая представлена на рис. 2.



Рис. 2. Концепция категоризации частных инвесторов, предложенная Банком России

По умолчанию инвесторы относятся к категории особо защищаемых неквалифицированных инвесторов. По словам представителя Банка России, целью этого ограничения является стимулирование новых инвесторов вкладывать в наиболее понятные и наименее рискованные финансовые инструменты [5]. Предполагается, что эта категория инвесторов будет наиболее многочисленной.

К таким инструментам Банк России относит:

- - обращающиеся на организованном рынке ценные бумаги (1-го и 2-го уровней), кроме коммерческих облигаций;

- - неограниченные в обороте инвестиционные паи;
- - организованный валютный рынок;
- - организованный рынок драгоценных металлов.

Рассмотрим годовую доходность этих инструментов по данным Московской биржи [4]:

- Облигации федерального займа 7,5–8,5 %;
- Корпоративные облигации 1 уровня 8–9 %;
- Инвестиционные паи 9,6 % (индекс открытых фондов акций);
- Золото 9,4 %;
- EUR/RUB 11 %;
- USD/RUB 13,5 %.

Таким образом, даже самый ограниченный в выборе инвестиционных активов инвестор получает возможность составить сбалансированный портфель с ожидаемой доходностью, превышающей среднюю ставку по депозитам на 50 %.

Доступ к более сложным инструментам требует подтверждения понимания механизма их работы. В качестве подтверждения может выступать прохождение экзамена на сайте биржи (как независимого арбитра) либо тестирования, проводимого брокером. После подтверждения знаний, инвестор получает доступ к организованному рынку производных финансовых инструментов и к маржинальным сделкам. Доходность по таким операциям будет зависеть от установленного биржей гарантийного обеспечения и размера торгового плеча.

Интересным компромиссным вариантом является предложение ЦБ РФ предоставить инвесторам «право на риск», т. е. возможность вложить сумму до 50 тысяч рублей в любой финансовый инструмент без прохождения тестирования.

Следующая группа по возрастанию доступных возможностей для инвестора — простые неквалифицированные инвесторы — должны отвечать одному из следующих признаков:

- высшее экономическое образование;
- сумма денежных средств и (или) стоимость приобретенных финансовых инструментов, находящихся у брокера — более 400 тыс. руб.

Этой группе доступны все инструменты, доступные для особо защищаемого инвестора, а также маржинальные сделки. А при подтверждении знаний — все инструменты, кроме предназначенных для квалифицированных инвесторов.

У простого неквалифицированного инвестора также есть право на «последнее слово» — то есть право приобрести любой финансовый инструмент при условии принятия всех рисков продукта.

Профессиональные игроки на финансовом рынке попадают под статус «квалифицированные», инвесторы, нуждающиеся в меньшей защите на рынке ценных бумаг, поскольку имеют богатый опыт [1]. Инвесторам этой категории, предлагаются более рискованные финансовые инструменты. В их прерогативе заключение сделок, направленных на приобретение любых ценных бумаг, маржинальные сделки и (или) заключение любых договоров, являющихся производными финансовыми инструментами без ограничений. При этом Банк России определил градацию и для этой категории инвесторов, разграничив двумя группами.

Простым квалифицированным инвестором становится профессиональный участник рынка ценных бумаг (ПУРЦБ), соответствующий одному из критериев:

- наличие опыта работы на финансовых рынках не менее 2 лет,
- наличие факта совершения сделки с ценными бумагами и ПФИ в установленном объеме в периоде не менее года,
- размер активов должен составлять не менее 10 млн р.,
- сумма денежных средств, переданных лицу, осуществляющему категоризацию не менее 1,4 млн р. с наличием опыта совершения сделок с ЦБ и ПФИ не менее 6 месяцев

Ко второй группе отнесен профессиональный квалифицированный инвестор, для отнесения к этой категории ПУРЦБ должен соответствовать одному из следующих условий:

- наличие международного квалификационного сертификата;
- наличие опыта совершения сделок с ценными бумагами не менее 3 лет;
- наличие опыт работы не менее 3 лет в ФО, являющейся квалифицированным инвестором;
- размер активов составляет не менее 50 млн руб.

Таким образом, концепция классификация направлена не на ограничение продажи финансовых инструментов, а на новый подход к взаимодействию клиент-брокер. В таком случае и контроль должен быть направлен в первую очередь на действия сотрудников брокера: предоставление полной информации и соблюдение требований.

Предложенные регулятором защитные меры будут стимулировать интерес к ОФЗ и облигациям Банка России. При этом инвесторам следует принимать во внимание, что данные облигации можно считать низкорисковыми с точки зрения кредитного риска. Однако ценовый риск этих облигаций не меньше, чем по корпоративным.

По мнению авторов, подход к защите прав инвесторов, основанный на достижении необходимого уровня финансовой грамотности, является очень эффективным. Этот подход может быть использован также при регулировании деятельности МФО, форекс-дилеров, крипто-фондов и других организаций, которые могут намеренно исказить информацию для совершения продажи финансового продукта.

Список литературы

1. Квалифицированный инвестор. URL: http://www.banki.ru/wikibank/kvalifitsirovannyiy_investor/ (дата обращения: 12.09.2018).
2. Морозова Н. Е., Аль-Згуль С. Х. Совершенствование механизма защиты частных инвесторов на финансовом рынке РФ. URL: <https://research-journal.org/economical/sovershenstvovanie-mexanizma-zashhity-chastnyx-investorov-na-finansovom-rynke-rf/> (дата обращения: 12.09.2018).
3. Статистика по клиентам. URL: <https://www.moex.com/s719> (дата обращения: 12.09.2018).
4. Фондовый рынок Группы «Московская Биржа». URL: <https://www.moex.com/s1160> (дата обращения: 20.10.2018).
5. ЦБ РФ подготовил законопроект о категоризации инвесторов — физлиц. URL: <https://1prime.ru/finance/20181003/829294321.html> (дата обращения: 10.09.2018).

СФЕРА УСЛУГ В ОБЩЕСТВЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ БЛАГ

Разомасова Е. А.

*канд. экон. наук,
доцент кафедры корпоративного управления и финансов
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
E-mail: e.a.razomasova@edu.nsuem.ru*

Аннотация. В работе рассматривается роль сферы услуг в структуре общественного производства, отличительные признаки услуг как экономической и социальной категории. Формирование системы теоретических взглядов, объясняющих приемы производства услуг, как особого вида человеческой деятельности позволяет выделить данную сферу в самостоятельный объект научного исследования.

Ключевые слова: сфера услуг, общественное производство, экономика, потребность, труд, продукт.

SERVICES SECTOR IN GROSS DOMESTIC PRODUCT

Razomasova E. A.

*Candidate of economic sciences, Associate Professor,
Department of Corporate Governance and Finance
Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: e.a.razomasova@edu.nsuem.ru*

Annotation. In work the services sector role in structure of Gross Domestic Product, distinctive signs of services as economic and social category is considered. The formation of a system of theoretical views explaining the methods of production of services, as a special type of human activity, makes it possible to allocate this sphere as an independent object of scientific research.

Keywords: services, gross domestic product, economics, need, labor, product.

К середине XX в. структурирование общественного производства во всех развитых странах и странах с переходной экономикой постепенно смещается в сторону роста сектора сферы услуг, вызывая большой интерес к содержательным и смысловым характеристикам услуг. Услуги как вид человеческой деятельности привле-

кали внимание ученых и специалистов XX в. сильнее, чем классиков экономической мысли, отдающих предпочтение исследованию сфер материального производства, о чем свидетельствует известный научный подход к определению услуги в теории прибавочной стоимости К. Маркса, где автор рассматривал ее как деятельность, не приводящую к образованию вещественной формы в результате труда, не способную выступать самостоятельным, независимым от производителя товаром на рынке. По мнению классика, услуга «означает не что иное, как ту особую потребительную стоимость, которую доставляет этот труд, подобно всякому другому товару, но особая потребительная стоимость этого товара *получила* специфическое название «услуга» потому, что труд оказывает услуги не в качестве вещи, а в качестве деятельности» [1, с. 413].

При этом отнесение сферы услуг к нематериальной сфере производства не может лишить ее самостоятельности, присущей ей в равной степени с отраслями материального производства, что подтверждает авторская трактовка сферы услуг в работе экономистов С. А. Брю, М. Макконнела. В основу определения сферы услуг данные авторы заложили представления об «общественных благах, где услуги рассматривались как часть экономических отношений, участвующих в формировании благ посредством непродовственного (нематериального) труда» [2, с. 155].

Самостоятельную роль сфере услуг в формировании экономического производства общественных благ отводят и современные авторы, изучающие проблемы отраслевой экономики потребительского рынка и торговли, а также отдельных аспектов коммерческой, маркетинговой, логистической деятельности сферы услуг. По мнению И. Т. Фролова, сфера услуг рассматривается как «совокупность отраслей хозяйства, продукция которых выступает в виде услуг» [3, с. 536]. В коллективной монографии отечественных специалистов «сфера услуг определяется не только как совокупность юридических фирм, оказывающих услуги, но и как инициатива частных лиц, действующих в данной рыночной среде [4, с. 13]. Данная предположение приводит к пониманию о том, что при производстве услуг одновременно занят широкий спектр хозяйствующих субъектов, целью которого является не только удовлетворение личных потребностей населения, но и нужд производства, а также потребностей общества в целом. «В работе Ф. Котлера под услугой понимается любая деятельность, которую одна сторона может

предложить другой, неосязаемое действие, не приводящее к владению чем-либо» [5, с. 30].

По мере развития общественного производства, новых форм и способов обслуживания пополняется понятийный аппарат, расширяется область применения сферы услуг. Услуги охватывают практически все отрасли экономики и предприятия, независимо от сфер деятельности. Широкая область распространения позволяет выделить услуги в отдельную сферу, образующую значимый элемент в системе современного хозяйства.

Общее представление о цели создания услуг связано с *восприятием услуги как общественного блага*, направленного на удовлетворение потребностей населения. Развитие потребностей, их рост и разнообразие связаны с увеличением количества вещей и предметов, которыми пользуется современный человек. Чем этих вещей и предметов больше, тем чаще возникают потребности в их обслуживании и поддержании в требуемом состоянии.

В экономическом понимании цель создания услуг — извлечение выгоды для производителя услуг, который определяет свою выгоду совокупностью затрат на производство услуг, и потребителя услуг, который определяет свою выгоду полезностью приобретенной услуги, сравнивая результаты с затраченными средствами, временем на ее поиск и приобретение. Так возникает понятие о стоимостной оценке услуг.

Рассматривая производство услуг как результат живого труда, можно прийти к пониманию, что в процессе деятельности, результатом которой выступают материально-вещественные предметы либо восстановление их формы, свойств, услуги создают реальный продукт, что позволяет отнести их к материально-вещественным формам производства.

Деятельность по оказанию услуг, не приносящая осязаемых результатов, с учетом использования интеллектуального труда или информационных технологий может рассматриваться как полезный эффект, направленный на человека или его деятельность.

Данное представление о производстве, целях и отношениях, возникающих в процессе предоставления услуг между производителями и потребителями, позволяет выделять их отраслевую специфику услуг, определять их роль в структуре общественного производства ВВП, степень влияния данной сферы экономики на уровень занятости населения, развитие человеческого потенциала, инвестиционной привлекательности регионов.

Теоретические подходы к определению признаков производства услуг

Параметры сравнения	Услуги — общепринятая категория	Услуги — экономическая категория	Услуги — социальная категория
Цель	удовлетворение потребностей	извлечение взаимной выгоды	удовлетворение нужд, потребностей
Стоимостная оценка	имеет оценку	определяется совокупностью затрат на производство (его себестоимость)	определяется полезностью в сравнении с затраченными средствами, временем на поиск, приобретение
Деятельность	не осязаемый, не производительный труд	осязаемая, производительный (живой) труд, направленный на создание реального продукта (его совершенствование, изменение)	направлена на расширение потребительских благ, создание полезного продукта
Взаимодействие потребителей и производителей	всегда предусмотрено, часто необходимо	основано за законах спроса и предложения, нормах права	основано на желании изменить состояние товара, личного состояния к лучшему
Полезный эффект	достижение согласия сторон, удовлетворение потребности	вклад в структуру национального дохода, изменение производительности труда, пополнение бюджета (налоговые сборы), формирование инвестиционной привлекательности территории	занятость и рост доходов населения, развитие гуманизации общественных отношений, развитие возможностей человеческого капитала

Систематизация научных взглядов, представленная в предлагаемой типологии теоретических представлений об услугах как общепринятой, экономической и социальной категории, позволит в дальнейшем упорядочить общенаучные стратегии развития услуг, представленные в специальной литературе, и выявить механизмы функционирования данной сферы как системы, объединяю-

щей интересы и цели различных элементов, находящихся во взаимосвязи и зависимости друг с другом.

Авторская систематизация теоретических источников позволила выделить три основных подхода к определению понятия услуги. Услуги можно рассматривать как:

1) *вид деятельности*, направленный на расширение потребительских благ, создание полезного продукта;

2) *форму взаимоотношений между продавцом (производителем) и покупателем (потребителем) услуги с целью извлечения взаимной выгоды;*

3) *сферу экономики, влияющую на ее структуру и национальный доход, рост занятости и доходов населения, возможность пополнения бюджета, формирование инвестиционной привлекательности территорий и развитие человеческого капитала.*

В своем исследовании мы исходим из того, что сфера потребительских услуг заслуживает отдельного изучения как самостоятельный объект исследования.

Список литературы

1. Маркс К. Теории прибавочной стоимости: в 2 ч. М.: Политиздат, 1978. Ч. 1. 439 с.
2. Макконелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: в 2 т. / пер. с англ. 11-го изд. Т. 1. М.: Республика, 1992. 399 с.
3. Философский словарь / под ред. И. Т. Фролова. 7-е изд., перераб. и доп. М.: Республика, 2001. 719 с.
4. Сфера услуг: состояние, тенденции, оценка, эффективность: колл. моногр. / под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. В. Н. Соловьева. СПб.: СПбГУСЭ, 2009. 283 с.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга: учеб. М.: Прогресс, 1990. 256 с.

СУБЪЕКТНОСТЬ ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНЫХ И НОВАЦИОННЫХ ФОРМ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТОЙ НАСЕЛЕНИЯ

Ровбель С. В.

канд. экон. наук,

доцент, доцент кафедры социологии

Новосибирского государственного университета

экономики и управления «НИИХ»

E-mail: rovbel_s@mail.ru

Куценко В.В.

канд. экон. наук,

доцент, доцент кафедры экономики труда и управления персоналом

Новосибирского государственного университета

экономики и управления «НИИХ»

E-mail: kuvv2006@yandex.ru

Аннотация. Традиции социальной помощи исторически складывались как коллективная общинная защита человека от социальных рисков. Постепенно субъект социальной защиты становился все более четко определенным (князь, монастырское сообщество, благотворитель, государство, работодатель, некоммерческие организации). С течением времени социальная защита трансформируется в социальный институт, имеющий целью поддержку людей, неспособных в силу различных причин к самообеспечению. Государство, выполняя основную функцию в социальной защите населения, на уровне региона активно привлекает к партнерству организации некоммерческого сектора.

Ключевые слова: население, социальная защита, социальная политика, традиции помощи, управление социальной защитой.

SUBJECTIVITY OF HISTORICO-CULTURAL AND NOVATIVE FORMS OF MANAGEMENT OF SOCIAL PROTECTION OF POPULATION

Rovbel S. W.

Candidate of Economic Sciences, docent,

docent at the Department of Sociology of the Novosibirsk State

University of Economics and Management

E-mail: rovbel_s@mail.ru

Kutcenko V. V.

*Candidate of Economic Sciences, docent, docent at the Department
of Labor Economics and Personnel Management
of the Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: kuvv2006@yandex.ru*

Annotation. Traditions of social assistance historically evolved as a collective community protection of a person from social risks. Gradually, the subject of social protection became more and more clearly defined (prince, monastic community, benefactor, state, employer, non-profit organizations). With the passage of time, social protection is transformed into a social institution aimed at supporting people who, for various reasons, are incapable of self-sustainment. The state, carrying out the main function in the social protection of the population, actively attracts to the partnership the organizations of the non-profit sector at the regional level.

Keywords: population, social protection, social policy, traditions of assistance, social protection management.

Социальная защита отражает уровень социального развития общества, характер заботы государства о своих гражданах, в первую очередь, особо нуждающихся в социальной помощи и поддержке. Изменения социально-экономических отношений в государстве и обществе неизбежно влекут за собой реформирование социальной сферы. Сформированная система социальной защиты определяет степень и остроту социальной напряженности в обществе и устойчивость его развития. При этом происходит столкновение интересов, в том числе и противоположных, разных групп в обществе. Реальная социальная защита формируется участием государства в обеспечении удовлетворения основных потребностей большинства населения для его нормального функционирования, для снижения конфликтности общественных процессов.

Цель данной работы заключается в рассмотрении исторических традиционных подходов в организации социальной защиты населения в нашей стране и характеристики специфики формирования социальной защиты населения с учетом модернизационных процессов современной России. В качестве основного метода исследования выступает структурно-функциональный анализ.

На протяжении длительного периода развития социальной защиты она меняет структуру, субъект управления и реализации, направления помощи и поддержки, объект защиты, элементы и средства. В теоретических и прикладных исследованиях истори-

ческое развитие социальной защиты рассматривается вариативно в рамках эволюции социальной работы, призрения и социальной добровольческой деятельности различных субъектов [см. 1, 3, 10].

Для исходного архаического этапа социальной защиты в нашей стране было свойственно широкое распространение социальной поддержки, социального вспомощевания в рамках семейной, родовой групп, общины. «У славян всегда почитали старших себя. Глава семейства был родоначальник или отец. Жена, дети, родственники и слуги повиновались этому главе беспрекословно. Великодушие славян было известно даже врагам, потому что самые враги могли найти приют, защиту и хлеб-соль в доме каждого славянина. ... Простой, безупречно честный народ, не положил на себя упрека, а между тем оставил и по сей час следы своего добродушия, словоохотности и хлебосольства» [8, с. 519]. В привычном образе жизни ответственность за социально слабых членов возлагалась на семью, мужчину — главу семьи (отца или мужа). В случае возникновения ситуаций, несущих угрозу физическому выживанию для отдельных людей, более широкая семейная группа, род, община использовали исторически сложившиеся механизмы социальной помощи, поддержки и реабилитации. К ним относились защита имущественного положения, социальная поддержка вдов и одиноких матерей.

Началом формирования религиозных основ системы социальной защиты населения можно считать 988 год. Традиции социальной помощи у славян нашли продолжение в периоде древнерусского государства, получившего официальное религиозное учение — христианство, которое призывало к любви, милосердию, состраданию. С принятием христианства основой социальной помощи и поддержки, определяющих сущность благотворительной деятельности, становится христианская этика служения ближнему. С X в. на протяжении нескольких столетий социальная защита носила преимущественно религиозный характер. Образование единого государства увеличивает роль централизованной власти в организации призрения бедным, социально слабым слоям населения. В Киевской Руси княжеская благотворительность не включалась в перечень обязанностей перед государством и была инициативными личными и «государственными» действиями отдельных лиц. В период княжения Владимира были построены первые храмы, учреждены первые лечебные заведения, заложены

основы книжного дела, сформированы основы для возникновения прообраза образовательных учреждений. К правовым основам складывающейся в этот период системы социальной защиты может быть отнесен первый русский свод законов «Русская Правда», инициированный сыном Владимира Ярославом. В нем, по мнению В. О. Ключевского, «можно видеть выражение господствовавших житейских интересов, основных мотивов жизни старого киевского общества» [5, с. 312]. Так, отдельные нормы этого документа касались материального обеспечения детей, жен, вдов, представителей отдельных социально-экономических групп, то есть категорий населения, не обладающих полноценными имущественными правами на капитал.

В XII–XIII веках инициативные благотворительные практики князей постепенно соединяются с монастырско-приходскими церковными формами призрения. Отмечается, что «благотворительность была не столько вспомогательным средством общественного благоустройства, сколько необходимым условием личного нравственного здоровья: она больше была нужна самому нищелюбцу, чем нищему» [4, с. 3]. Тем самым закладывались идеология призрения как основы системы социальной защиты в России.

С усилением влияния централизованной государственной власти в России увеличивается спектр полномочий формальных органов управления. Наряду с призрением как известной с давних времен формой частной благотворительности, постепенно возникает и наполняется содержанием общественное призрение как «организуемая государством система помощи неимущим, как проявление обязанности власти заботиться о своих гражданах» [12, с. 11–12]. Так, согласно компромиссным решениям Стоглавого Собора 1551 года, касающихся как церковно-религиозных, так и государственно-экономических вопросов жизни страны, в обязанность и православного царя, и князя, и архиерея, как высшего духовного лица, вменялась забота о больных, нищих, одиноких престарелых (Стоглав. Казань: Тп. Губернского правления, 1862. С. 53). Это означало систематизацию социальной помощи, более четкое определение ее субъекта, объекта, содержания.

На протяжении XVII–XIX вв. формируется государственная система общественного призрения. Наряду с кардинальным преобразованием основ государственного управления Петра I, включавшем постепенное формирование приказной, губернской и

коллежской систем, реформаторские указы содержали положения о превентивных мерах в отношении отдельных категорий нуждающихся граждан (деление нищих на категории, взаимоувязывание предоставляемых видов помощи с конкретными жизненными условиями человека или семьи, регулирование частной благотворительности, формирование системы органов призрения). Было изменено отношение к признанию и благотворительности. «Считая необходимым заботиться о нищих, число которых неуклонно росло, царь настойчиво боролся, преследуя по законам нищих-промысловиков подчеркивалась. ... Устанавливалась ответственность местных властей, дворянства, помещиков, старост за распространение нищенства, то есть всех тех, кому принадлежали или в чьем ведении находились пойманные нищие» [7].

Екатерина II в указе от 7 ноября 1775 г. «Учреждения для управления Всероссийской империей» предписала в каждой губернии открыть приказы общественного призрения и конкретизировала учреждения и должности, которые должны были в нем присутствовать¹. Постепенно выстраивалась упорядоченная система руководства народным образованием, богадельнями, сиротскими домами, домами для неизлечимых больных, иными подобными учреждениями. В конце XVII в. сформировалось одно из первых крупных благотворительных объединений в России — «учреждения императрицы Марии Федоровны», основными направлениями деятельности которых были помощь детям, вдовам, инвалидам, престарелым. В его составе числились в качестве государственных, находящихся под управлением членов царской семьи и вверенных лиц, ряд воспитательных и богоугодных заведений [9, с. 293–301].

С начала XIX в. дифференцируются субъекты управления в области общественного призрения и благотворительности. Например, созданному в рамках умеренно либеральной административной реформы министерству народного просвещения вменялись полномочия по координации благотворительной деятельности в сфере образовании. Созданное в 1802 г. Благотетельное общество в Петербурге финансировалось частными лицами и было фактически общественной благотворительной организацией, но его дея-

¹ Полное собрание законов Российской империи. Собрание 1-е. СПб., 1802–1803. Т. 27 (1830). С. 259–269. URL: <http://www.prilib.ru/history/619008> (дата обращения: 01.07.2018).

тельность рассматривалась как «государственное благодеяние»¹. Александром I были приложены усилия для привлечения к решению социальных проблем в качестве благотворителей частных лиц и организаций.

В XIX в. наметилось разграничение понятий и практик общественного призрения и благотворительности. В связи с нарастающими трудностями финансового обеспечения системы общественного призрения оно было включено в сферу общественного самоуправления. Это привлекло к участию в социальной защите частных или ассоциированных жертвователей. Пожертвованные ими средства не обобщались, оставаясь именными, и направлялись на конкретные избранные направления использования, создавая основы современной адресной социальной помощи и поддержки. Таким образом, субъектом призрения являлось государство, которое реализовывало предписанные функции в формате организованной помощи. Благотворительность четко рассматривалась как инициативная негосударственная деятельность, субъектом которой является частный жертвователь. Общим для государственной системы общественного призрения и благотворительности оставались вариативность видов помощи и поддержки и объект воздействия — различные категории нуждающихся. Идея нищелюбия заменялась принципом адресности оказания социальной помощи и поддержки. Частная благотворительность становится более массовой, к благотворителям из высшего слоя общества активно присоединяются представители предпринимательского слоя общества (купцы, помещики, фабриканты).

В Российской империи во второй половине XIX — начале XX в. активизируется социальная деятельность государственной власти. Признание прав личности рассматривалось в качестве обязательного элемента в разработке и реализации основных направлений политики государства в социальной сфере того периода. Так, один из ведущих российских социологов этого периода реформаторства М. М. Ковалевский формирование государства, его правовую деятельность, в том числе в социальной сфере, рассматривает как ответ на требование общественной солидарности, эволюции прав личности. Поэтому между ними не может быть

¹ Полное собрание законов Российской империи. Собрание 1-е. СПб., 1802–1803. Т. 27 (1830). С. 142, 437, 442. URL: <http://www.prlib.ru/history/619008> (дата обращения: 01.07.2018)

противоречия. Государство признает «уже существующие в обществе нормы в форме положительного права, соблюдение которого обязательно для государства в целях самосохранения» [6, с. 169]. Либеральная модель государственной социальной политики Российской империи во второй половине XIX в. предполагала ответственность государства лишь за обеспечение минимально необходимых для воспроизводства человека доходов. Это означало сохранение условий для существования негосударственной социальной защиты нуждающегося населения. «В конце XIX в., под воздействием социально-экономических и политических факторов, отмечается переход от либеральной к консервативной модели государственной социальной политики, констатируя при этом неполный переход к консервативной модели с сохранением признаков обеих моделей социальной политики» [10, с. 10]. К концу XIX в. в нашем государстве был накоплен значительный опыт организации и оказания социальной помощи и поддержки, что послужило ведущей исторической предпосылкой становления социальной работы как профессионального вида трудовой деятельности по работе с нуждающимися. В рамках деятельности по совершенствованию государственного и общественного управления в Российской империи регулярно собирались статистические сведения, в том числе, о количестве учебных заведений, госпиталей, больниц, домов трудолюбия, дешевых квартирах, ночлежных домах, общественной и частной благотворительной деятельности¹. Социокультурные традиции социальной помощи и призрения дополняются формами трудовой помощи и социального страхования.

Кардинальные социальные изменения в стране 1917 г. одним из результатов имели постепенное изменение организации и функционирования социальной сферы. После установления Советской власти в отдельный комплекс выделены вопросы социальной помощи и поддержки трудящихся и нуждающихся. В 1924 г. принятая Конституция Советского государства в рамках предмета ведения верховных органов власти СССР закрепила «утверждение единого государственного бюджета Союза ССР, установление общесоюзных налогов и доходов, а также отчислений от них и над-

¹ Обзор деятельности Центрального Статистического Комитета по статистике, касающейся территории, населенных мест и населения в период 1863–1912 гг. Санкт-Петербург, 1913. С. 25–26. URL: http://istmat.info/files/uploads/23854/yub._ezh._1.pdf (дата обращения: 03.07.2018)

бавок к ним, ... установление основных законов о труде; установление общих начал в области народного просвещения; установление общих мер в области охраны народного здоровья» и т. д.¹ К 1927 г. увеличивается количество населения, полностью либо частично охваченного программой социального страхования. Число застрахованных достигает 8997,9 тысяч человек, выплаты по социальному страхованию в среднем на одного рабочего составили 2,57 рублей в месяц при средней заработной плате 41,68 рублей². Принятый в 1936 г. основной правовой документ советского государства декларировал социальное обеспечение трудящихся, страхование по безработице (за счет работодателей и государства). К основным правам граждан СССР отнесены право на труд, на отдых, на материальное обеспечение в старости, в случае болезни и потери трудоспособности. Труд был центральной обязанностью всех граждан и определял наличие или отсутствие права на материальную поддержку со стороны государства [2, с. 125]. В социалистический период жизни нашей страны материальные ресурсы распределялись из единого центра. Также централизованно устанавливался список категорий граждан, охватываемых мерами государственной социальной защиты. Тем самым закреплялся признак принадлежности к категории, а не нуждаемости при оказании тех или иных видов социальной защиты.

После Великой отечественной войны, точнее со второй половины 50-х годов XX в. система социальной защиты населения в нашей стране более выражено ориентируется на общие принципы гуманизма, что выражалось, в том числе, и в одинаковом доступе к организованной социальной помощи всем нуждающимся общественным группам. Система социального обеспечения, сформированная в СССР стране к середине 80-х годов XX в., охватывала широкие слои населения и предоставляла нуждающимся минимум социальных гарантий. Для сглаживания социальной неоднородности общества и разностороннего удовлетворения потребностей людей социальными благами и услугами формировались

¹ Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик (утв. II Съездом Советов Союза ССР от 31.01.1924). URL: http://constitution.garant.ru/history/ussrfsfr/1924/red_1924/5508661/chapter/1/#block_100 (дата обращения: 25.06.2018).

² Итоги десятилетия советской власти в цифрах 1917–1927. М., 1928. С. 347–348. URL: http://istmat.info/files/uploads/38460/itogi_desyatiletija_sovetskoy_vlasti_v_cifrah_1917-1927_gg.pdf (дата обращения: 06.07.2018).

и функционировали общественные фонды потребления, которые планомерно воздействовали на структуру расходов и потребления подавляющего большинства населения страны. Их средства направлялись на строительство и организацию деятельности образовательных учреждений, учреждений дошкольного образования, здравоохранения, социально-культурных учреждений. Показатель социальных выплат и льгот в расчете на душу населения свидетельствует о том, что большинство получателей социальной помощи, услуг либо находились за пределами трудоспособного возраста, либо по различным причинам не участвовали в производительной деятельности и могут быть отнесены к социально слабым слоям населения. Вместе с тем, несмотря на декларируемые социальные цели государства, финансирование плановых направлений деятельности в социальной сфере осуществлялось по «остаточному принципу». В этом варианте централизованно регулируемая социальная защита имела только один положительный момент — бесплатность социальных услуг для непосредственного получателя.

Переход к новому социальному устройству в нашей стране в конце 80-х годов XX в., начатый с отказа от господствующей политической идеологии, вызвал активные процессы трансформации социальной защиты как сферы социального воспроизводства и поддержания уровня жизни населения. Произошел отказ от централизованной системы социальной защиты населения, вследствие экономических трудностей стала невозможным функционирование в прежнем объеме ведомственной социальной защиты. Ухудшилось социальное положение и наиболее уязвимых групп населения, и значительной доли граждан страны, попавших в перманентное состояние «застойной бедности». Динамичная модернизация общества вызвала резкое снижение уровня и качества жизни большинства граждан. Численность населения России с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в 1992 г. составила 33,5 %, в 2014 г. 11,2 %¹.

В настоящее время происходит изменение приоритетов социальной защиты населения, формирование новых социальных институтов и практик социальной помощи и поддержки. Уменьшение объема финансовой базы социальной защиты населения

¹ Социальное положение и уровень жизни населения России. 2015: Стат. сб. М., 2015. С. 117. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/soc-pol.pdf (дата обращения: 26.06.2018).

сделало неэффективными существовавшую систему перераспределения, формальное расширение социальных гарантий и списка категорий получателей социальной помощи и поддержки. Продолжая традиции социального признания и благотворительности социально-помогающие практики усиливают нравственные основы человеческого взаимодействия, расширяют круг субъектов социальной защиты. Функции социальной защиты распределяются между государством, бизнес-структурами, органами местного самоуправления, семьей, системами благотворительной деятельности, самопомощью людей и взаимопомощью в коллективах. Общественные объединения граждан активно влияют на повышение социальной защищенности граждан, так как примерно половина из них осуществляет свою деятельность в социальной сфере. Социально ориентированные некоммерческие организации активно участвуют в решении социальных проблем, развитии гражданского общества в масштабе своей территории пребывания. Они могут выступать исполнителями общественно полезных услуг, в первую очередь, в сфере социального обслуживания, социальной поддержки и защиты граждан, реализовывать благотворительную деятельность, и на этой основе получать поддержку органов государственной власти и органов местного самоуправления¹. В дополнение к государственному надзору и контролю, социологическим исследованиям, профессиональным рейтингам с 2013 г. в нашей стране формируется система независимой оценки качества услуг в социальной сфере как новая форма общественного контроля деятельности учреждений здравоохранения, образования, социального обслуживания, культуры со стороны общественных организаций. Созданная нормативно-правовая база позволила с 2015 г. начать реализацию данной системы во всех регионах страны. Участие в подобной деятельности усиливает воздействие общественных организаций, граждан на решения региональной исполнительной власти, руководителей учреждений социальной сферы в аспекте, прежде всего, оценки доступности и полноты информации об учреждениях и содержании их деятельности, комфортности предоставления услуг, доброжелательности, компетентности, вежливости персонала.

¹ Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8824/ (дата обращения: 03.07.2018).

Список литературы

1. Агапов Е. П. Социальная помощь в дореволюционной России // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. Тамбов: Грамота, 2013. № 3. Ч. 1. С. 13–16.
2. Галмарины М. К. Было ли у советских людей право на помощь? Проблемы методологии, историографии и корпуса источников в изучении социальной помощи и прав человека в Советском Союзе в 1917–1953 гг. // Вестник Пермского университета. Серия: История и политология. 2009. Вып. 2 (9). С. 123–129. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_13104622_30524880.pdf (дата обращения: 27.06.2017).
3. Фирсов М. В. История социальной работы: учеб. пособие. М.: КноРус, 2017. 395 с.
4. Ключевский В. О. Добрые люди Древней Руси (Публичная лекция, читанная в 1891 году в пользу пострадавших от неурожая). М., 1907. 12 с.
5. Ключевский В. О. Курс русской истории. 3-е изд. М., 1908–1916. 3 т. Ч. 1. 1908. 464 с.
6. Ковалевский М. М. Учение о личных правах // Опыт русского либерализма. Антология. М.: Канон, 1997. С. 168–212.
7. Павлова О. К. Политика общественного призрения и благотворительности в царствование Петра I // Вече: Журнал русской философии и культуры. 2003. № 15. URL: <http://philosophy.spbu.ru/userfiles/rusphil/Vechе%20%Е2%84%9615-10.pdf> (дата обращения: 25.06.2017).
8. Русский народ, его обычаи, обряды, предания, суеверия и поэзия. Собр. М. Забылиным. Репринтное воспроизведение издания 1880 года. М.: КНИГА ПРИНТШОП, 1990. 625 с.
9. Зябловский Е. Статистическое описание Российской Империи в нынешнем ее состоянии с предварительными понятиями о статистике и с общим обозрением Европы в Статистическом виде. В 5 ч. Ч. 3. СПб.: В Морской Типографии, 1815. 392 с. URL: http://istmat.info/files/uploads/18766/stat_1815_3.pdf (дата обращения: 27.06.2017).
10. Ташбекова И. Ю. Государственная политика Российской империи в социальной сфере: вторая половина XIX — начало XX века (историко-правовой аспект): автореф. дис. ... д-р юрид. наук. М., 2012. 52 с.
11. Холостова Е. И. История социальной работы: учеб. пособие для академического бакалавриата. М.: Юрайт, 2017. 137 с.
12. Чернецов Н. В. Генезис и эволюция социального призрения в России (X–XIX века): дис. ... канд. ист. наук. М., 1996. 181 с.

ИНФОРМАЦИОННАЯ СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Ромашкина Р. К.

канд. экон. наук,

доцент кафедры финансового рынка и финансовых институтов

E-mail: r.k.romashkina@edu.nsuem.ru

Аннотация. В статье показана роль информации в функционировании современного финансового рынка, исследована информационная структура рынка, направления и перспективы в ее развитии.

Ключевые слова: финансовый рынок, информационная структура финансового рынка, финансовые институты.

INFORMATION STRUCTURE RUSSIAN FINANCIAL MARKET

Romashkina R. K.

kand. econ. associate Professor

of financial market and financial institutions

E-mail: r.k.romashkina@edu.nsuem.ru

Annotation. The article shows the role of information in the functioning of the modern financial market, the information structure of the market, directions and prospects in its development.

Keywords: financial market, information structure of the financial market, financial institutions.

Современный уровень развития национальной и мировой экономики во многом предопределяется состоянием институтов финансовой информации. Развитие и масштабное внедрение информационно-коммуникационных технологий повышает роль информации, трансформируя общество в информационное. Национальные и мировой финансовые рынки характеризуются моментально распространяющейся на них новостной информацией о фондовых индексах, биржевых котировках, курсах валют, и др. Это обусловлено тем, что финансовый сектор более восприимчив к информационным потокам в отличие от реального сектора экономики.

Данная особенность финансового рынка проявляется в том, что эффективность принимаемых инвестиционных решений в значительной мере определяется:

- качеством (достоверностью и доступностью) информации о состоянии финансового рынка в целом, его сегментов, инструментов и участников;
- поведением участников рынка в информационном пространстве финансового рынка, их реакцией на информационные потоки.

От уровня развития и качества функционирования информационной структуры финансового рынка зависят как эффективность рынка в целом и отдельных его сегментов, так и применяемые участниками рынка подходы к инвестированию и выбираемые ими финансовые инструменты. И, как следствие, эффективность инвестирования и степень доверия участников к финансовому рынку.

Основные проблемы современного этапа развития финансового рынка, заключающиеся в низкой ценовой эффективности рынка и дефиците долгосрочных инвестиций («длинных денег»), определяются рядом проблем качественного характера, в числе которых и проблемы информационного обеспечения рынка, такие как:

- недостаточное информирование инвесторов о надежности посредников, транзакционных издержках, о результатах управления активами;
- недостаточной доступностью финансовых услуг и рынков для большинства потенциальных инвесторов и реципиентов инвестиций (из-за отсутствия независимых сетей продаж финансовых продуктов и финансового консультирования);
- инсайдерская торговля и манипулирование рынком [2].

Как известно, инвестиции на финансовом рынке ориентированы на получение дохода, который в большинстве случаев является результатом недооцененности или переоцененности рынка. Обнаружение этих ситуаций на рынке часто требует больших информационных затрат. При этом, затраты на сбор и анализ необходимой информации могут существенно отличаться на разных сегментах финансового рынка.

Информация на финансовом рынке по источникам ее возникновения подразделяется на шесть основных групп: официальные документы; аналитические обзоры/отчеты, подготавливаемые специализированными институтами финансового рынка и компани-

ями-участниками рынка; базы данных (база информации Росстата, базы данных бирж и др.); средства массовой информации; официальные сайты компаний и финансовых институтов; служебная информация [1].

Процесс приведения цен на финансовом рынке в соответствие с поступающей информацией требует присутствия на рынке определенного количества инвесторов, постоянно анализирующих информацию и совершающих сделки в соответствии с результатами анализа. И, следовательно, чем больше таких инвесторов работает на финансовом рынке (на его сегменте), тем он эффективнее [5].

Для функционирования финансового рынка существенное значение имеет инсайдерская информация. Этот вид информации определен в Федеральном законе РФ «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 27.07.2010 № 224-ФЗ в целях обеспечения справедливого ценообразования на финансовые инструменты, иностранную валюту и (или) товары, равенства инвесторов и укрепление доверия инвесторов путем создания правового механизма предотвращения, выявления и пресечения злоупотреблений на организованных торгах в форме неправомерного использования инсайдерской информации и (или) манипулирования рынком.

К инсайдерской информации не относятся:

- 1) сведения, ставшие доступными неограниченному кругу лиц, в том числе в результате их распространения;
- 2) осуществленные на основе общедоступной информации исследования, прогнозы и оценки в отношении финансовых инструментов, иностранной валюты и (или) товаров, а также рекомендации и (или) предложения об осуществлении операций с финансовыми инструментами, иностранной валютой и (или) товарами.

Инсайдерская информация на финансовом рынке может использоваться для получения сверхдоходности. В связи с чем, на рынке законодательно ограничивается инсайдерская торговля. К инсайдерам относятся инвесторы, имеющие либо доступ к важной непубличной информации, либо возможность систематически опережать других инвесторов, действуя на основании публичной информации:

- корпоративные инсайдеры, имеющие доступ к конфиденциальным данным по состоянию определенной компании;
- аналитики инвестиционных компаний и банков;
- управляющие портфелями инвестиций, являющиеся профессиональными участниками рынка ценных бумаг [1].

Современная отечественная информационная инфраструктура представлена финансовыми регуляторами и инфраструктурными институтами российского финансового рынка: Банком России, Министерством финансов, Федеральным казначейством, Московской биржей, Национальным расчетным депозитарием, российскими рейтинговыми и информационно-аналитическими агентствами.

Информационные ресурсы с международных финансовых рынков (включающие данные и по российскому финансовому рынку) предоставляются:

- специализированными международными финансовыми институтами (базы данных МВФ, Всемирного банка, Банка международных расчетов);
- международными ассоциациями и профессиональными объединениями участников финансового рынка (база данных Всемирной федерации бирж, Международной ассоциации свопов и деривативов, Всемирного совета по золоту);
- крупнейшими мировыми рейтинговыми агентствами;
- ключевыми международными информационными посредниками (агентствами Bloomberg, Reuters и др.) [4].

Основной массив информации по финансовому рынку предоставляется Банком России. Выступая мегарегулятором финансового сектора экономики, ЦБ РФ имеет возможность обеспечить нивелирование информационной асимметрии и снижение трансакционных издержек [3].

Информационный блок официального сайта Банка России включает следующие направления:

- нормативно-законодательные акты;
- информационно-аналитические материалы;
- статистические материалы;
- экономические исследования;
- издания Банка России;
- пресс-релизы и др. [6].

Целью публикации статистических данных Банком России является предоставление широкому кругу пользователей досто-

верной, актуальной, сопоставимой общедоступной информации, лежащей в основе принятия Банком России решений в области денежно-кредитной политики, развития и укрепления банковской системы, развития и обеспечения стабильности финансового рынка и национальной платежной системы, и одновременно полезной экономическим субъектам при принятии ими управленческих решений.

Важная роль в обеспечении участников финансового рынка необходимой информацией принадлежит также информационным и рейтинговым агентствам. Информационные агентства, аккредитованные Банком России на проведение действий по раскрытию информации о ценных бумагах и об иных финансовых инструментах (на 05.10.2018), представлены следующими организациями:

- Общество с ограниченной ответственностью «Интерфакс-Центр раскрытия корпоративной информации» (Адрес страницы в сети интернет: e-disclosure.ru);
- Акционерное общество «Агентство экономической информации «ПРАЙМ» (disclosure.1prime.ru);
- Акционерное общество «Система комплексного раскрытия информации и новостей» (disclosure.skrin.ru);
- Закрытое акционерное общество «Анализ, Консультации и Маркетинг» (www.disclosure.ru);
- Автономная некоммерческая организация «Ассоциация защиты информационных прав инвесторов» (e-disclosure.azipi.ru).

Реестр кредитных рейтинговых агентств России (по состоянию на 21.06.2018 г.) включает:

- Аналитическое Кредитное Рейтинговое Агентство АКРА (АО);
- Акционерное общество «Рейтинговое агентство “Эксперт РА” (АО “Эксперт РА”).

На российском рынке работают также филиалы «тройки» ведущих международных рейтинговых агентств.

Насущные меры по совершенствованию информационной структуры российского финансового рынка представлены в проекте Банка России «Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2019–2021 годов». В данном документе отмечено, что важными составляющими развития национального финансового рынка являются:

- информационная прозрачность рынка, придающая участникам уверенность в справедливости процесса формирования рыночной цены;
- защищенность прав потребителя финансовых услуг и инвестора. Защищенность заключается прежде всего в обеспечении инвестора всей необходимой информацией для осуществления осознанного выбора финансового продукта. При этом важна не только точность, своевременность и релевантность информации, но и ее доступность для понимания, способность потребителя ее воспринять, что во многом обусловлено состоянием финансовой грамотности.

Значимыми мероприятиями по защите прав потребителей услуг, планируемыми к реализации в 2019–2021 годах, являются:

- совершенствование требований к распространению преддоговорной информации и рекламе финансовых продуктов, а также в части ограничения распространения информации о нелегальных услугах на финансовом рынке;
- создание системы регулирования и надзора за финансовыми агентами, непосредственно взаимодействующими с потребителями финансовых услуг в качестве представителей финансовых организаций.

Предложенные в данной программе меры по развитию финансового рынка и его информационной структуры отражают современные тенденции в развитии финансового рынка, такие как:

- цифровизация, заключающаяся в качественном изменении принципов работы финансового рынка, основанном на хранении и учете информации, которая преобразуется, накапливается и обрабатывается с помощью все более мощных средств вычислительной техники;
- устойчивый тренд на использование традиционными финансовыми институтами услуг сторонних провайдеров, позволяющее увеличить качество и рыночную стоимость сервиса за счет специализации, способствующее диверсификации финансового сектора;
- изменение поведения участников финансового рынка — работа на рынке в режиме онлайн, что требует новых подходов к информационному обеспечению операций на рынке.

Дальнейшее развитие инфраструктурных организаций российского финансового рынка (далее — ИОФР) является важной

задачей по повышению стабильности и конкурентоспособности российской финансовой системы, а также обеспечению благоприятных условий для привлечения долгосрочных инвестиций. В этом направлении Банк России согласно проекта «Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2019–2021 годов» планирует:

- внедрить режимы восстановления финансовой устойчивости и урегулирования несостоятельности центральных контрагентов с целью обеспечения непрерывности оказания центральными контрагентами значимых для финансового рынка услуг;
- оптимизировать применяемые в отношении центральных контрагентов требования к ведению финансовой отчетности;
- усовершенствовать применяемые в отношении центральных контрагентов требования к раскрытию с учетом международных стандартов раскрытия количественной информации о деятельности центральных контрагентов.

Важным шагом на пути повышения глобальной конкурентоспособности национальных ИОФР должно стать успешное прохождение второго этапа оценки на предмет соответствия российских ИОФР международным требованиям принципов для инфраструктур финансового рынка, проведение которой под эгидой Банка международных расчетов запланировано на 2019 г.

Отмеченные меры по развитию информационного пространства российского финансового рынка будут способствовать:

- обеспечению доступа к ключевой информационной инфраструктуре и данным для всех участников рынка;
- развитию конкуренции на рынке за счет обеспечения конкурентного доступа финансовых компаний к данным, позволяющим предоставлять адресные услуги потребителям и лучше управлять своими рисками;
- развитию инструментария, использование которого позволит повысить эффективность выявления недобросовестного поведения участников рынка и защищенность прав инвесторов;
- улучшению информационной прозрачности взаимодействия эмитента и инвестора путем сокращения объема формальных требований, в результате которых важные для инвестиционных решений сведения могут затеряться в информационном потоке повторяющейся и незначительной информации, и снижения издержек эмитента, связанных с раскрытием информации,

одновременно не создавая информационного вакуума для потенциальных инвесторов;

- повышению уровня доверия населения и компаний реального сектора к финансовому рынку и, следовательно, росту их активности на рынке.

Список литературы

1. Алексеев М.А. Информационное пространство финансового рынка: моногр. Новосибирск: НГУЭУ, 2017. 245 с.

2. Данилов Ю. А., Абрамов А. Е., Буклемишев О. В. Реформа финансовых рынков и небанковского финансового сектора: URL: <http://csr.ru/wp-content/uploads/2017/07/Report-Financial-markets-v2-web.pdf> (дата обращения: 08.10.2018).

3. Кудерцев А. А. Информационная инфраструктура кредитных организаций в условиях мегарегулирования финансового рынка // Фундаментальные исследования. 2013. № 11-5. С. 996–1000; URL: <http://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=33240> (дата обращения: 08.10.2018).

4. Миркин Я. М., Добашина И. В., Салин В. Н. Статистика финансовых рынков: учебник. М.: КНОРУС, 2016. 250 с.

5. Новиков А. В., Алексеев Е. Е., Новгородов П. А. Финансовые инструменты: учеб. пособие. Новосибирск: НГУЭУ, 2017. 170 с.

6. Центральный банк Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 08.10.2018).



К ВОПРОСУ О НОВЫХ ФОРМАХ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Рубцова Н. В.

*канд. юрид. наук, доцент,
доцент кафедры гражданского и предпринимательского права
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
E-mail: n.v.rubtsova@nsuem.ru*

Аннотация. Статья посвящена анализу новых форм государственно-частного партнерства: особым экономическим зонам, контрактам жизненного цикла, специальным инвестиционным контрактам. Дается понятие и особенности осуществления указанных форм, указывается, что отличительными признаками любой формы государственно-частного партнерства наряду с целями реализации этих форм являются рисковый характер деятельности субъектов партнерства, а также объединение ресурсов публичного и частного партнера в достижение этих общих целей.

Ключевые слова: государственно-частного партнерства, особая экономическая зона, контракт жизненного цикла, специальный инвестиционный контракт, предпринимательская деятельность.

THE QUESTION OF NEW FORMS PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Rubtsova N. V.

*Candidate of law, associate Professor, associate Professor civil
and entrepreneurial law
Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: n.v.rubtsova@nsuem.ru*

Annotation. The article is devoted to the analysis of new forms of public-private partnership: special economic zones, life cycle contracts, special investment contracts. The concept and features of implementation of the specified forms are given, it is specified that distinctive signs of any form of public-private partnership along with the purposes of implementation of these forms are risky character of activity of subjects of partnership, and also Association of resources of the public and private partner in achievement of these general purposes.

Keywords: public-private partnership, special economic zone, life cycle contract, special investment contract, entrepreneurial activity.

Развитие государственно-частного партнерства (далее — ГЧП) невозможно без совершенствования форм осуществления этой деятельности. Помимо двух форм ГЧП, прямо перечисленных в законодательстве (концессионное соглашение и соглашение о ГЧП), на практике используют также договорные формы привлечения внебюджетных средств в развитие общественной инфраструктуры, содержащие отдельные элементы партнерства [1, с. 81]. Так, выделяют особые экономические зоны, определение которых дано в ст. 2 Закона об особых экономических зонах как часть территории Российской Федерации, которая определяется Правительством Российской Федерации и на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны. Такие зоны создаются в целях развития обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей экономики, развития туризма, санаторно-курортной сферы, портовой и транспортной инфраструктур, разработки технологий и коммерциализации их результатов, производства новых видов продукции (ст. 3 Закона). Так, на основании вышеуказанного Закона созданы промышленно-производственные, технико-внедренческие, туристско-рекреационные, портовые особые экономические зоны. При этом законодатель определяет срок существования особой экономической зоны сорок девять лет и допускается ее досрочное прекращение. Так, на основании постановления Правительства РФ от 28.09.2016 № 978 «О досрочном прекращении существования особых экономических зон» прекратили существование 8 особых экономических зон.

Примеров успешного развития особых экономических зон немного. В первую очередь, это можно объяснить узконаправленностью их задач.

Думается, что именно кластеры как крупные объединения промышленного производства, обладающие синергетическим эффектом, способны в большей степени стимулировать рост производства, поскольку обладают огромным потенциалом и имеют широкие возможности использования инновационных технологий в целях дальнейшей модернизации экономики.

Контракт жизненного цикла указан в п. 16 ст. 34 Федерального закона от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», он предусматривает не только закупку товара или работы, но и последующие обслужи-

вание, ремонт и при необходимости эксплуатацию и (или) утилизацию поставленного товара или созданного в результате выполнения работы объекта. Сферы применения такого контракта установлены постановлением Правительства РФ от 28 ноября 2013 г. № 1087 «Об определении случаев заключения контракта жизненного цикла»: данный контракт применяется в транспортной и строительной сфере, в частности, в рамках выполнения работ по проектированию и строительству автомобильных дорог, аэродромов, объектов инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования. При этом законодатель включает данный контракт именно в систему государственных закупок, а не в качестве одной из форм партнерства, что негативно сказывается на заключении таких контрактов, поскольку сфера закупок исключает распределение рисков между участниками, не определен порядок компенсации затрат субъекта предпринимательской деятельности при расторжении такого контракта. Кроме того, сам срок такого контракта недлителен. Между тем, жизненный цикл контракта, как правило, является более длительным. В частности, согласно п. 3.2.1 ГОСТ Р 56936-2016. «Национальный стандарт Российской Федерации. Производственные услуги. Системы безопасности технические. Этапы жизненного цикла систем. Общие требования» (утв. и введ. в действие Приказом Росстандарта от 31.05.2016 № 448-ст) под жизненным циклом (технической системы безопасности) понимается совокупность взаимосвязанных процессов изменения состояния системы, начиная от формирования исходных требований к ней и до окончания ее эксплуатации, включая утилизацию. По данным Национального Центра ГЧП, средний срок реализации проекта в рамках партнерства составляет 11,3 года [4].

Отсутствие достаточного нормативного регулирования таких контрактов делает неэффективным его использование, поскольку применение его ограничено только рамками Закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», а в других нормативно-правовых актах этот термин не используется. П. Селезнев назвал такую форму «квази-ГЧП» [5]. Отсутствие специальных условий для развития контрактов жизненного цикла именно как формы партнерства делает его малопривлекательным для инвесторов.

Инвестиционные соглашения о реализации проекта возможны на основании Федерального закона от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 26.07.2017) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».

В юридической литературе к числу договорных форм партнерства относят специальный инвестиционный контракт [3], который регулируется Федеральным законом от 31.12.2014 № 488-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О промышленной политике в Российской Федерации», где такой контракт определяется как соглашение, в силу которого одна сторона — инвестор в предусмотренный этим контрактом срок своими силами или с привлечением иных лиц обязуется создать либо модернизировать и (или) освоить производство промышленной продукции на территории Российской Федерации, на континентальном шельфе Российской Федерации, в исключительной экономической зоне Российской Федерации, а другая сторона — Российская Федерация или субъект Российской Федерации в течение такого срока обязуется осуществлять меры стимулирования деятельности в сфере промышленности, предусмотренные законодательством Российской Федерации или законодательством субъекта Российской Федерации в момент заключения специального инвестиционного контракта (ст. 16 Закона). По сути, субъект предпринимательской деятельности (инвестор) создает или модернизирует промышленное производство и создает рабочие места, осваивает на созданных (модернизированных) мощностях выпуск промышленной продукции, получая от субъекта публичного права предусмотренные законодательством преференции.

Отличительными чертами специального инвестиционного контракта являются его стороны (со стороны публичного партнера наряду с Российской Федерацией могут быть субъект Российской Федерации и (или) муниципальное образование в случае осуществления в отношении инвестора, являющегося стороной специального инвестиционного контракта, и (или) иных лиц, указанных в специальном инвестиционном контракте, мер стимулирования деятельности в сфере промышленности, предусмотренных нормативными правовыми актами субъекта Российской Федерации или муниципальными правовыми актами), срок (не более 10 лет), минимальный размер инвестиций в инвестиционный проект (не менее 750 млн рублей).

Цели заключения специального инвестиционного контракта связаны с решением задач и (или) достижением целевых показателей и индикаторов государственных программ Российской Федерации в отраслях промышленности, в рамках которых реализуются инвестиционные проекты (п. 2 Правил заключения специальных инвестиционных контрактов, утвержденных Постановлением

Правительства РФ от 16.07.2015 № 708 (ред. от 27.12.2016) «О специальных инвестиционных контрактах для отдельных отраслей промышленности»).

Со стороны публичного партнера в рамках специального инвестиционного контракта предусматривается предоставление частному партнеру ряда преференций, в первую очередь, налоговых льгот, в частности, предусматриваются на срок действия специального инвестиционного контракта гарантии неповышения величины совокупной налоговой нагрузки на доходы инвестора, являющегося стороной специального инвестиционного контракта, и (или) иных указанных в специальном инвестиционном контракте лиц по сравнению с величиной совокупной налоговой нагрузки на доходы инвестора, являющегося стороной специального инвестиционного контракта, и (или) иных указанных в специальном инвестиционном контракте лиц в момент заключения специального инвестиционного контракта. Также предусмотрены льготы по уплате аренды за пользование государственным и муниципальным имуществом, в том числе земельными участками. При этом какого-то прямого полного перечня льгот в отношении инвестора контракта не существует.

Такие преференции нельзя рассматривать в качестве рисков публичного партнера, тем более что какие-либо дополнительные льготы, прямо не предусмотренные действующим законодательством, в рамках данных контрактов не предоставляются, а инвестор лишь освобождается от обязанности доказывания права на льготы в рамках специального инвестиционного контракта. Более того, согласно п. 8 ст. 16 Закона «О промышленной политике в Российской Федерации» в случае расторжения специального инвестиционного контракта в связи с невыполнением или ненадлежащим выполнением инвестором или инвесторами принятых обязательств инвестор обязан возместить ущерб, причиненный Российской Федерации, субъектам Российской Федерации, муниципальным образованиям в результате применения инвестором налоговых преференций, а также компенсировать суммы не уплаченных налогов и сборов в результате применения налоговых льгот, установленных для инвестора как для участника специального инвестиционного контракта законодательством о налогах и сборах, с уплатой пеней.

Представляется, что отсутствие рисков публичного партнера, а также отсутствие объединения ресурсов публичного и частного

партнера для реализации совместных целей не дают возможности отнести специальные инвестиционные контракты к формам государственно-частного партнерства.

В. Ф. Попондопуло формы ГЧП именуется многосторонними инвестиционными сделками, которые характеризуются публично-значимой целью сотрудничества частного и публичного партнера [2, с. 218]. Представляется, что формы государственно-частного партнерства нельзя относить к многосторонним сделкам, поскольку по количеству сторон это, как правило, двусторонние сделки, отличающиеся от иных инвестиционных договоров целью достижения баланса публичных и частных интересов. Однако данная цель не делает подобные сделки многосторонними.

Таким образом, отличительными признаками любой формы государственно-частного партнерства наряду с целями реализации этих форм (достижение баланса публичных и частных интересов) являются рисковый характер деятельности субъектов партнерства, а также объединение ресурсов публичного и частного партнера в достижение этих общих целей.

В соответствии с вышеизложенным следует считать целесообразным включение в Закон о ГЧП перечня других возможных форм партнерства, что позволит эффективнее использовать все возможные варианты партнерства для реализации установленных Законом целей. Кроме того, фактическое использование в Законе о ГЧП только одной формы партнерства создает терминологическую путаницу.

Список литературы

1. Лисица В. Н. Правовая природа соглашения о государственно-частном партнерстве // Юридическая наука и практика. 2016. Т.12. № 2. С. 80–89.
2. Попондопуло В. Ф. Инвестиционная деятельность: понятие, правовые формы осуществления и публичная организация // Известия вузов. Правоведение. 2017. № 4. С. 207–224.
3. Барский Д. Специальный инвестиционный контракт как форма государственно-частного партнерства // https://zakon.ru/blog/2016/3/14/specialnyj_investicionnyj_kontrakt_kak_forma_gosudarstvennochastnogo_partnerstva_0 (дата обращения: 05.10.2018).
4. Исследование «Государственно-частное партнерство в России 2016–2017 гг.» // URL: <http://www.p3week.ru/images/2017/1.pdf> (дата обращения: 10.10.2018).
5. Селезнев П. Договор запутался в законах. URL: <https://rg.ru/2014/03/04/cikl.html> (дата обращения: 10.10.2018).

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Савельева М. Ю.

*канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры корпоративного управления и финансов
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
E-mail: avsa_2010@mail.ru*

Аннотация. В статье рассматриваются сильные и слабые стороны строительного комплекса Новосибирской области. Проведена оценка основных показателей, характеризующих экономику развития строительного комплекса. Намечены основные точки роста строительного комплекса Новосибирской области.

Ключевые слова: строительный комплекс, инвестиции в основной капитал, жилищное строительство, источники финансирования строительного комплекса, точки роста строительного комплекса Новосибирской области.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF CONSTRUCTION COMPLEX OF THE NOVOSIBIRSK REGION

Saveleva M. Yu.

*kand. Econ. Sciences, associate Professor;
Professor of Department of corporate management and Finance
Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: avsa_2010@mail.ru*

Annotation. The article deals with the strengths and weaknesses of the construction complex of the Novosibirsk region. The assessment of the main indicators characterizing economy of development of a construction complex is carried out. The main points of growth of the construction complex of the Novosibirsk region are outlined.

Keywords: construction complex, investments in fixed capital, housing construction, sources of financing of a construction complex, points of growth of a construction complex of the Novosibirsk region.

Строительство, являясь одной из базовых отраслей отечественной экономики, обеспечивает экономическое и социальное развитие как отдельно взятого региона, так и страны в целом. От состояния отрасли во многом зависят решение жилищной проблемы, темпы обновления основных фондов, структурная перестройка промышленности и в конечном счете, эффективность реорганизации всей национальной экономики.

Строительный комплекс относится к числу ключевых отраслей экономики Новосибирской области, во многом определяя решение социальных, экономических и технических задач ее развития. В этой связи необходимо выделить основные проблемы, сдерживающие развитие строительного комплекса в регионе и наметить основные точки его роста.

По данным территориального органа федеральной службы государственной статистики по Новосибирской области в 2016 г. в сфере строительства насчитывалось более 13000 предприятий различных форм собственности, с общей численностью 42,2 тыс. человек, что составляло 4,5 % от среднесписочной численности всех занятых в регионе. Общий объем работ, выполненных по виду деятельности Строительство в 2017 г., составил 102 722,4 млн руб. В составе строительного комплекса Новосибирской области в настоящее время работает свыше 200 крупных подрядных организаций, ведущих строительные работы, около 217 крупных и средних предприятий стройиндустрии и промышленности строительных материалов и более 100 проектных организаций [2].

Основным показателем, характеризующим развитие инвестиционных процессов в строительном комплексе, являются инвестиции в основной капитал направляемые на создание, воспроизводство и приобретение основных фондов. В результате исследования было выявлено, что общий объем инвестиций в основной капитал в Новосибирской области составил в 2017 г. 174 985,0 млн руб.

При этом удельный вес инвестиций в основной капитал в Новосибирской области в общем объеме инвестиций в основной капитал во всех регионах РФ составлял в 2016 г. 1,1 %, в 2017 г. только 1 %, а в регионах СФО в 2016 г. — 11,3 %, а 2017 г. — 11,4 %.

В результате проведенного анализа была выявлена тенденция снижения данных показателей в Новосибирской области в течение последних 7 лет. Кроме этого следует отметить, что значение показателя объем инвестиций в основной капитал на душу насе-

ления в Новосибирской области также имеет низкий уровень, что резко снижает ее рейтинг. Так, в 2017 г. НСО по показателю объем инвестиций в основной капитал на душу населения заняла только 6 место из 12 регионов, входящих в состав Сибирского федерального округа.

Далее был проведен анализ показателя индекса физического объема инвестиций в основной капитал, который показал, что в 2017 г. Новосибирская область лишь незначительно (100,2 %) улучшила его значение по сравнению с другими регионами СФО и РФ в целом (рис. 1).

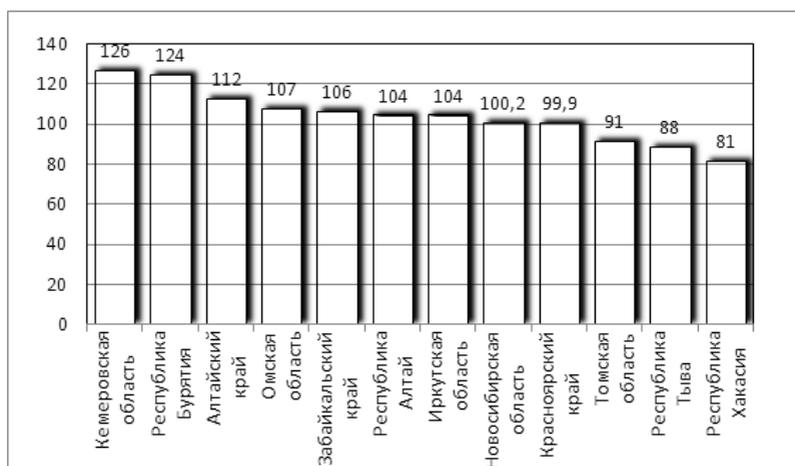


Рис. 1. Индекс физического объема инвестиций в основной капитал по регионам Сибирского федерального округа за 2017 г. (в % к предыдущему году)

Для целей данного исследования представляет интерес не только анализ показателя инвестиции в основной капитал в целом, но и по видам экономической деятельности в Новосибирской области, результаты которого представлены на диаграмме рис. 2.

В результате проведенного анализа было выявлено, что в 2017 г. произошел самый значительный рост объема инвестиций в основной капитал в НСО по такому виду экономической деятельности как «Строительство». Как показывает анализ более 60 % инвестиций в основной капитал пошли на жилищное строительство и строительство нежилых зданий и сооружений.

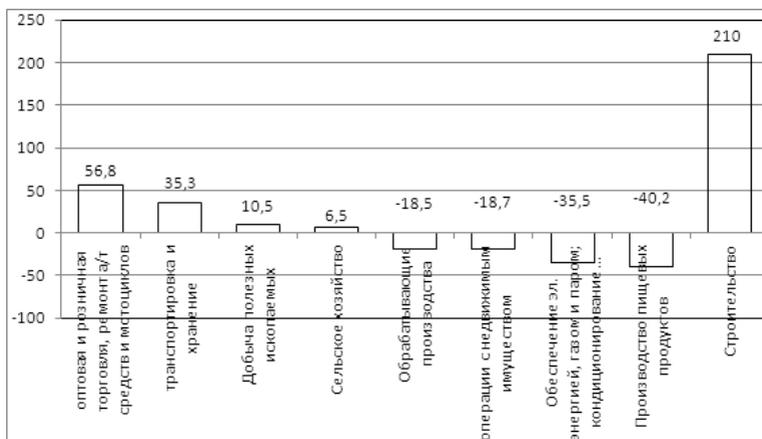


Рис. 2. Объем инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в Новосибирской области в 2017 г. (к соответствующему периоду прошлого года. %)

Другим важнейшим показателем, характеризующим развитие инвестиционных процессов в сфере строительства, является показатель объемов выполненных работ по виду экономической деятельности «Строительство», под которыми понимаются работы, выполненные организациями собственными силами на основании договоров или контрактов, заключаемых с заказчиками.

Анализ данных свидетельствует, что в 2014–2016 гг. в Новосибирской области происходило падение темпов роста объема работ, выполненных по виду деятельности «Строительство». В 2014 г. темпы роста упали на 5,6 % (до 68,54 млрд руб.), в 2015 г. — на 13 % (до 59,58 млрд руб.), а в 2016 г. — на 39 % (до 36,124 млрд руб.) В 2017 г. негативная тенденция по объему работ по виду деятельности Строительство в Новосибирской области была преодолена (рис. 3).

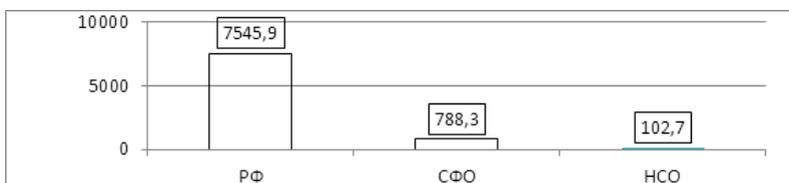


Рис. 3. Объем работ по виду деятельности «Строительство» за 2017 г. (млрд руб.)

Поскольку в общем объеме работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», наибольший удельный вес занимает строительство жилья (более 70 %), то необходимо выявить основные негативные тенденции, происходящие в этом секторе экономики НСО.

Проведенный анализ показал, что в 2017 г. по сравнению с 2016 г. динамика ввода жилья в Новосибирской области имеет отрицательную тенденцию (рис. 4).

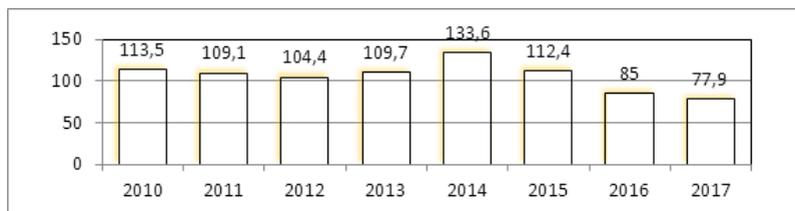


Рис. 4. Динамика индекса ввода в действие жилых домов в Новосибирской области (%)

Существующие заделы на строительном рынке жилья НСО в настоящее время оцениваются специалистами в 4 млн кв. м. С учетом этого и при значительном сокращении строительных площадок и снижении темпов строительства, которые мы наблюдаем в последние годы, можно предположить, что уже к 2019–2020 гг. регион столкнется с тем, что не сможет сдать даже 1 млн кв. м. жилья.

Таким образом, строительный комплекс в регионе в аспекте жилищного строительства продолжает пребывать в состоянии вялотекущей рецессии.

Одной из причин подобного положения дел является проблема, связанная с финансированием жилищного строительства.

Прежде всего следует обратить внимание на такую негативную тенденцию как снижение доли ввода в действие жилых домов за счет средств бюджетов разных уровней.

Если в 2010 г. расходы федерального и областного бюджетов составляли 8,2 % рынка новостроек, а к расходам муниципального бюджета относилось 4 % квартир, то в 2016 и 2017 гг. и в первом и во втором случае речь идет только об 1 %.

Другой важной причиной кризисных явлений в строительном комплексе региона является снижение размера частных инвестиций. Если учесть, что доля частных инвестиций в общем объеме

денежных средств застройщика составляет от 20 до 100 %, то влияние этого фактора очень существенно.

Снижение размера частных инвестиций произошло прежде всего из-за падения уровня реально располагаемых денежных доходов населения. Так, величина денежных доходов на душу населения по состоянию на 01.12.2017 года в НСО (24,401 тыс. руб.) существенно отстает не только от средних по РФ показателей (31,591 тыс. руб.), но и от показателей ряда регионов СФО (Красноярского края и Омской области).

Кроме этого следует указать, что в Новосибирской области в 2017 г. имел место достаточно большой удельный вес населения с денежными доходами ниже региональной величины прожиточного минимума (17,6 %). Снижение денежных доходов в регионе в 2016–2017 гг. привело к снижению потребительских расходов на душу населения, в том числе и на покупку недвижимости. В 2017 г. по сравнению с 2016 г. их величина снизилась на 31 %.

Другой причиной, приведшей к кризисным явлениям в строительной отрасли региона, следует считать проблемы в области банковского кредитования застройщиков.

Данные по выданным банковским кредитам в НСО в строительстве свидетельствуют о том, что их величину (3 %) нельзя считать достаточной для решения задач развития отрасли. Объем кредитования жилья со стороны банков не превышает 2 млрд руб. (против 30–35 млрд руб. со стороны частных инвесторов).

Причиной, сдерживающей развитие финансовых отношений между банками и застройщиками, является ужесточение условий предоставления кредитов. Так, в настоящее время банки предлагают кредиты в рамках проектного финансирования в размере не меньше 16–17 % годовых. С учетом низкого уровня средней рентабельности инвестиционного капитала в жилища воспользоваться такими кредитами застройщики не могут.

Кроме этого в настоящее время значительно возросли риски невозврата банковских кредитов, выдаваемых строительным компаниям. Связано это с ухудшением финансового состояния компаний строительного сектора. Так, в 2017 г. при средней в области рентабельности проданных товаров (работ, услуг) 8,5 %, рентабельность работ в строительстве составило только 2,2 %, что по-прежнему является самым низким показателем в области.

С падением рентабельности в строительной отрасли резко увеличивается количество компаний банкротств. Величина сальдированного финансового результата деятельности строительных

организаций НСО за период январь-сентябрь 2017 г. имеет отрицательное значение, что свидетельствует о том, что общий размер убытков у них больше общего размера полученной прибыли.

При этом возникает другая проблема. Желая создать привлекательный для инвесторов имидж и выстоять в условиях жесткой конкуренции, компании нередко прибегают к мошенническим действиям, одним из которых является манипулирование финансовой отчетностью.

Для проверки данного утверждения кафедрой корпоративного управления и финансов НГУЭУ было проведено масштабное эмпирическое исследование, посвященное сравнительной оценке организаций строительной отрасли на предмет степени манипулирования финансовой отчетностью в регионе [1, 3, 4].

Результаты анализа качества составления ОДДС компаний с видом экономической деятельности Строительство в НСО свидетельствовали о том, что более 25 % из них манипулировали данными [3, 4].

По результатам проверки достоверности бухгалтерской отчетности с использованием индекса манипулирования M-score Бениша с вероятностью более 60 % в исследуемой выборке было выявлено более 86 % строительных компаний манипуляторов [1].

Для подтверждения полученных результатов был дополнительно проведен анализ степени манипулирования финансовой отчетностью строительных компаний на основе индекса мошенничества F-score Слоуна.

Количество предполагаемых манипуляторов финансовой отчетностью в соответствии с показателем F-score составляет более 65 % в выборке строительных компаний [5].

В итоге исследования можно сделать вывод о наличии в строительной отрасли Новосибирской области существенных рисков, связанных с манипулированием результатов деятельности в бухгалтерской отчетности.

Другим важным сектором строительного комплекса НСО является производство строительных материалов, изделий и конструкций, строительных машин и механизмов. В Новосибирской области в настоящее время производятся все основные виды такой продукции: железобетонные изделия и конструкции, стеновые материалы и цемент. Однако в область из других регионов РФ приходится завозить листовое стекло, эффективные теплоизоляционные материалы (утеплитель на базальтовой основе или на основе стекловолокна), отделочные материалы на основе гипсоволокна, гипсокартона фибролита и стекломатных листов. Импорт зару-

бежных строительных материалов составляет незначительный удельный вес в общем объеме строительных материалов. Среди них в основном ввозятся инженерия и насосы.

В настоящее время на рынке стройиндустрии наблюдается признаки значительного снижения деловой активности. Компании строительной индустрии загружены в среднем только на 70–80 %. По основным видам строительных материалов произошло значительное снижение объемов производства. Так, в 2017 г. по сравнению с 2014 г. объем производства кирпича снизился на 24 %, цемента на 40 %, сборного железобетона и конструкций на 48 %.

Другой проблемой в промышленности строительных материалов, изделий и конструкций, строительных машин и механизмов в Новосибирской области следует считать высокий уровень износа основных фондов, что приводит к снижению качества производимой продукции, высоким трудозатратам, ухудшению экологии, снижению энергоэффективности производимых материалов.

Модернизация, реконструкция и техническое перевооружение таких производств затруднены в Новосибирской области вследствие нехватки инвестиций.

Таким образом, всесторонние исследования современного состояния строительной отрасли в Новосибирской области позволяют сделать вывод о том, что она в 2016–2017 гг. оказалась одной из самых проблемных среди базовых отраслей экономики региона и характеризовалась: снижением бюджетного финансирования отрасли; ростом стоимости и сокращением объемов кредитования строительных компаний со стороны банковского сектора; падением рентабельности строительных компаний, приведшим к резкому увеличению количество компаний, манипулирующих бухгалтерской отчетностью и компаний банкротов; высокой затратностью производства строительных материалов, изделий и конструкций, строительных машин и механизмов, приводящей к высоким затратам в строительстве вследствие большого износа основных фондов; высокими тарифами естественных монополий и др.

Наряду с выделением слабых сторон строительного комплекса НСО, необходимо выделить и его сильные стороны.

Конкурентными преимуществами строительной отрасли НСО являются наличие: значительного природно-ресурсного потенциала, выгодного географического положения; высококвалифицированного кадрового потенциала отрасли; развитой транспортно-логистической системы; значительного потенциала развития малого предпринимательства; высокого потребительского потен-

циала региона; быстро растущего ипотечного кредитования населения на покупку жилья.

Перспективные возможности развития строительной отрасли Новосибирской области включают: создание и развитие новых производств благодаря имеющимся «точкам роста», новых высокотехнологичных производств и кластеров; развитие транспортно-логистической инфраструктуры, способствующей активному кругообороту экспорта/импорта производимых строительных материалов, изделий и конструкций, строительных машин и механизмов; усиление развития потенциала строительного комплекса; увеличение производства строительных материалов, изделий и конструкций, строительных машин и механизмов; усиление доли малого предпринимательства в сфере производства строительных материалов, изделий и конструкций, строительных машин и механизмов; повышение спроса на жилье с ростом денежных доходов населения области и ростом его ипотечного кредитования.

Проведенный анализ позволяет сделать следующий вывод: строительная отрасль Новосибирской области сможет занять лидирующее место в масштабах Сибири и тем более России, в долгосрочной перспективе принципиально важна именно совокупность всех потенциальных точек ее роста, которые существенно повышают общую конкурентоспособность строительной отрасли Новосибирской области и дают ей высокий шанс на активное развитие.

Список литературы

1. Гамарникова Н. В., Калиниченко М. С., Савельева М. Ю. Проверка достоверности финансовой отчетности российских компаний в период кризисных явлений в экономике // Вестник Самар. гос. экон. ун-та. 2018. № 1 (159). С. 46–59.
2. Савельев А. В., Савельева М. Ю., Бородин Ю. Б. Жилищное строительство — шесть причин спада и два направления улучшения // ЭКО. 2017. № 5 (515). С. 142–152.
3. Савельева М. Ю., Алексеев М. А., Дудин С. А. Проверка качества составления отчета о движении денежных средств в российских компаниях // Международный бухгалтерский учет. 2018. Т. 21. № 9 (447). С. 1024–1036.
4. Савельева М. Ю., Алексеев М. А., Дудин С. А. Возвращаясь к оценке качества составления отчета о движении денежных средств российскими компаниями // Сибирская финансовая школа. 2018. № 2 (127). С. 77–82.
5. Савельева М. Ю., Майорко Е. А., Вагайцева В. П. Проблемы оценки финансовой устойчивости строительных компаний, привлекающих денежные средства инвесторов // Сибирская финансовая школа. 2017. № 4 (123). С. 82–87.

КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Садыкова В. Г.

*Бухгалтер ТОО «ОКС-Строй», Казахстан
E-mail: vgomelchenko@gmail.ru*

Краснова М. В.

*канд. экон. наук, доцент кафедры информационно-аналитического
обеспечения и бухгалтерского учета
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИНХ»
E-mail: m.v.krasnova@edu.nsuem.ru*

Герман Е. А.

*Магистрант
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИНХ»*

Аннотация. В статье рассматривается комплексный подход к анализу платежеспособности организаций. Акцентируется внимание на недопустимости оценки платежеспособности исключительно на основе анализа ликвидности. Рассмотрены критерии неплатежеспособности, установленные законодательством.

Ключевые слова: платежеспособность, ликвидность, комплексный анализ, коэффициенты, отчетность.

COMPLEX ANALYSIS OF THE PAYMENT OF THE ORGANIZATIONS

Sadykova V. G.

*Accountant TOO «OKS-STROI», Kazakhstan
E-mail: vgomelchenko@gmail.ru*

Krasnova M. V.

*candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Information
and analytical support and accounting department,
Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: m.v.krasnova@edu.nsuem.ru*

German E. A.

*Master's Degree Student
Novosibirsk State University of Economics and Management*

Annotation. The article discusses a comprehensive approach to analyzing the solvency of organizations. Attention is focused on the inadmissibility of solvency assessment solely on the basis of liquidity analysis. Considered insolvency criteria established by law.

Keywords: solvency, liquidity, comprehensive analysis, ratios, reporting.

Платежеспособность это одна из важнейших характеристик финансового состояния коммерческих организаций. Платежеспособность подразумевает способность хозяйствующего субъекта к своевременному выполнению денежных обязательств, обусловленных законом или договором, за счёт имеющихся в его распоряжении денежных ресурсов.

Традиционный анализ платежеспособности организаций осуществляется с использованием коэффициентов. Так как ряд экономистов ставят знак равенства между понятиями «ликвидность» и «платежеспособность», что проявляется в одинаковом подходе к их оценке, основанном на использовании коэффициентов ликвидности. Таким образом, в процессе использования одинакового инструментария для оценки двух разных характеристик финансового состояния осуществляется подмена понятия «платежеспособность» понятием ликвидности.

Платежеспособность всегда находится под пристальным вниманием как внешних, так и внутренних субъектов. Инвесторы анализируют платежеспособность с целью изучению перспектив долгосрочного партнерства, банки для подбора условий кредитования и определения степени риска, поставщики для своевременного получения платежей.

Платежеспособность характеризует обязательное условие жизнедеятельности организации — способность своевременно оплачивать свои обязательства.

Одним из признаков банкротства юридического лица согласно ст. 3 Федерального закона от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» является «неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены» [3]. При наличии двух условий: срока неисполнения обязательств (три месяца) и суммы совокупных обязательств (более 300 тыс. руб.) к организации могут быть применимы процедуры банкротства.

Это предопределяет необходимость анализа платежеспособности на регулярной основе, как основной характеристики финансового состояния организации.

Согласно Федеральному закону № 127-ФЗ «неплатежеспособность — прекращение исполнения должником части денежных обязательств или обязанностей по уплате обязательных платежей, вызванное недостаточностью денежных средств. При этом недостаточность денежных средств предполагается, если не доказано иное» [3].

Таким образом, на законодательном уровне определено, что неплатежеспособность организации характеризуется, прежде всего, недостаточностью денежных средств. В то время как «авторские», так и нормативные методики практически не используют информацию о денежных потоках. Например, в правилах проведения финансового анализа арбитражным управляющим [2], платежеспособность характеризуется четырьмя показателями:

- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент текущей ликвидности;
- показатель обеспеченности обязательств должника его активами;
- степень платежеспособности по текущим обязательствам.

Расчет данных показателей базируется только на информации бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

Еще одним серьезным недостатком существующих методик анализа платежеспособности является игнорирование нефинансовой информации.

Все вышеперечисленное предопределяет необходимость разработки комплексного подхода к анализу платежеспособности, базирующемуся на использовании как финансовой, так и нефинансовой информации.

Схема комплексного анализа платежеспособности представлена в табл. 1. Рассмотрим данную схему анализа на примере ПАО «АВТОВАЗ» и ПАО «КАМАЗ».

Таблица 1

Схема комплексного анализа платежеспособности

Комплексный анализ платежеспособности		
Финансовая информация		Нефинансовая информация
Бухгалтерский баланс	Коэффициенты ликвидности	Деловая репутация
Отчет о финансовых результатах	Анализ качества выручки	
Отчет о движении денежных средств	Соотношение собственного и заемного чистого денежного потока	
Приложения	Оценка просроченной дебиторской и кредиторской задолженности. Оценка обеспечения обязательств.	

Одной из причин неплатежеспособности может стать высокая доля расчетов в не денежной форме. Поэтому рекомендуется анализировать качество выручки с помощью расчета доли поступивших денежных средств по текущим операциям в выручке организации [5, с. 144] (коэффициент качества выручки). Чем больше денежная составляющая выручки, тем лучше. Безусловно, объем денежных поступлений и выручки может различаться из-за сроков и форм оплаты, но общую тенденцию можно выявить. Результаты расчета в табл. 2 демонстрируют, что покупатели рассчитываются денежными средствами (так как коэффициент в основном больше единицы). Это означает, что трудности с платежеспособностью не связаны с формой оплаты.

Таблица 2

Анализ качества выручки организаций

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
ПАО «АТОВАЗ»					
Выручка, млн руб.	175 152	189 370	170 452	189 974	233 826
Поступление денежных средств по текущим операциям, млн руб.	180 170	191 719	194 524	203 378	252 188
Коэффициент качества выручки	1,03	1,01	1,14	1,07	1,08
ПАО «КАМАЗ»					
Выручка, млн руб.	104 740	104 388	86 659	119 768	145 216
Поступление денежных средств по текущим операциям, млн руб.	110 401	103 111	104 009	143 029	182 724
Коэффициент качества выручки	1,05	0,99	1,20	1,19	1,26

На основании отчета о движении денежных средств можно выявить основной источник поступлений. Если из года в год преобладающий источник — заемные денежные средства, то это признак недостатка денежных средств от текущих операций.

Согласно табл. 3 на протяжении анализируемого периода в ПАО «АТОВАЗ» преобладающий источник — заемные денежные средства, так как чистый денежный поток по финансовым операциям положительный. Исключение 2017 г., в котором чистый денежный поток по текущим операциям преобладает над чистым денежным потоком по финансовым операциям. В организации ПАО «КАМАЗ» также преобладает поступление заемных денежных средств над собственными.

Таблица 3

**Соотношение собственного и заемного чистого денежного потока,
млн руб.**

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017
ПАО «АТОВАЗ»					
ЧДПто	(5 302)	12 541	(5 439)	(15 607)	3 938
ЧДПфо	15 796	14 568	19 570	38 334	(11 244)
ПАО «КАМАЗ»					
ЧДПто	3 539	1 706	(2 890)	(925)	(704)
ЧДПфо	1 601	6 813	14 529	11 546	5 641

Где ЧДПто — чистый денежный поток по текущим операциям;
ЧДПфо — чистый денежный поток по финансовым операциям.

Оценка просроченной дебиторской и кредиторской задолженности. Данный блок позволяет оценить платежную дисциплину как самой организации, так и ее контрагентов. Таблица демонстрирует явные проблемы с платежеспособностью дебиторов, что может являться одной из причин проблем с платежеспособностью. Просроченная кредиторская задолженность в 2016 и 2017 г. подтверждает проблемы ПАО «АВТОВАЗ», демонстрируя результаты несвоевременного погашения обязательств.

Таблица 4

**Анализ просроченной дебиторской кредиторской задолженности
ПАО «АВТОВАЗ» за 2013–2017 гг., млн руб.**

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017
ПАО «АВТОВАЗ»					
Просроченная дебиторская задолженность	310	1 211	2 146	994	585
Просроченная кредиторская задолженность	0	0	0	2 602	2 600

Особое внимание необходимо уделить динамике обязательств, по которым организация выдала обеспечение. Например, в случае неисполнения контрагентом своих обязательств, ПАО «АВТОВАЗ» будет вынужден заплатить 8 028 млн руб.

Анализ финансовых показателей должен быть дополнен анализом нефинансовой информации, например оценкой деловой репутации партнера. Данную информацию можно собрать, используя сайты:

Таблица 5

Обеспечение обязательств ПАО «АВТОВАЗ» за 2017 г., млн руб.

Организация, по обязательства которой выдано обеспечение	Характер, обязательств по которым выдано обеспечение	Вид обеспечения	Срок погашения	Сумма обеспечения
ООО «ЛАДА Ижевск»	Банковский кредит	Поручительство	2029 г.	7 327
ООО «ЛАДА Ижевск»	Банковский кредит	Поручительство	2018 г.	701
Итого	—	—	—	8 028

- центр раскрытия деловой информации, представляет большой объем информации не только характеризующий финансовое состояние (бухгалтерская отчетность), но и дающий информацию (годовой отчет) о внутренних бизнес-процессах, перспективах и направлениях развития, рынков продаж и т. д.

- единый федеральный реестр сведений о банкротстве, позволяет проверить контрагента на наличие в базе должников;

- сайты федеральных арбитражных судов РФ, позволяет отследить частоту и уровень претензий к контрагенту.

Предложенная схема комплексного анализа платежеспособности отличается от «традиционных» подходов, базирующихся на основе оценке ликвидности, использованием: полного комплекта форм бухгалтерской отчетности, нефинансовой информации. Основное преимущество это анализ денежных потоков, которые играют первостепенную роль в способности организации своевременно погашать обязательства.

Реализация разработанной схемы комплексного анализа платежеспособности не несет дополнительных как финансовых затрат. Что является еще одним неоспоримым преимуществом.

Список литературы

1. Антикризисное управление: механизмы государства, технологии бизнеса: учебник и практикум для академического бакалавриата / под общ. ред. А. З. Бобылевой. М.: Юрайт, 2015. 639 с.

2. Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа. Утв. постановлением Правительства РФ от 25.06.2003 № 367.

3. О несостоятельности (банкротстве): федер. закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ.

4. Герасименко А. Финансовая отчетность для руководителей и начинающих специалистов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. 436 с.

5. Когденко В. Г. Экономический анализ: учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. 392 с.

ТРАНСФЕР И КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ТЕХНОЛОГИЙ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Соловьев В. И.

*канд. техн. наук, доцент,
доцент кафедры бизнес-информатики
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
E-mail: v.i.solovjev@nsuem.ru; solvi2@bk.ru*

Аннотация. В данной статье с позиций успешных практик уточнены понятия процессов трансфера и коммерциализации технологий, выявлены их различия. Рассмотрен опыт зарубежных стран, которые занимают лидирующие положения по индексу инновационной активности. В статье раскрываются проблемы развития коммерциализации в России. Показана важность трансфера технологий для становления инновационной экономики. В статье исследуются характерные признаки такой структуры, как инновационный территориальный кластер, представляющий собой взаимодействующие организации и создаваемый для достижения общих целей.

Ключевые слова: коммерциализация технологий, трансфер технологий, инновационные предприятия, участники процесса коммерциализации, инновации, инновационный территориальный кластер.

TRANSFER AND COMMERCIALIZATION OF TECHNOLOGIES IN IMPROVING THE EFFICIENCY OF BUSINESS PROCESSES

Solovev V. I.

*kand. tech. sciences, associate Professor, associate Professor of business Informatics Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: v.i.solovjev@nsuem.ru; solvi2@bk.ru*

Annotation. In this article, from the standpoint of successful practices, the concepts of technology transfer and commercialization processes are clarified, their differences are revealed. The experience of foreign countries, which occupy a leading position in the innovation activity index, is considered. The article reveals the problems of commercialization development in Russia. The importance of technology transfer for the formation of innovative economy is

shown. The article examines the characteristic features of such a structure as an innovative territorial cluster, which is a interacting organization and created to achieve common goals.

Keywords: technology commercialization, technology transfer, innovative enterprises, participants of the commercialization process, innovation, innovation territorial cluster.

Общепризнано, что системообразующим фактором современной экономики является знание, что позволяет говорить об экономике как экономике знаний или более предметно экономике технологий. В числе базовых характеристик такой экономики выделяют следующие: процесс глобализации, перманентное возрастание экономического роста, высокий уровень значимости интеллектуального капитала, увеличение предпринимательской активности [1, 3]. Следовательно, в нынешних экономических условиях, характеризующихся стремительно растущей конкуренцией и уровнем внедрения инноваций, хозяйствующие субъекты (корпорации, холдинги, предприятия, фирмы, компании) все в большей степени сталкиваются с проблемами неценового характера. Сегодня приоритетнее не только владеть навыками, но и обладать инновационным потенциалом, получать и эффективно внедрять новые знания (навыки).

По определению инновационная деятельность представляет собой процесс, содержащий: этапы подготовки, осуществления (трансфера, коммерциализации) и непосредственного выхода продукта/технологии. Многоэтапность инновационной деятельности в формате современной экономики «провоцирует» ряд условий для бизнеса, проявляющихся в непрерывном обновлении и повышении эффективности бизнес-деятельности на высоко конкурентном рынке.

Рынок инноваций представляет собой сферу экономических отношений между владельцами научно-технической продукции и покупателями-потребителями, в результате которых происходит обмен платежеспособностью спроса на потребительскую ценность посредством прав на интеллектуальную собственность. Особенностью рынка инноваций является отсутствие прямого конкурента в силу монополии на интеллектуальную собственность. Предложение инноваций превышает спрос, но затоваривание рынка не происходит. Большое количество изобретений и ноу-хау определяет уровень научно-технических знаний в данной области и конкурентоспособности будущих новшеств на рынке.

В целом модели передачи инновации как продукта или как особого знания схожи. Их основу составляет одна идеология, которая заключается в поэтапной передаче какого-либо знания, независимо от того, какую форму имеет это знание. Отсюда, эффективность продвижения инноваций на рынок (т. е. самого инновационного процесса), где в результате получается инновационный продукт (изделие, товар, технология, ноу-хау, услуга и т. п.), непосредственно связана с трансфером знаний (технологий) между участниками данного процесса. Что, в свою очередь, определяет трансфер технологий как многоэтапный процесс, в который вовлечено большое количество участников [6, 7]. Более того, данный процесс включает не только передачу знания, но и дальнейшее плодотворное участие, как получателя, так и самого создателя, и последующего пользователя инновационного продукта.

Следует заметить, что лишь наличия технологий явно недостаточно для успешного формирования экономики нового типа, необходима и эффективная система трансфера и коммерциализации технологий (далее — ТиКТ). В современной глобальной экономике в условиях обострения конкурентных процессов именно освоение механизмов ТиКТ является системообразующим фактором инновационного развития и обеспечивает заметное повышение благосостояния стран. В настоящее время основные и острейшие проблемы России, обладающей высоким научно-техническим и инновационным потенциалом, выражаются в том, что основными каналами продвижения инноваций являются крупные хозяйствующие субъекты (корпорации, холдинги и др.), при этом преобладающая ориентация — на импортирование зарубежных технологий.

Заметим, что само понятие «трансфер технологий» (ТТ) появилось в России сравнительно недавно и напрямую связано с переориентацией экономики на рыночные отношения в большинстве сфер деятельности.

Часто его употребляют в связке с другим понятием — «коммерциализация технологий», хотя в глубинном смысле объем этих понятий неодинаков. Понятие «коммерциализация технологии» предполагает обязательное коммерческое использование технологии, т. е. использование с обязательным извлечением выгоды. В первом приближении различие между трансфером и коммерциализацией можно проявляется в следующем [4, 7]: если коммерциализация технологии (далее — КТ) предполагает обязательное

получение прибыли с возможным участием третьей стороны, то трансфер технологии (далее — ТТ) содержит обязательную передачу технологии организации (юридическому лицу), которая осуществляет ее промышленное освоение, хотя это не обязательно может быть связано с извлечением прибыли при использовании технологии, (например, при использовании ТТ в образовании, здравоохранении или в целях охраны окружающей среды).

Существует несколько определений трансфера технологий. Чаще всего под трансфером технологий понимают распространение технологических знаний прикладного характера, как правило, — методов производства, прогрессивных идей, моделей, алгоритмов, а также инновационных продуктов внутри отрасли, между отраслями, регионами или между странами.

В развитых странах в процессе коммерциализации НИОКР основную роль играют государство и посредники, причем на долю посредников приходится большая часть выполнения данных услуг (соотношение в среднем 30 на 70 %, соответственно). Рассматривая основных субъектов процесса трансфера и коммерциализации технологий в России, можно выделить ряд проблем стейкхолдеров-ключевых участников:

1. Ученые и разработчики, как правило, не знают рынка и вряд ли даже отдаленно представляют, как полученные ими научные результаты могут быть трансформированы в рыночный продукт.

2. Экономические агенты рынка (менеджеры компаний) практически не знакомы с характером современной науки, структурой и важнейшими направлениями ее деятельности, прорывными достижениями. Они не всегда могут судить о достоверности научных результатов, предлагаемых для реализации, и их технологической эффективности.

3. Государство (в лице политиков и технических экспертов), призванное устанавливать правила трансфера и коммерциализации технологий, не обладает должными компетенциями в части представления реальной творческой атмосферы жизни научных лабораторий, условий проведения исследований и разработки технологий, возможных последствий внедрения принимаемых законодательных положений для производства научного знания и его коммерциализации. Это связано с тем, что, во-первых, спрос на научную продукцию со стороны отечественных предприятий не достиг должного уровня, во-вторых, сам отечественный рынок не в состоянии обеспечить получение необходимого научного задела на будущее.

4. Специализированные посредники (технологические брокеры), на долю которых в развитых странах приходится большая часть работ и услуг в процессе трансфера и коммерциализации технологий, в условиях российского рынка инноваций практически не участвуют в данном процессе.

Консалтинговые фирмы и фонды, сконцентрированные в основном в мегаполисах, в поиске клиентов практически не выходят за пределы своего региона. Эта ситуация, безусловно, отражает неразвитость рынка инноваций.

Успешная коммерциализация достижений науки и трансфер технологий возможны лишь при взаимодействии научных организаций и рынка через субъекты инновационной инфраструктуры (далее — ИИ) (рис. 1).



Рис. 1. Примерная схема ИИ [7]

В контексте предмета настоящего исследования представляет интерес блок «наука и инновации», включающий следующие составляющие:

- производственно-технологическая (технопарк, центр коллективного пользования оборудованием и др.);
- консалтинговая (центр трансфера технологий, бизнес-инкубатор, консалтинг в сфере экономики и финансов, технологий, маркетинга, внешнеэкономической деятельности);
- финансовая (бюджетная организация, коммерческое предприятие, внебюджетные фонды, венчурные фонды и др.);

- информационная (государственная система научно-технической информации, региональные информационные сети, Интернет, базы данных и др.);
- сбытовая (внешнеторговое объединение, логистические центры, специализированная посредническая фирма, Интернет, выставка и др.).

Трансфер и коммерциализация технологий в России имеет небогатую историю, в то время как за рубежом эти инструменты известны и применяются не только в теории, но и на практике.

Несмотря на то, что в России созданы и развиваются отдельные фрагменты инновационной инфраструктуры, такие как наукограды, технопарки, закрытые административно-территориальные образования (ЗАО), технико-внедренческие зоны (ТВЗ), академгородки, нельзя не отметить отсутствие организационных форм, обеспечивающих эффективную инновационную деятельность. Вышеупомянутые организации имеют схожие функции и единую цель — трансформация знаний в практику, но в целом на современном этапе развития существует ряд общих проблем. Это жесткое разделение на науку и бизнес, зависимость от государственной поддержки, неспособность научных организаций «продать» себя бизнесу, неразвитость международных взаимодействий [4].

Таким образом, мы имеем бизнес-сферу и научно-исследовательский комплекс, но их деятельность протекает параллельно, с отсутствием прямого взаимодействия. Проблема возникает в связи с разницей в представлении о целях исследований и предназначениях инноваций между учеными и предпринимательским сообществом, так как для ученых в первую очередь важна разработка инновационного продукта, а инвесторы желают видеть рассчитанный и подтверждаемый эффект от внедрения. При переходе государства к инновационной экономике до сих пор не налажены должные правовые, организационные и экономические механизмы взаимодействия науки, производства и рынка. Иначе говоря, условия для осуществления процесса коммерциализации инноваций не обеспечены в должной мере.

Изменить создавшееся положение следует, используя успешные зарубежные практики, посредством системного подхода к массовому «размножению» Центров трансфера и коммерциализации технологий (далее — ЦТКТ), коммерчески и коммуникационно интегрированных в национальную инновационную систему (далее — НИС). Здесь целью ЦТКТ является активное внедрение

инноваций в отрасли промышленности, а также решение насущной задачи импорт замещения. Основные результаты проявляются на двух уровнях: при стимулировании внедрения инноваций на предприятии и росте объема ВРП за счет увеличения налоговых поступлений в бюджет. Основными функциями ЦТКТ являются оперативное предоставление информации, анализ содержания и хода осуществления договоров о проведении научных исследований, продвижение технологических разработок, проведение различных переговоров, посвященных проработке наиболее эффективной тактики использования, а впоследствии — развитие института интеллектуальной собственности и т. д. [6].

Сегодняшняя российская практика свидетельствует, что процессы трансфера и коммерциализации технологий недостаточно эффективны, должным образом управляемы, являются весьма затратными и не обеспечивают регулярного инновационного оздоровления промышленных предприятий. Для широкого распространения новых производственных технологий в условиях инновационной экономики необходимо создавать новый сектор рынка, регулируемый и направляемый Системой трансфера и коммерциализации технологий (далее — СТКТ) с государственной поддержкой, как это реализуется, например, в Германии, Великобритании, США или Японии, опыт которых сегодня активно начинают использовать в странах БРИКС [2, 4].

Трансфер и коммерциализацию технологий необходимо рассматривать как специальный высокопрофессиональный вид коммерческой деятельности. Как показывает мировой опыт, трансфер технологий — это один из основных механизмов, обеспечивающих связь науки и производства, который должен выполняться профессиональными специалистами с соответствующими компетенциями, работающими в специализированных организациях, например, технологические брокеры, сотрудники ЦТКТ, сотрудники аккредитованных центров Российской сети трансфера технологий — RTTN.

Для квалифицированного обслуживания инновационно-производственных малых и средних предприятий (далее — МСП) и эффективного обеспечения продвижения инновационных продуктов на рынок ЦТКТ должен обладать следующими инструментами [4]:

- организовывать совместные научно-исследовательские и опытно-конструкторские проекты;

- составлять меморандумы о взаимопонимании и научно-исследовательские контракты;
- заключать лицензионные соглашения;
- организовывать продажу патентов и передачу ноу-хау;
- давать консультации при найме на работу сотрудников МСП, а также при обмене персоналом МСП;
- заключать соглашения на оказание инжиниринговых услуг;
- самостоятельно покупать готовые технологии;
- осуществлять лизинг технологии и ее послепродажное обслуживание;
- распространять полезную для МСП информацию (научно-исследовательские отчеты, научные журналы, новостные рассылки, конференции, торговые ярмарки, выставки, и т. д.).

В современных условиях миссией любой коммерческой организации, каковой по определению является ЦТКТ, следует считать коммерческую реализацию объектов интеллектуальной собственности (далее — ОИС) как результатов завершенных НИОКР и другой научно-исследовательской деятельности в интересах всего общества.

При отсутствии выстроенной системы и отлаженной инфраструктуры трансфер и коммерциализация технологий в РФ, в основном, осуществляется стихийно, что не отвечает современным требованиям конкурентной экономики. Отсюда, приоритетной задачей государственных и региональных структур власти является создание Системы трансфера и коммерциализации технологий, используя системный подход с опорой на современные знания в области теории (системного анализа и синтеза), а также с учетом успешных практик построения подобных систем в развитых странах.

Понятие «Система трансфера и коммерциализации технологий» должно стать ключевым понятием или «корнем» дерева целей региональной программы по созданию центров трансфера и коммерциализации технологий в структуре инновационно-территориальных кластеров (далее — ИТК), при ведущих академических институтах, технических вузах, инновационных предприятиях (лидерах отрасли), технопарках и др.

Впервые понятие кластера (производственного), как системно организованной группы экономически взаимосвязанных фирм, поставщиков, смежных отраслей и организаций, которые возникают в определенных районах и странах в целях получения конкурентных преимуществ, дал М. Портер [5].

Что касается Новосибирской области, то для нее и других регионов с высоким научным и инновационным потенциалом более адекватным является инновационный территориальный кластер (ИТК). Один из «свежих» примеров — это Инновационный территориальный кластер (ИТК) информационных и биофармацевтических технологий «СибАкадемСофт» Новосибирской области, как уже сложившийся и находящийся в непрерывном развитии комплекс взаимосвязанных предприятий и организаций, обладающий передовыми научными, технологическими, образовательными и предпринимательскими компетенциями, позволяющими эффективно развивать отрасли «новой экономики» [8]. Ключевыми участниками кластера являются ГНЦ ВБ «Вектор», СФМ-Фарм, СибАкадемСофт, 2 GIS. По состоянию на начало 2018 г. в ИТК функционируют более 130 предприятий и организаций, объединенных общей академической культурой, наукоемкими разработками, взаимодополняющими технологиями, совместными проектами, инновационной и социальной инфраструктурой [10].

Инновационный территориальный кластер, по сути, является интегрированной структурой географически близких и взаимодействующих организаций, в состав которой, как правило, входят несколько инновационных промышленных предприятий (близких по отраслевому профилю), профильный университет, академические и отраслевые НИИ, технопарки, бизнес-инкубаторы и др. Организации в составе кластера органично дополняют друг друга в достижении общих научно-технических, промышленно-технологических, социальных и финансово-хозяйственных целей.

Для промышленно развитого региона образование кластера означает появление эффективно работающих предприятий, повышение конкурентоспособности и качества товаров и услуг на рынке, увеличение налоговых поступлений в бюджет региона. Работа в кластере приводит к сокращению числа тех исследований в университетах и НИИ, которые могли бы быть «положены на полку», при фактическом росте числа внедряемых исследований, благодаря активному взаимодействию ключевых субъектов (стейкхолдеров) кластера и промышленных предприятий региона.

В общем виде функционал создаваемого ИТК, например, в приборо- и машиностроении должен содержать:

- вид бизнеса, включающий: разработку и изготовление высокотехнологичных наукоемких изделий;

- технологическую цепочку кластера, содержащую определение вида наукоемкой продукции, проведение предпроектных НИР, проектирование изделия, производство опытных образцов (прототипов), разработка технологической документации на изделия и др.;
- инфраструктуру кластера, включающую структура управления кластером, обрабатывающие предприятия секторов производства изделий, образовательные учреждения, обеспечивающие подготовку компетентного персонала, научно-исследовательские организации и малые инновационные предприятия для создания образцов новой техники и технологий, прогнозирования конкурентоспособности изделий на внутренних и внешних рынках, инжиниринговые, сервисные и консалтинговые предприятия для обеспечения информационными системами и технологиями, торгово-сбытовые и логистические организации для реализации продукции предприятий кластера.

На рис. 2 представлена одна из примерных многоуровневых структур ИТК.



Рис. 2. Примерная многоуровневая структура ИТК

Источник: <https://www.google.ru/search?>

Трансфер и коммерциализация технологий являются одним из системообразующих факторов развития национальной экономики,

а степень участия в этих процессах малых и средних предприятий (МСП) производственной и научно-технической сферы во многом определяет возможности их технологического развития, а также и их конкурентоспособность на отечественном и международном рынке.

Формирование эффективной организационной СТКТ в условиях эффективного взаимодействия МСП и крупных промышленных предприятий, вузов, НИИ и КБ в структуре ИТК, т. е. взаимодействия образовательной, научной и производственной систем должно способствовать созданию национальной конкурентоспособной СТКТ. Здесь речь идет о трансфере и коммерциализации, как правило, так называемых высоких технологий (hi-tech) — «от научной идеи до серийного производства» [4]. Создание СТКТ по характеру деятельности такой системы будет способствовать снижению доли сырьевого сектора в национальной экономике, улучшению структуры экспорта за счет роста в нем доли высокотехнологичной продукции и усилению позиции России на мировом рынке такой продукции.

Список литературы

1. Васильев Ю. С., Диденко Н. И. Инновации и глобальная экономика // Геополитика и безопасность. 2011. № 1 (13). С. 65–74.
2. Ильин П. В. Зарубежный опыт трансфера технологий в российскую практику // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2013. № 1 (25). С. 206–213.
3. Коваль Е. Д. Формирование инновационной инфраструктуры для обеспечения технологического трансфера в России // Экономика и управление: сб. науч. тр. Ч. I / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. Е. Карлика. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2013. С. 56–64.
4. Лушников А. В. Роль центров трансфера технологий в развитии в развитии малого и среднего инновационного бизнеса // Наука. Инновации. Образование. 2012. С. 112–123.
5. Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран: пер. с англ.; под ред. и предисл. В. Д. Щетинина. М.: Междунар. отношения, 1993. 895 с.
6. Рогова Е. М. Формирование и реализация механизмов технологического трансфера. СПб.: СПбГУЭФ, 2005. 192 с.
7. Соловьев В. И. Инжиниринг в сфере высоких технологий: учеб. пособие. Новосибирск, 2015. 260 с.
8. Соловьев В. И., Зельцер И. М., Соболев А. А. Интеграция участников инновационной деятельности в формате кластера: модель и механизм // Инновации в жизнь. 2014. № 3 (10). С. 39–50.
9. Сулейманкадиева А. Э. Оценка эффективности использования знаний в реальной экономике // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2012. № 4. С. 49–57.
10. Материалы сайта Минэкономразвития России. URL: <http://economy.gov.ru/> (дата обращения: 10.09.2018).

ТРУДОВОЙ АБСЕНТЕИЗМ: СМЕНА ПАРАДИГМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ

Сотникова С. И.

*д-р экон. наук, профессор,
зав. кафедрой экономики труда и управления персоналом
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
E-mail: s.i.sotnikova@nsuem.ru*

Аннотация. В статье рассматривается современное социально-экономическое содержание концепции эффективности рабочего времени. На основе анализа и обобщения имеющегося отечественного и зарубежного опыта оценки эффективности рабочего времени дается авторская трактовка понятия «трудовой абсентеизм», интерпретация его социально-экономического содержания, сущности.

Ключевые слова: фонд рабочего времени, управление присутствием на работе, трудовой абсентеизм, резервы рабочего времени.

LABOR ABSENTEEISM: A PARADIGM SHIFT THE EFFECTIVENESS OF WORKING TIME

Sotnikova S. I.

*Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
Chairholder of Labour Economics and Personnel Management
Novosibirsk State University of Economy and Management
E-mail: s.i.sotnikova@nsuem.ru*

Annotation. In article the modern social and economic contents of the concept of efficiency of working hours are considered. On the basis of the analysis and generalization of the existing domestic and foreign experience in assessing the effectiveness of working time, the author's interpretation of the concept of «labor absenteeism», the interpretation of its social and economic contents content, essence is given.

Keywords: working time of the employees, management of presence at work, labor absenteeism, reserves of working time.

В условиях становления цифровой экономики, трудосберегающего и интеллектуальноемкого характера научно-технического прогресса бизнес вынужден снижать издержки и работать над повышением эффективности. Любое повышение эффективности, в конечном счете, сводится к экономии рабочего времени. Экономическое процветание экономического субъекта все больше зависит от использования дефицитного ресурса — рабочего времени.

В этой связи российские компании начинают четче осознавать, что рабочее время — это невозполнимый, но регулируемый ресурс. Эффективное его использование — это постоянный и целенаправленный процесс, создающий возможности для уменьшения влияния стохастических факторов, определяющих трудовые затраты для достижения организационных целей, ритмичность производственно-коммерческой деятельности, качество труда, себестоимость, прибыль. Рабочее время становится одним из главных нематериальных активов экономики, средством достижения высоких социально-экономических результатов.

Развитие социально-трудовой сферы создает как новые возможности для российских организаций в повышении эффективности использования рабочего времени, так и многочисленные трудности.

С одной стороны, развитие информатизации и цифровизации экономики повышает роль информационных компьютерных технологий. Как следствие, изменяются институты поиска контрагентов и сбора информации об использовании рабочего времени, возрастают возможности онлайн-мониторинга, анализа информации о посещаемых работниками сайтах и интернет-трафике, контроля электронной почты, др.

С другой — развитие социально-трудовой сферы, в том числе расширение виртуального ее пространства, происходит деюрократизация организации труда, перераспределение центров ответственности, делегирование все больших прав нижестоящим звеньям, которые становятся автономнее. В конечном счете, это создает возможность работнику выполнять проекты, задания для нескольких работодателей в конкретный промежуток времени без своего физического присутствия в организации, не связывая себя с ней нормами трудового законодательства. Растет численность удаленных сотрудников в бизнесе, количество отвлечений при выполнении работы, отсутствий на рабочем месте и т. п. Как следствие, возрастает необходимость более технологичного сбора и обработки информации о рабочем времени.

Все это, в итоге, обуславливает объективную необходимость перехода от жесткого контроля присутствия на работе к гармонизации интересов экономических субъектов относительно отсутствия наемных работников на рабочем месте (в пределах установленной нормы трудовым законодательством), от отношений подчинения к отношениям партнерства «работодатель — работник», от регистрации время прихода-ухода на работу к управлению посещаемостью.

Управление посещаемостью работы — это процесс управления рисками, связанными с отсутствием работников на рабочем месте, для обеспечения непрерывности бизнес-деятельности. Этот процесс ориентирован на поддержание трудовой деятельности работников благодаря обеспечению их возможностями доступа к механизмам сотрудничества и коммуникационной поддержки управления эффективностью работы, гибкого рабочего времени, стимулирования выполнения функциональных обязанностей. Главное в этом процессе — соблюсти баланс между уважением и доверием к работникам, с одной стороны, и четким контролем выполнения ими функциональных обязанностей в их отсутствие на рабочем месте — с другой.

Обращение к понятию «управление посещаемостью работы» не сводится к терминологической «перелицовке» сложившегося понятия «управление присутствием на работе», а предполагает, внутреннюю методологическую переориентацию ее организационно-экономической сущности, позволяющую придать рассматриваемому явлению новый качественный уровень, характерный для современного этапа развития общества.

Если понятие «присутствие на работе» делает акцент на физическое нахождение, личное пребывание на рабочем месте, то «посещаемость работы» предполагает как физическое пребывание на рабочем месте, так и виртуальное, т. е. реальное выполнение работы и без физического присутствия работника на рабочем месте в организации. Работник решает реальные проблемы бизнес-деятельности, при этом руководство организации может находиться в другом городе, регионе, стране. Иначе говоря, факт посещаемости делает необходимым и достаточным аутентификацию и авторизацию¹ в корпоративной системе контроля доступа любым способом: с помощью электронных карт, биометрии, паро-

¹ Аутентификация работника — процесс подтверждения его подлинности. Авторизация аутентифицированного работника — разрешение ему выполнять функциональные обязанности.

лей, web-приложения, занесение записи охранником в бумажный журнал, т. п.

Управление посещаемостью, таким образом, представляет собой совокупность приемов и методов целенаправленного воздействия на выполнение функциональных обязанностей работниками при возникновении реального и/или виртуального их отсутствия на рабочем месте. Предметом управления посещаемостью выступают отношения между работодателем и наемными работниками по поводу отсутствия последних на работе в процессе достижения целей производственно-коммерческой системы.

Критический анализ отечественных литературных источников по проблеме управления рабочим временем показал, что для характеристики отсутствия на работе используется термин абсентеизм (от англ. absent — отсутствовать; от лат. absens, absentis — отсутствующий).

Это «трудовой абсентеизм персонала» [6, с. 92–95; 10, с. 92–94; 17, с. 19, др.], «абсентеизм сотрудников» [13, с. 52–57], «абсентеизм на предприятии» [12, с. 82], но чаще используется понятие «абсентеизм» без конкретизации применительно к социально-трудовой сфере [4, с. 341; 5, с. 131–140; 7, с. 266–268; 8, с. 159–161; 12, с. 67–68; 15, с. 638; др.], др. Такое терминологическое многообразие нередко приводит к различиям в изложении одних и тех же вопросов в научных и учебно-методических работах, вызывает научную дискуссию.

Развивая понятие абсентеизма, и реализуя принцип исследования от общего к частному, правомерно использовать термин «трудовой абсентеизм», акцентирующий внимание на специфических особенностях этого процесса и явления применительно к социально-трудовой сфере и объединяющий все указанные выше.

Исследование теоретико-методологических воззрений отечественных ученых позволило выделить три концептуальные схемы на конкретно-видовое содержание трудового абсентеизма.

Сторонники первой концептуальной схемы понимают под трудовым абсентеизмом любое отсутствие работника (временное или перманентное, частое или редкое, самовольное или разрешенное) на работе [16, с. 19], на рабочем месте [7, с. 266–268; 8, с. 159–161; 11, с. 175–181; 12, с. 67–68; др.], т. е. невыхода (неявки) на работу [2, с. 116–120]. Акцент делается на реальных, явных фактах физического отсутствия работника на рабочем месте, работе, в организации.

Сторонники второй схемы рассматривают абсентеизм на рынке труда как уклонение от выполнения функциональных обязанностей [3, с. 146–150], «не приступление к работе» [6, с. 92–95] и т. п. Не трудно заметить, что фокус внимания этой концептуальной схемы смещен на факты физического присутствия лиц на работе для выполнения функциональных обязанностей, но не приступивших к работе по тем или иным причинам.

Позиция *сторонников третьей схемы*, сохранив концептуальные идеи первой и второй схем, зиждется на компромиссном ценностном базисе. С их позиции, абсентеизм — это «невозможность для работника отчитаться в работе, которую он должен был выполнить по плану (графику): 1) уклонение от выполнения обязанностей; 2) уклонения от работы» [17, с. 355]. Иначе говоря, это «уклонение работников от работы с использованием всего арсенала средств оправдания неявки на работу» [18, с. 556], невыполнение по разным причинам функциональных обязанностей работником [6, с. 92–95].

Итак, трудовой абсентеизм как сложная и многоплановая система, включающая большое число взаимосвязанных и вместе с тем разнокачественных компонент, имеющая иерархическую структуру и, как правило, вероятностный характер возникновения, связан с особым, уникальным процессом диалектической взаимосвязи и взаимообусловленности ненадлежащего использования целодневного рабочего времени и внутрисменного с точки зрения установленного распорядка труда в конкретной организации.

Поскольку ведение учета рабочего времени определено законом [1, ст. 91], и отсутствие этого учета в организации является прямым нарушением прав работников, то трудовой абсентеизм осмысливается прежде всего с *количественной стороны* и предстает как ненадлежащее использование продолжительности рабочего времени, некая система целодневных и внутрисменных потерь, неявок и непроизводительных затрат рабочего времени. В этой ситуации следует говорить о явном трудовом абсентеизме.

Явный трудовой абсентеизм — это отсутствие работников на рабочем месте, частота и виды которого отражают экстенсивную характеристику использования целодневного и внутрисменного фондов рабочего времени по продолжительности. Он обусловлен как объективными закономерностями развития рыночной системы управления социально-трудовыми отношениями, организации производства и труда, сохранения здоровья нации, так и особен-

ностями национальной культуры, религии, мотивацией и отношением к труду работников и иными обстоятельствами.

Явный трудовой абсентеизм может быть по уважительной причине и не по уважительной. Следует заметить, что понятие «неуважительная причина» Трудовым кодексом РФ не определено. Иначе говоря, работодатель сам вправе оценивать правомерность и важность невыхода на работу, отсутствия на ней некоторое время, ненадлежащее исполнение функциональных обязанностей.

Трудовой абсентеизм может быть осмыслен с *качественной стороны* как характеристика рациональности и целесообразности ненадлежащего использования рабочего времени с учетом уровня рабочего места в организационной иерархии, квалификации и отношения работника к труду. В этой ситуации следует говорить о неявном трудовом абсентеизме.

Неявный трудовой абсентеизм проявляется в ненадлежащем использовании рабочего времени, обусловленным организацией труда, нерациональным и нецелесообразным использованием квалификации работника в организационной системе разделения труда, а также пассивностью, равнодушным или девиантным отношением к профессиональной деятельности, утратой доверия и интереса к субъектам профессиональной и управленческой деятельности. Неявный трудовой абсентеизм может быть и по объективной причине, и субъективной. В этой связи следует различать потенциальный и латентный неявный трудовой абсентеизм.

Потенциальный трудовой абсентеизм — это время выполнения работ, относящихся к функциональным обязанностям работника, но не соответствующих его квалификации. Возникновение потенциального абсентеизма на рынке труда обусловлено нерациональным квалификационно-должностным разделением труда в организации и проявляется в выполнении работниками трудовых заданий не по своей квалификации, т. е. сложность функциональных обязанностей выше или ниже квалификации исполнителя.

Перед современными организациями встает проблема *латентного трудового абсентеизма*, т. е. неявное отсутствие работника на рабочем месте: он присутствует на работе, но формально принимает участие в рабочем процессе. Он добросовестно или недобросовестно выполняет свои функциональные обязанности, не внося в работу инициативы и творческого подхода к поддержанию или повышению эффективности труда, т. е. ограничивается эффек-

том физического присутствия. При этом с тем, чтобы защитить собственный статус и доходы, работник предпринимает попытки к имитации активной трудовой деятельности, доказывая собственную значимость. Работа не выполняется на должном уровне, а «расходы сохраняются, так как издержки предприятия включают те виды выплат, которые осуществляются независимо от присутствия или отсутствия работника» [7, с. 266–268].

По сути, этот трудовой абсентеизм предстает как некий результат личного выбора работником индивидуальных целей и действий по ненадлежащему использованию рабочего времени из множества других, сообразуясь с особенностями внутриорганизационной реальности и главное — пониманием своих талантов, способностей, потребностей, ценностных ориентаций, ценностей, мотивов. В целом, его главная причина — это реакция на неудовлетворенность потребностей в труде. Другими словами, латентный трудовой абсентеизм — это время формального исполнения функциональных обязанностей, имитации активной трудовой деятельности, обусловленное неудовлетворенностью потребностей в труде.

Существование явного, потенциального и латентного трудового абсентеизма — нормальное состояние функционирующей организации.

Исходя из сказанного выше, залогом эффективного использования рабочего времени является диалектическая гармония интересов наемных работников и работодателей. И именно, трудовой абсентеизм создает основу для формирования обновленного и единого информационного пространства, оперирующего технологиями обнаружения и оценки аномалии управления посещаемостью в организации. Открывающиеся в связи с этим перспективы диктуют необходимость дальнейшего познания и грамотной организации архитектоники трудового абсентеизма, позволяющей получить релевантную информацию для принятия управленческих решений, направленных на повышение эффективности и конкурентоспособности бизнеса за счет эффективного использования рабочего времени.

Список литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 05.02.2018). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/
2. Гельманова З. С., Осик Ю. И., Спанова Б. Ж. Безопасный и здоровый труд — это путь к повышению производительности на предпри-

ятии // Инновационное развитие территорий: мат-лы IV Междунар. науч.-практ. конф. Череповец, 2016. С. 116–120.

3. Долинин А. Ю. Проблемы оценки мотивации персонала уголовно-исполнительной системы // Прикладная юридическая психология. 2009. № 2. С. 146–150.

4. Кибанов А. Я., Митрофанова Е. А., Эсаулова И. А. Экономика управления персоналом: учебник / под ред. А. Я. Кибанова. М.: Инфра-М, 2014. 427 с.

5. Миронова М. Д. Нормы организационного поведения и их влияние на повышение эмоциональной устойчивости // Лидерство и менеджмент. 2015. Т. 2. № 2. С. 131–140.

6. Нарезнева О. В., Подъяпольская И. В. Аналитические процедуры в оценке социальной эффективности управления // Омский научный вестник. 2012. № 5 (112). С. 92–95.

7. Новгородова Л. Г., Михайлова А. В. Затраты на персонал и их эффективность // Научные исследования: от теории к практике. 2015. № 1 (2). С. 266–268.

8. Полева Н. А., Сироткина Н. В. Методическое обеспечение оценки результативности управления человеческими ресурсами // Международный журнал экспериментального образования. 2012. № 5. С. 159–161.

9. Практикум по управлению персоналом / под ред. А. Я. Кибанова. М.: ГУУ, 1999. С. 82.

10. Пьянников В. В. Операционализация понятия «абсентеизм» // Аспирант. № 1 (17). 2015. С. 92–94.

11. Резник С. Д., Холькина О. В. Эффективность управления человеческими ресурсами в строительных организациях: эконометрическая оценка факторов влияния // Региональная архитектура и строительство. 2016. № 3 (28). С. 175–181.

12. Сироткина Н. В., Черникова А. А. Анализ подходов к оценке эффективности управления персоналом в сложных экономических системах // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. 2008. № 2. С. 67–68.

13. Третьякова Л. А., Подвигайло А. А. Проблемы оценки эффективности PR-деятельности в управлении персоналом // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 35 (386). С. 52–57.

14. Труд и инновации: коллективная монография / под ред. д-ра экон. наук, проф. С. И. Сотниковой. Новосибирск: НГУЭУ, 2013. 172 с.

15. Управление персоналом организации: учебник / под ред. А. Я. Кибанова. 4-е изд., доп. и перераб. М.: Инфра-М, 2010. 695 с.

16. Хохлова Т. П. Девиантность и копинг как континуум поведенческих моделей в современной организации // Сфера услуг: инновации и качество. 2012. № 8.

17. Цыпкин Ю. А. Управление персоналом: учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 446 с.

18. Экономика труда / под ред. М. А. Винокурова, Н. А. Горелова. СПб.: Питер, 2004. 656 с.

ВЛИЯНИЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСТИНИЧНЫХ КОМПАНИЙ

Степанова В. Е.

*соискатель кафедры корпоративного управления и финансов
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИИХ»*

Аннотация. Управление рисками играет особенно важную роль в нестабильных экономических условиях. Поскольку внешняя среда остается высоко динамичной, гостиничным компаниям необходим качественно новый подход к управлению рисками. Инновационное управление поможет отелям управлять рисками в ежедневной операционной деятельности. Данная статья рассматривает влияние управления рисками на гостиничные компании на примере международной сети Intercontinental Hotel Group в настоящей статье рассматривается, как создать и развить эффективный подход к управлению рисками и интегрировать его в организационную культуру компании.

Ключевые слова: риск менеджмент, гостиничный бизнес, факторы риска, финансовая оценка.

THE IMPACT OF INTEGRATED RISK MANAGEMENT SYSTEM ON HOTEL COMPANIES' OPERATIONS

Stepanova V.

*Postgraduate student, Corporate Management and Finance
Novosibirsk State University
of Economics and Management*

Annotation. Risk management is essential in today's volatile economy. As the external risk environment remains dynamic, hotel companies need new risk management approach. Innovative risk management will help in daily operations of business entities to avoid financial insolvency. The purpose of the article is to evaluate the effect of the risk management practices for hotel companies. By Intercontinental Hotel Group's case study, this paper examines how to establish and develop the efficient risk-management mindset and integrate it to organizational culture.

Keywords: risk management, hospitality, risk factors, financial assessment.

Risk management in hospitality industry has been transformed over the past decade, mainly in response to changes that emerged from the global financial crisis.

Considering global economic and political instability during past few years, many hotel companies require new approach to risk evaluation and management. [1, p. 10–20].

Hazard risk (includes losses by natural disasters, terrorism, environmental issues), strategic and operational risks, changes in customer demand, risk of reducing financial stability, the risk of insolvency, inflation risk, credit risk, tax risk — this is just the part of the external risks of the operating activities of a hotel. Based on degree of financial implications, in the hospitality business the leading role is played by risk of reduced financial stability generated by borrowed funds, and the risk of insolvency arising due to cash flow imbalance [2, p. 243–258].

Some of these risks are external and cannot be controlled by any company or cannot be forecasted with a high-level of reliability. Internal risks are faced by a company from within its organization and arise from day-to-day operations. Internal risks can be forecasted and managed that gives a chance of reducing internal financial risks [4, p. 3–12].

Table 1

Financial risk factors

Internal	External
<ul style="list-style-type: none"> → structure and amount of receivables; → debt; → financial strategy; → fulfilment of obligations by counterparties; → quality and quantity of services provided; → sales and marketing policy efficiency 	<ul style="list-style-type: none"> → general economic and political situation; → the pace of economic development; → government regulation; → inflation rates; → interest rate; → currency rate; → tax law; → economic sanctions; → competition; → natural hazards and other circumstances

Managing these risks is crucial to making sure that hospitality based business will run smoothly. As many international hotel chains are focused on executing their strategies at a faster pace, it is very important to consider risk explicitly as part of decision making process and integrate the risk management to daily operations [3, p. 35–52]. The example of Intercontinental Hotel Group is chosen to demonstrate

the example of integrated risk management that became the part of company's philosophy and organizational culture.

Intercontinental Hotel Group (IHG), one of the largest hotel companies in the world, is well-known by its integrated risk management strategy that helps group to effectively operate 5,518 hotels with total room inventory of 825,746 rooms worldwide [5]. IHG operates hotels as a franchisor, a manager and on an owned and leased basis, focusing on the mainstream, upscale and luxury segments and concentrates on a targeted portfolio that will drive superior shareholder returns.

IHG's is subject to a variety of inherent risks that may have an adverse impact on its business operations, financial condition, turnover, profits, brands and reputation:

1. The Group is exposed to political, economic and financial market developments (recession, inflation and availability of credit and currency fluctuations that could lower revenues and reduce income. Trade wars and interconnected nature of economies could trigger a recession that reduces travel volume affected countries and adversely affects room rates and occupancy. The owners or potential owners of hotels franchised or managed by the Group face similar risks that could adversely impact their solvency and the Group's ability to secure and retain franchise or management agreements. IHG is susceptible to adverse changes in these economies as well as changes in USD and CNY currencies.

2. The room rates and occupancy levels of the IHG could be impacted by events that reduce domestic and international travel (acts of terrorism or war, political or civil unrest, epidemics or threats thereof, travel-related accidents or industrial action, natural disasters). A decrease in the hotel rooms demand could have an adverse impact on the company's financial results.

3. The future IHG's results may be affected by market overcapacity (as well as weak demand caused by differences between planning and actual operating conditions. It will result in reductions in room rates and occupancy levels, which would adversely impact the financial performance of the company.

4. IHG operates in a competitive industry and must compete effectively against traditional competitors such as other global hotel chains to win the loyalty of guests, clients, suppliers, employees and owners. Failure to compete effectively different areas of the business could affect IHG's market share, profitability and relationships with owners and guests.

5. IHG is exposed to risks related to strategic transactions and acquisitions in the future as may not be able to complete transactions on commercially reasonable terms, or at all, and may not realise the anticipated benefits from such transactions. The company also could face unforeseen costs, diversion of management, as well as integration and operational risks, which could result in a failure to financial losses.

6. As any other global hotel company, IHG relies on the performance, behaviours and reputation of a wide range of business partners and external stakeholders, including, but not limited to, owners, contractors, suppliers, vendors, joint-venture partners, travel agents and other business partners which may have different ethical values, interests and priorities. Breakdowns in relationships, contractual disputes, poor vendor performance, insolvency, stakeholder behaviours or adverse reputations, which may be outside of the company's control, may affect IHG's performance.

7. The Group is exposed to increasing competition from online travel agents (OTAs) and platforms that may create the perception that they offer the lowest prices. Some of OTAs organize massive marketing to create brand awareness and brand loyalty among consumers and may seek to commoditise hotel brands through price and attribute comparison. Further, if these companies continue to increase their market share, it could impact the IHG's profitability and financial performance.

8. IHG's strategy depends on its success in identifying, securing and retaining franchise and management contracts. Competition with other hotel chains could reduce the number of profitable opportunities and increase the bargaining position of property owners seeking to become a franchisee. This could result in franchisees prematurely terminating contracts which may affect the company size and financial results.

9. The Group is exposed to a variety of risks associated with safety and security management (these include, but are not limited to extreme weather, civil or political unrest, fraud, employee dishonesty, cyber crime, fire, incidents related to daily operations etc.). These risks could affect guests or employees experience, could cause loss of life, sickness or injury and result in compensation claims, fines from regulatory bodies, litigation, and impact reputation.

10. IHG is exposed to a wide range of risks related to its financial stability and ability to borrow and satisfy debt covenants. The majority of the company's borrowing facilities are only available if the financial covenants in the facilities are complied with. If the company's financial performance does not meet market expectations, it could not be able to refinance existing facilities on terms considered favourable. In

addition, the Group could be at risk of litigation claims made by many parties, including but not limited to: guests, customers, joint-venture partners, suppliers, employees, regulatory authorities, franchisees and/or the owners of the hotels it manages.

11. IHG is required to comply with existing and changing regulations and societal expectations across numerous jurisdictions in different countries. In case if the company fails to comply with existing or changing regulations, IHG may be subject to fines, prosecution, loss of licence to operate or reputational damage [6].

Company’s risk management system is integrated with the business model through processes and controls and is reflected in IHG strategy. The Global Risk Management function is responsible for the support, enhancement and monitoring of the effectiveness of this system and focuses on culture, control and reporting.

Table 2

Integrated risk management system

<p>Risk in culture</p> <ul style="list-style-type: none"> → Attitudes, ethical values and policies; → Governance and committee structures.
<p>Risk in process and control management</p> <ul style="list-style-type: none"> → Three lines of defence — which is comprised of: day-to-day activities that identify and manage risks, risk functional specialists and independent assurance; → Strategic risk planning
<p>Risk monitoring and reporting</p> <ul style="list-style-type: none"> → Risk and performance monitoring; → Principal risk reporting.

Through the principal risk process company assess whether the risk area is stable or dynamic (inherent risk trend), and the rate at which there could be a material impact on IHG (speed of potential impact).

	Gradual speed	Rapid speed →
Stable trend Dynamic trend	<ul style="list-style-type: none"> → Channel management and technology platforms → Accelerate growth 	<ul style="list-style-type: none"> → Cybersecurity and information governance → Preferred brands and loyalty → Leadership and talent
	<ul style="list-style-type: none"> → Programmes and project delivery 	<ul style="list-style-type: none"> → Safety and security → Legal, regulatory and ethical compliance → Financial management and control systems

Risk trend and speed of impact

The table below sets out the principal risks in terms of delivering against strategy for rapid growth. These are the most dynamic risks that proactively managed and monitored by IHG's senior management.

Table 3

Major risks and initiatives

Risk description	Initiatives
<p>Inherent threats to cybersecurity and information governance could impact company's operations; lead to loss of sensitive data; undermine stakeholder trust; and result in fines and regulatory action.</p>	<p>→ Company applies a risk-based methodology to identify, and consider the value and threats to key information assets including Payment Card Information, Personally Identifiable Information, as well as sensitive financial and employee information.</p> <p>→ IHG monitors and updates its information security policies and practices to respond to the risks company faces, including those relating to evolving privacy requirements across IHG, including our increasingly third-party hosted infrastructure and systems.</p> <p>→ Company approach to monitoring this dynamic risk combines IHG specialist teams in information security, technology and cyber enabled crime, supplemented by external insight and relationships to enhance our capability to analyse, prevent and detect potential threats.</p> <p>→ Despite the existing information security programme, company also recognises the need for rapid and appropriate response to data incidents. These also consider data reporting obligations, for example in relation to the EU General Data Protection Regulation [6].</p>
<p>Failure to deliver preferred brands and loyalty could impact the competitive positioning, company's growth ambitions and our reputation with guests and owners.</p>	<p>→ In 2017 IHG continued investments (USD 200millions in the refresh of the Crowne Plaza estate in the Americas; extended the implementation of our Holiday Inn Open Lobby and updated room design concepts in several brands). Comapny launched avid hotels to positive reactions from owners, signed deals to extend other brands in new territories and built brand recognition across the portfolio [6].</p> <p>→ The creation of one Global Marketing function will enable us to focus on fully integrated brand, marketing and loyalty activities, strengthening our existing brands and adding new brands where we see greatest potential for growth.</p>

Risk description	Initiatives
<p>IHG's focus to accelerate growth will require significant reprioritisation of activities and refocusing of resources. Thus, there are inherent risks that will require planning, project management and defined success factors.</p>	<p>→ The executive team provides direct leadership and steering a portfolio of activities to accelerate growth, engaging our wider senior leader team to clarify and align on objectives, key drivers and associated behaviours required in the future.</p> <p>→ Company is supported by third-party expertise to enable IHG to reprioritise resources and sequence activities in the most impactful way across the organisation.</p> <p>→ Company's focus on accelerating growth involves evolving risk management system, governance and assurance arrangements to enable effective and agile decision making during the organisational change.</p>
<p>A material breakdown in financial management and control systems would lead to increased public scrutiny, regulatory investigation and litigation.</p>	<p>→ IHG continues to operate a strong set of processes across its financial and operational processes and company's finance team has worked to understand and prepare for changes to revenue recognition.</p> <p>→ Company develops a scalable finance operating model, with increasing use of analytical capabilities, to enable us to adapt to future changes in the industry landscape.</p>
<p>Leadership and talent risk is inherent to all businesses and failure to effectively attract, develop and retain talent in key areas could impact IHG's ability to achieve growth ambitions and execute effectively.</p>	<p>→ During 2017 IHG enhanced the ability to attract, retain and develop the best talent within the hospitality sector.</p> <p>→ Company's focus on accelerating growth will increase opportunities for staff members for key leadership and hotel talent.</p> <p>→ Company has its own global diversity and inclusion strategy with specific and targeted actions to address any inequalities in the workplace [6].</p>

Considering the above, it is obvious that for successful risk management it should be a core part of hotel company's strategic planning, operations, decision and control processes. To put risk management strategy in place, risk functions will need to transform their operating models. Certainly, you cannot be prepared for every eventuality, however some initiatives can be implemented to bring short-term business gains while helping build the essential components of a high-performing risk function. Company's ability to manage multiple risk types while complying with existing regulation and preparing for new

external changes will make it more valuable still, while its role in fulfilling owner and shareholder expectations will probably render it a key contributor to the bottom line.

References

1. Blundell-Wignall A., P. Atkinson and S &. Hoon Lee. The Current Financial Crisis: Causes and Policy Issues, OECD Journal: Financial Market Trends 2(8). 2008. P. 10–20.
2. Chen M. H., Kim W. G., & Kim H. J. The impact of macroeconomic and non-macroeconomic forces on hotel stock returns. International Journal of Hospitality Management 24(2). 2005. 3. 243–258.
3. Hendricks K. B. & Singhal V. R. An empirical analysis of the effects of supply chain disruption on long-run stock price performance and equity risk of the firm, Production and Operations Management 14(1). 2005. P. 35–52.
4. Kimball R. C. Failures in Risk Management. New England Economic Review 4(1). 2000. P. 3–12.
5. Intercontinental Hotel Group. Global Presence. URL: <https://www.ihgplc.com/about-us/our-global-presence> (date of access: 07.10.2018).
6. Intercontinental Hotel Group. 2017 Annual Report. URL: <https://www.ihgplc.com/en/investors/annual-report> (date of access: 09.10.2018).



СТЕПЕНЬ ОТРАЖЕНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЕ

Сухоруков К. Ю.

Руководитель проекта

E-mail: k.y.suhorukov@nsuem.ru

Аннотация. В статье рассматривается проблема оценки степени отражения компетенций в учебной литературе. Раскрывается сущность понятий «компетентностный подход», «компетенция», «компетентность». Вводится показатель степени содержательного раскрытия компетенции в учебно-методической литературе. Анализируются методы оценки данного показателя и выбирается предпочтительный метод, базирующийся на теории информационного поиска.

Ключевые слова: компетентностный подход, компетенция, компетентность, учебная литература, раскрытие компетенции, информационный поиск.

DEGREE OF COMPETENCES REFLECTION IN EDUCATIONAL LITERATURE

Sukhorukov K. Y.

Project Manager

E-mail: k.y.suhorukov@nsuem.ru

Annotation. The article deals with the problem of assessing the degree of competences reflection in the educational literature. The essence of the concepts «competence approach», «competence» and «expertise» are revealed. An indicator of the degree of meaningful disclosure of competence in the educational literature is introduced. The methods for evaluating this indicator are analysed and selected the preferred method which based on the theory of information retrieval.

Keywords: competence approach, competence, expertise, educational literature, reflection of competence, information retrieval.

Введение

В эпоху информационного общества большое значение для конкурентоспособности страны приобретает то, насколько эффективно мы умеем обрабатывать информацию и извлекать из нее знания для принятия обоснованных управленческих решений. Здесь

не является исключением старейший и самый консервативный общественный институт — образование. Новый экономический уклад predetermined необходимость существенных реформ в образовании, которое должно поддерживать индивидуальные траектории обучения и базироваться на компетентностном подходе, чтобы соответствовать тенденциям развития информационного общества.

Особое значение в современных условиях приобретает модернизация дополнительного образования в части использования компетентностного подхода. Компетентностный подход в дополнительном образовании является отражением потребности общества в подготовке специалистов, которые обладают не только определенными знаниями, но и сформированными умениями применять полученные знания для решения определенных задач в различных условиях. Данные факторы predetermined фокусировку исследования именно на этот уровень образования.

Появление феномена «Электронное образование» является соответствующим ответом на вызовы новой эпохи. Образовательное учреждение становится электронной виртуальной площадкой, где встречаются обучающийся и преподаватель. Учебно-методические материалы (УММ) (например, рабочая программа дисциплины, учебное пособие) приобретают цифровую форму и содержание. Все это требует существенного пересмотра информационных систем управления образовательным учреждением и применения новых моделей и алгоритмов их работы. Это касается в том числе и систем поддерживающих учебно-методическую деятельность. В частности, речь идет о процессах, моделях и алгоритмах автоматизированной проверки соответствия учебно-методических материалов государственным образовательным стандартам или требованиям сообщества работодателей (бизнес-сообщество), отраженным в квалификационных рамках¹ (профессиональных стандартах). Повышение эффективности данных алгоритмов приобретает неоспоримую важность в связи с постоянным изменением входных условий: вчера экономике и соответственно работодателю от выпускников нужны были одни компетенции, знания и навыки, сегодня требуются совершенно другие. Соответственно преподаватель и администрация образовательной организации должны понимать, насколько текущие учебно-методические мате-

¹ Квалификационная рамка содержит перечень компетенций, знаний и навыков, которыми должен обладать обучающийся по данному профилю обучения.

риалы соответствуют реальным потребностям бизнеса и государства, и что именно нужно в них усовершенствовать. Выполнение этих операций вручную является трудозатратой задачей, требующей отвлечения преподавателя от основного образовательного процесса. В тоже время администрации образовательного учреждения нужно контролировать качество и актуальность учебно-методических материалов, чтобы в любой момент понимать узкие места, на которые необходимо сконцентрировать соответствующие преподавательские ресурсы. Без автоматизации данного процесса, при большом количестве образовательных программ и дисциплин, данная задача становится практически невыполнимой [13, 14].

Обозначенные выше проблемы является малоизученными и характеризуется лишь исследованиями в смежных областях. Например, имеются научные и практические работы в области разработки моделей и алгоритмов проверки соответствия техническому заданию подготовленной проектно-технической документации в топливно-энергетической отрасли [6, 7]. Отправной точкой для решения данных проблем являются исследования в области информационного поиска, в частности подходы к определению сходства текстов документов.

Компетентностный подход

Переход к постиндустриальному обществу сопровождался сменой парадигмы учения¹ и соответственно его целей. Если в эпоху индустриального общества оно было направлено на приобретение научных знаний, а учение в молодости рассматривалось как «запас на всю жизнь», то в постиндустриальном обществе целевыми установками являются: направленность на овладение основами человеческой культуры и компетенциями (учебными, социальными, гражданскими, профессиональными и т. д.); учение в течение всей жизни [10].

Смена парадигмы учения привела к появлению новых теорий учения, в большей мере соответствующих проектно-технологическому типу организационной культуры².

¹ Обучение подразделяется на преподавание (деятельность педагога — учителя, преподавателя, тьютора и т. д.) и учение (деятельность обучающегося). Учение рассматривается как процесс (деятельность) по овладению новым опытом — привычками, умениями, навыками, знаниями [11, 16].

² В различные исторические периоды развития цивилизации имели место разные типы основных форм организации деятельности, которые в современной литературе получили название организационной культуры [10].

Одной из таких теорий является компетентностный подход, направленный на формирование социальных, коммуникативных, профессиональных и других качеств личности обучающегося, которые позволят наиболее полно реализовать себя в современных социально-экономических условиях [2, 5, 10].

Этот подход основан на концепции компетенций как основе формирования у обучающихся способностей решать важные практические задачи и воспитания личности в целом. Предполагается, что «компетентность» — это самостоятельно реализуемая способность к практической деятельности, к решению жизненных проблем, основанная на приобретенных обучающимся учебном и жизненном опыте, его ценностях и склонностях.

Проведенный анализ отечественной научной литературы в части определения понятий «компетенция» и «компетентность» показал неоднозначность понимания данных терминов [4, 9, 10]. Вследствие чего многие ученые отмечают непоследовательность и сомнительную эффективность осуществляемых реформ в российском образовании, которые базируются на постулатах компетентностного подхода [4, 15].

Компетентностный подход позволяет, в частности, совершенно по-другому строить цели и содержание образования. Например, А. В. Бараников так формулирует содержание «ключевых компетенций» [2]:

- учебные компетенции: организовывать процесс учения и выбирать собственную траекторию образования; решать учебные и самообразовательные проблемы; извлекать выгоду (пользу) из образовательного опыта; и т. д.
- исследовательские компетенции: находить и обрабатывать информацию; использовать различные источники данных; работать с документами и т. д.
- коммуникативные компетенции: выслушивать и принимать во внимание взгляды других людей; дискутировать и защищать свою точку зрения; понимать, говорить, читать и писать на нескольких языках; выступать публично;
- литературно выражать свои мысли; и т. д.

Точно так же могут выстраиваться профессиональные компетенции:

- анализ трудового и технологического процессов;
- создание профессионально значимой информации;
- прогнозирование развития технологических, производственных, кадровых и других событий.

Для целей нашего исследования важно понимать, из каких компонентов состоит компетенция, как фиксируется ее содержание с помощью естественного языка. На основании анализа определений компетенции, можно сделать вывод что компетенция состоит из:

- названия;
- описания;
- списка знаний;
- списка умений.

Конкретизация содержания компетенций должна находить отражение в учебниках и учебных пособиях. Иными словами учебник должен быть направлен на становление и развитие компетентности обучающегося [1, 3]. Нам видится истинным следующее утверждение: если учебник не раскрывает содержание компетенции, то он не способствует развитию компетентности обучающегося. Из этого вытекает следующее утверждение: чем лучше раскрыто содержание компетенции (через содержание ее компонент) в учебнике, тем больше вероятность того, что обучающийся в результате процесса обучения с использованием этого учебника станет более компетентным.

Степень содержательного раскрытия компетенции в учебно-методической литературе

Введем понятие «показатель степени содержательного раскрытия компетенции в учебно-методической литературе». Чем больше значение этого показателя, тем учебник будет считаться более пригодным для развития данной компетенции у обучающегося.

Возникает вопрос, как измерить данный показатель? Для измерения можно использовать как минимум три группы способов:

1. Ручной анализ с привлечением экспертов.
2. Автоматизированные способы.
3. Полуавтоматизированные (смешанные) способы.
4. Проанализируем каждую группу способов.

Ручной анализ текстов с привлечением экспертов. Существенными недостатками этой группы способов являются: необходимость наличия экспертов в различных предметных областях, снижение эффективности и точности проверки при больших объемах учебно-методической литературы, необходимость полной перепроверки текстов в случае внесения в них изменений.

Автоматизированная группа способов представлена двумя способами:

1. Автоматизированная обработка текстов на естественном языке с использованием онтологий и тезаурусов. Применение онтологий позволяет решить такие проблемы обработки текстов, как синонимия, замена понятий сходными, изложение задачи с использованием терминов другого уровня абстракции. К недостаткам данной группы был отнесен тот факт, что каждая предметная область требует разработки своей собственной онтологии, а создание «общей» единичной онтологии невозможно. В том числе, создание онтологии это очень трудозатратный процесс. Стоимость создания и поддержки онтологии в актуальном виде в несколько раз превысит стоимость эффекта от ее использования для решения поставленной задачи.

2. Автоматизированная обработка текстов основанная на извлечении ключевых слов и терминов (в основном без связей между ними). Эти методы уступают в эффективности тезаурусным, однако выигрывают в трудозатратах к своему применению.

Смешанные способы представлены различными комбинациями первых двух групп. Например, первично информация для анализа может подготавливаться автоматизировано с помощью безтезаурусных методов. После этого эксперты выставляют свои оценки на основании выборочной проверки основываясь на подготовленном для анализа массиве информации.

Проанализировав преимущества и недостатки каждой группы, нам видится более целесообразным использование автоматизированных способов обработки текстов основанных на извлечении ключевых слов и терминов.

По своей сути текстовые формулировки компонент компетенции в совокупности являются текстовым документом (назовем его документ-запрос). Каждый параграф учебного пособия также является текстовым документом. Таким образом, используя методы информационного поиска, по документу-запросу мы можем найти документы наиболее релевантные этому запросу [8, 12]. Релевантность может выражаться численным значением и может являться показателем степени содержательного раскрытия компетенции в учебной литературе.

Заключение

В данной работе мы раскрыли сущность понятий компетентностный подход, компетенция, компетентность. Рассмотрели компоненты компетенции. Ввели понятие «показатель степени содержательного раскрытия компетенции в учебно-методической

литературе». Выбрали предпочтительный метод оценки данного показателя, который базируется на подходах теории информационного поиска.

Список литературы

1. Акматов Б. М., Акматова А.Б. Отражение парадигмы обучения, основанной на компетенциях в учебниках по литературе // Гуманитарный вектор. 2016. № 3.
2. Баранников А. В. Содержание общего образования. Компетентностный подход. М.: ГУ ВШЭ, 2002. 51 с.
3. Давыдова О. В. Современный учебник для вузов: компетентностный подход // Вестник ГУУ. 2013. № 15. С. 166–174.
4. Донских О. А. Дело о компетентностном подходе // Высшее образование в России. 2013. № 5. С. 36–45.
5. Ермоленко В. А. Функциональная грамотность в современном контексте / В.А. Ермоленко, М., 2002.
6. Калачёв Я. Б. Автореферат диссертации по теме «Автоматизированный контроль качества текстов проектной документации на предприятиях топливно-энергетического комплекса», 2015.
7. Клышинский Э. С., Калачев Я. Б., Жаднов В. В. Методика автоматизации проверки полноты технической отчетной документации // НТИ. Сер. 2. Информ. процессы и системы. 2014. № 5. С. 11–15.
8. Маннинг К.Д., Рагхаван П., Шютце Х. Введение в информационный поиск. М.: Вильямс, 2011. 528 с.
9. Митрофанова К. А. Понятия компетенции и компетентности в высшем медицинском образовании России // Научный диалог. 2016. № 1 (49). С. 285–297.
10. Новиков А. М. Методология учебной деятельности. М.: Эгвес, 2005. 176 с.
11. Платонов К. К. Краткий словарь системы психологических понятий: учеб. пособие. М.: Высшая школа, 1981.
12. Солтон Д. Динамические библиотечно-информационные системы. М.: Мир, 1979.
13. Сухоруков К. Ю., Бобров Л. К. Информационная поддержка процессов разработки программ дополнительного образования: постановка задачи // Вестник НГУЭУ. 2014. № 4. С. 288–303.
14. Сухоруков К. Ю., Бобров Л. К. Контроль отражения компетенций в учебно-методических материалах программ дополнительного ИКТ-образования // Система профессионального ИКТ-образования: опыт Европы, России, Казахстана. 2016. С. 113–131.
15. Хуторской А. В. Чего недостает при обсуждении компетентностного подхода [Электронный ресурс]. URL: <http://khutorskoy.ru/be/2017/0926/> (дата обращения: 23.05.2018).
16. Психологический словарь / под ред. В. П. Зинченко, Б. Г. Мещерякова. 2-е изд., М.: Педагогика-Пресс, 1996.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СТУДЕНТОВ ФАКУЛЬТЕТА ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА НГУЭУ

Сухорукова Н. Г.

*канд. социол. наук, доцент,
доцент кафедры социологии*

*Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»*

E-mail: snfi@mail.ru

Аннотация. В статье раскрывается актуальность изучения инновационного потенциала студентов вуза и неоднозначность подходов к его исследованию, предлагается рассматривать инновационный потенциал личности студента как совокупность социальных и творческих качеств личности (предприимчивость, компетентность, креативность) и мотивов, характеризующих ее готовность к инновационной деятельности. На основе социологического исследования инновационного потенциала студентов факультета государственного сектора Новосибирского государственного университета экономики и управления (НГУЭУ) делается вывод, что большинство обучающихся осознают необходимость развития инновационного потенциала личности в научно-образовательном пространстве вуза и почти половина обучающихся проявляют высокий уровень инновационной активности, участвуя в научно-исследовательской деятельности и проявляя интерес к разнообразным внеучебным траекториям личностного развития. Большая часть опрошенных удовлетворена своим профессиональным выбором и условиями, которые созданы в вузе для развития инновационного потенциала личности. Вместе с тем выявлен ряд проблем, препятствующих формированию инновационного потенциала студентов. Делается вывод о необходимости совершенствования форм инновационной деятельности в научно-образовательном пространстве вуза и мотивационных механизмов интеллектуальной, творческой и предпринимательской активности студентов.

Ключевые слова: инновационный потенциал личности, инновационный потенциал студента, структура инновационного потенциала личности, предприимчивость, компетентность, креативность, научно-образовательное пространство вуза.

INNOVATIVE POTENTIAL OF STUDENTS FACULTY OF PUBLIC SECTOR NSUEM

Sukhorukova N. G.

*PhD in Social Science, Associated Professor, Department of Sociology
Novosibirsk State University of Economics and Management*

E-mail: snft@mail.ru

Annotation. The article reveals the relevance of studying the innovative potential of university students and the ambiguity of approaches to its research, it is proposed to consider the innovative potential of a student's personality as a combination of social and creative qualities of a personality (enterprise, competence, creativity) and motives that characterize his readiness for innovative activity. Based on a sociological study of the innovative potential of students of the public sector of the Novosibirsk State University of Economics and Management (NSUEM), it is concluded that the majority of students realize the need to develop the innovative potential of the individual in the scientific and educational space of the university, and almost half of the students show a high level of innovative activity research and showing interest in a diverse extracurricular trajectory personal development. Most of the respondents are satisfied with their professional choice and the conditions created at the university for the development of the innovative potential of the individual. At the same time, a number of problems have been identified that impede the formation of the innovative potential of students. The conclusion is made about the need to improve the forms of innovation in the scientific and educational space of the university and the motivational mechanisms of intellectual, creative and entrepreneurial activity of students.

Keywords: innovative potential of the individual, innovative potential of the student, structure of the innovative potential of the individual, enterprise, competence, creativity, scientific and educational space of the university.

Инновационный потенциал личности становится востребованным в условиях быстрых социальных изменений, которые характеризуют современный этап развития общества. В принятой в 2011 г. Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года подчеркивается, что важнейшей задачей инновационного развития является создание условий, способствующих формированию компетенций инновационной деятельности. В документе определена приоритетная роль образования в создании условий для инновационного развития и уточняется, что система образования на всех ее этапах должна быть ориентирована на формирование и развитие навыков и компетенций человека,

который сможет успешно решать задачи инновационного развития России в будущем, легко адаптироваться к стремительным социальным изменениям [6].

Задачи инновационного пути развития России обусловили растущий интерес отечественных исследователей к проблеме инновационного потенциала студентов вузов, поскольку в студенчестве происходит получение знаний, умений и навыков по специальности, формируется профессиональная идентичность и приобщение к кругу тех профессиональных проблем, которые выпускники вузов будут решать в будущем. Студенческий возраст в силу психологических и физиологических особенностей позволяет лучше раскрыть и индивидуализировать творческие способности, инициативность, изобретательность, нестандартность, а также способность рисковать и нести ответственность за предпринимаемые действия, что является очень важным условием для формирования и реализации инновационного потенциала личности.

В экспертном отчете о ходе реализации Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, отмечается низкий уровень специальной подготовки выпускников вузов, которые устроившись на работу после получения диплома, проходят длительную адаптацию, вызванную невозможностью сопоставить свои знания с практической деятельностью. Особенно остро эта проблема стоит в гуманитарных вузах. У выпускников недостаточно развиты навыки управления крупными проектами. Согласно экспертным оценками, нереализованными остаются десятки тысяч передовых технологических разработок, для их успешного продвижения на российские и зарубежные рынки нужны примерно 200 тысяч специалистов в области технологического менеджмента и инновационной деятельности [5, с. 17].

Противоречие между потребностью современного российского общества в инновационной личности специалистов и уровнем готовности выпускников вузов к инновационной деятельности в профессиональной сфере порождает проблему поиска путей и средств формирования инновационного потенциала личности в научно-образовательной среде вуза [3]. Это обусловило необходимость проведения социологического исследования «Инновационный потенциал личности студента: формирование в научно-образовательном пространстве вуза» в НГУЭУ на факультете государственного сектора. Методом сбора информации был выбран

анкетный опрос. Выбор количественной методологии исследования обусловлен характером решаемых задач. Цель исследования состояла в изучении инновационного потенциала студентов и выявлении проблем его формирования в научно-образовательном пространстве вуза. В опросе приняли участие 196 студентов 1–3 курсов. Выборка репрезентативна по количеству студентов, обучающихся по разным направлениям подготовки факультета государственного сектора НГУЭУ. Исследование проводилось под руководством автора статьи студентами-социологами в апреле 2018 г.

Трудности в диагностике инновационного потенциала обусловлены отсутствием общепризнанного представления о содержании и структуре этого понятия. Основная причина этого — сложность и многогранность инновационного потенциала личности вообще и инновационного потенциала личности студента в частности. В настоящее время проблематика инновационного потенциала личности затрагивает разные области знания, которые предлагают для изучения совокупности творческих, образовательных и социальных аспектов инновационной деятельности свои подходы. Безусловно лидирующие позиции в изучении инновационного потенциала личности занимает психология. Психологическая проблематика инноваций частично находит свое отражение и в других областях знаний, в результате формируются смежные и междисциплинарные подходы к исследованию. Влияние психологического подхода обнаруживается и в социологических исследованиях.

Можно согласиться с авторитетным мнением, что «инновационный потенциал личности можно рассматривать как совокупность личностных свойств и качеств создавать, воспринимать, реализовывать новшества, а также вовремя отказываться от устаревших нецелесообразных способов деятельности» [4, с. 27]. Исходя из представления о потенциале личности как о совокупности ресурсов для осуществления инновационной деятельности, многие авторы предлагают изучать личностные качества и компетенции необходимые для инновационной деятельности. Например, А. Д. Карнышев и другие авторы выделяют три составляющие инновационного потенциала: *профессиональные компетенции, важные при разработке инноваций* (понимание стратегических целей развития организации и общества, способность четко видеть проблемы, широта знаний, хорошо сформировавшиеся умения и навыки профессио-

нальной деятельности, разносторонние интересы, способность к обобщению специальных знаний, способность объективно анализировать проблемы, умение видеть способности других людей и использовать их для дела, эффективные навыки обратной связи, высокая работоспособность); *креативность* (интуиция, гибкость ума, обширные ассоциации, необычный взгляд на вещи, оригинальность, способность видеть предмет с разных сторон, способность распознавать только формирующиеся тенденции); *предприимчивость как ресурсы продвижения инноваций* (высокий уровень мотивации к успеху и рискам, знание рынка, тенденций его развития, инициативность, способность находить новые области применения «объекта», гибкий стиль работы) [1, 2].

В большинстве социологических исследований инновационный потенциал личности современного специалиста в самом обобщенном виде рассматривается как совокупность мотивов, свойств и качеств личности, проявляющихся в новых, нестандартных способах ее деятельности с целью удовлетворения имеющихся и вновь возникающих материальных, социальных и духовных потребностей [3, с. 46].

На основе анализа и обобщения имеющихся подходов к определению понятия «инновационный потенциал личности» сформулировано и операционализировано понятие «инновационный потенциал личности студента»: *совокупность социальных и творческих качеств личности студента (предприимчивость, компетентность, креативность) и мотивов, характеризующих его готовность к инновационной деятельности*. Совокупность важных качеств инновационной личности студента представлялась следующим образом: *предприимчивость* — наличие активной жизненной позиции, инициативности, способности находить пути решения в трудных ситуациях, умение брать на себя ответственность, коммуникабельность; *компетентность* — широта знаний, разносторонние интересы, уверенность в профессиональном выборе, высокая работоспособность; *креативность* — активное творческое и интеллектуальное развитие, проявляющееся в научно-исследовательской деятельности или во внеучебных мероприятиях вуза.

Анализ данных социологического исследования показал, что большая часть студентов обладает в той или иной мере качествами инновационной личности. Так, около четверти опрошен-

ных не сомневаются, что у них есть активная жизненная позиция (23,5 %), столько же респондентов выразили готовность взять на себя ответственность в критической ситуации и обладают такими качествами, как находчивость и изобретательность. Около трети студентов (30,6 %) могут легко устанавливать контакты с людьми, что свидетельствует о высоком уровне коммуникабельности. Около половины опрошенных обладают этими качествами не в полной мере (51,5 % — сомневаются в наличии активной жизненной позиции, 58,7 % — в наличии у них готовности взять на себя ответственность в критической ситуации, 43,9 % — испытывают затруднения в коммуникации с людьми). Эти данные, полученные от самих студентов на основе их самооценки, примерно одинаковы на всех курсах и направлениях подготовки.

Активная жизненная позиция, служащая базовой составляющей инновационной деятельности в будущем, была присуща респондентам еще в школе. Только 12,5 % респондентов не посещали дополнительные занятия, остальные выбирали, в качестве дополнительных занятий спортивные секции (49,2 %), различные виды факультативных занятий (48,7 %), занимались творчеством (танцами — 37,4 %, художественным творчеством — 21 %, музыкой — 18,5 %). Обучаясь в вузе, студенты выбирают в качестве дополнительной деятельности, прежде всего, научную сферу, участвуя в научных конференциях и проектах (55,0 %). Во «внеучебных траекториях» на момент опроса принимало участие 30,6 % респондентов. Среди траекторий наиболее популярными оказались международные связи (32,3 %), лидерство и инициатива (27,4 %), предпринимательство (17,7 %), культура и творчество (16,1 %). Однако занятия во внеучебных траекториях полностью устраивают только треть респондентов. Для повышения результативности траекторий и развития мотивации их участников студенты предлагают организаторам приглашать больше интересных людей, специалистов, спикеров для проведения мероприятий (28,3 %), также студенты хотели бы обновить методики проведения занятий (26,7 %) и разнообразить мероприятия по направлениям и профилям подготовки (25 %). Главной причиной своего неучастия во внеучебных траекториях респонденты называют отсутствие интереса — 37,4 %.

Достаточно высокий уровень удовлетворенности опрошенных своим профессиональным выбором (60,2 %) создает основу

для успешного формирования профессиональных компетенций и косвенно свидетельствует и наличии компетентности как важнейшей характеристике инновационной личности. В профессиональном становлении специалиста в инновационном обществе огромную роль должна играть научно-исследовательская деятельность. Именно она способствует проявлению креативности как интеллектуальной базы инноваций в любой сфере. Большая часть респондентов (62,7 %) уверена, что студенту нужно обязательно участвовать в научно-исследовательской деятельности во время учебы. Однако, как показали результаты опроса, только 12,8 % опрошенных принимают в ней активное участие, 38,3 % — участвуют иногда, у 24 % — есть желание, но оно пока не реализовано. Эти данные свидетельствуют о возможности и необходимости дальнейшего расширения научно-исследовательской деятельности студентов на факультете.

Большая часть опрошенных студентов (65,9 %) удовлетворена условиями, созданными в вузе для творческого и интеллектуального развития студента (65,9 %). Причем, у 48,4 % респондентов имеются идеи относительно создания бренда или фирмы. Этим респондентам, а также тем, кто еще сомневается в своих идеях, а их тоже довольно много — 37,1 %, помогло бы стать более уверенными и активными посещение бизнес-инкубатора, ведь именно здесь должна быть создана творческая среда для реализации бизнес-проектов, создания бизнес-идей. Но в ходе опроса выяснилось, что только 37,7 % респондентов посещали мероприятия, проводимые в бизнес-инкубаторе, а большинство (62,7 %) не участвовали в его работе. В качестве основных причин, по которым студенты не обращались в бизнес-инкубатор, были названы отсутствие времени (39,7 %) и отсутствие интереса (34,1 %). Основной целью своего участия в работе бизнес-инкубатора респонденты считают посещение лекций специалистов (65,8 %), знакомство с новыми людьми (26 %), воплощение бизнес-идей в жизнь (19,8 %), обретение необходимых знаний и навыков (19,8 %).

Большинство опрошенных студентов (60,8 %) считает, что образовательное пространство вуза способствует формированию творческих и интеллектуальных характеристик инновационной личности. Вместе с тем, 36,6 % респондентов указывают на недостатки традиционных методов и средств педагогической деятельности, которые не способствуют формированию важнейших

характеристик инновационной личности, они обращают внимание на необходимость обновления методики проведения аудиторных занятий (лекций, семинаров).

Кластерный анализ данных проведенного исследования позволил выделить и описать три группы респондентов по уровню развития инновационного потенциала: «активные инноваторы» (48,4 %), «потенциальные инноваторы» (34,9 %) и «пассивные инноваторы» (16,7 %). «Активные инноваторы» проявляют высокий уровень участия в научно-исследовательской деятельности и чаще других бывают задействованы во внеучебных траекториях, большинство таких студентов обучается на втором курсе.

Особенностью «потенциальных инноваторов» является низкая самооценка своих навыков предприимчивости, также низкая степень информированности о разнообразных мероприятиях во внеучебной и учебной деятельности вуза, но в данной группе много тех, кто имеет желание проявлять активность и развивать свой инновационный потенциал. Таких студентов большинство на первом курсе.

«Пассивных инноваторов» отличает низкая степень участия в различных внеучебных траекториях и в научно-образовательном пространстве вуза, но для них характерна высокая самооценка предприимчивости, что может служить основой для развития инновационного потенциала в сфере бизнеса и предпринимательства. Большинство таких респондентов оказалось на третьем курсе.

Таким образом, опрос студентов факультета государственного сектора НГУЭУ позволил установить, что большинство студентов осознают важность развития инновационного потенциала личности в научно-образовательном пространстве вуза и почти половина обучающихся проявляют высокий уровень инновационной активности уже в вузе, активно участвуя в научно-исследовательской деятельности и проявляя интерес к разнообразным внеучебным траекториям личностного развития. Большинство обучающихся удовлетворены своим профессиональным выбором и условиями, которые создаются вузом для развития инновационного потенциала личности.

Вместе с тем были выявлены следующие проблемы: низкий уровень активности и плохая информированность о разнообразных мероприятиях во внеучебной и научно-исследовательской деятельности студентов первого курса, которые составили большинство в кластере потенциальных инноваторов; обнаружилась

тенденция снижения уровня инновационного потенциала у студентов третьего курса по сравнению со вторым; довольно значительная часть опрошенных демонстрирует низкую мотивацию и участие в научно-исследовательской деятельности и посещении бизнес-инкубатора; выявлена неудовлетворенность методикой проведения аудиторных занятий, уровнем проведения мероприятий, способствующих развитию творческого и предпринимательского потенциала личности в рамках внеучебных траекторий.

Исследование показало, что в вузе и на факультете государственного сектора необходимо создавать благоприятные условия для развития инновационного потенциала во всех видах учебной и внеучебной деятельности, расширять и совершенствовать инновационные формы научно-образовательного пространства и развивать мотивационные механизмы интеллектуальной, творческой и предпринимательской активности студентов.

Список литературы

1. Григоричева И. В., Ефремова В. А. Профессиональная идентичность в развитии инновационного потенциала студентов городов России и Казахстана // Вестник Алтайского государственного педагогического университета, [S.1.], п. 19, р. 37–41, март 2015. URL: <http://journals.altspu.ru/vestnik/article/view/147> (дата обращения: 04.11.2018).
2. Карнышев А. Д. Инновация как социально психологический и личностный феномен // Актуальные проблемы социальной и экономической психологии. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2010. С. 14–19.
3. Кузнецова Е. В. Формирование инновационных компетенций у студентов, обучающихся по направлению подготовки социальная работа // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2016. Т. 28. С. 41–46. URL: <http://e-koncept.ru/2016/56464.htm> (дата обращения: 02.11.2018).
4. Михайлова О. Б. Структура инновационного потенциала личности // Вестник НГУ, Психология. 2012. Т. 6. Вып. 1. С. 26–31. URL: <https://nsu.ru/xmlui/bitstream/handle/nsu/1961/03.pdf> (дата обращения: 01.11.2018).
5. Россия: курс на инновации. Открытый экспертно-аналитический отчет о ходе реализации Стратегии инновационного развития Российской Федерации до 2020 года. Выпуск III. URL: https://www.rvc.ru/upload/iblock/0ba/2015_Public_report_Strategy_Innovative_Development_RU_web.pdf (дата обращения: 04.11.2018).
6. Стратегия инновационного развития Российской Федерации до 2020 года. URL: <http://ac.gov.ru/files/attachment/4843.pdf> (дата обращения: 04.11.2018).

РОЛЬ ЮАНЯ В СТРУКТУРЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ПЛАТЕЖНОГО ОБОРОТА

Тарасова Г. М.

*д-р экон. наук, профессор,
профессор кафедры финансовых рынков и финансового института
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИНХ»
E-mail: g.m.tarasova@edu.nsuem.ru*

Лю Инин

*соискатель кафедры финансовых рынков и финансового института
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИНХ»
E-mail: yingying3627@mail.ru*

Аннотация. В статье рассмотрена роль юаня в структуре международного платежного оборота. Представлена характеристика китайской платежной единицы и ее краткая история образования. Рассмотрены процессы и изменения мировой валютной системы, вызванные необходимостью реформирования, существующей международной валютной системы под воздействием меняющихся условий валютно-кредитных отношений. Представлена попытка определения перспектив китайского юаня на фоне усиления роли Китая в мировой экономике.

Ключевые слова: китайский юань, американский доллар, интернационализация, резервная валюта, долларизация экономики, доминирование, валюта, мировая валютная система, валютно-финансовые отношения, Международный валютный фонд.

THE ROLE OF YUAN IN THE STRUCTURE OF INTERNATIONAL PAYMENT OPERATIONS

Tarasova G. M.

*Dr. Econ. Professor,
Professor of the Department of financial markets and financial Institute
Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: g.m.tarasova@edu.nsuem.ru*

Liu Yingying

*Candidate of the Department of financial markets and financial Institute
Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: yingying3627@mail.ru*

Annotation. The article considers the role of yuan in the structure of international payment operations. The characteristics of the Chinese payment unit and the brief story of its formation are presented. The processes of the international currency system changing caused by the necessity of reforming of the present international currency system under the influence of the dynamic environment of the currency credit relations are analyzed. The attempt to define the Chinese yuan prospects following the emerging role of China in the world economy is demonstrated.

Keywords: Chinese yuan, US dollar, internationalization, reserve currency, dollarization of the economy, domination, currency, international currency system, currency and financial relations, International Monetary Fund.

Экономика Китая в настоящее время является второй по величине в мире и ключевой движущей силой глобального экономического роста.

Китай — страна с богатейшей культурой и историей, которая всегда привлекала путешественников и исследователей. Сегодня небывалый всплеск интереса к этой стране объясняется укреплением позиций Китая на международном рынке, а также беспрецедентным экономическим ростом.

История китайских денег начинается 4500 лет назад с первых упоминаний о некоторой форме китайских денег. Само название — «юань» — в буквальном смысле обозначает «круглый объект» или «круглая монета» и дошло до нас из далеких времен правления династии Цин: так назывались круглые серебряные монеты, ходившие тогда в обращении. Не трудно догадаться, что и возникновение бумажных денег произошло в Китае, ведь первый опыт в производстве бумаги принадлежит китайцам и первая бумага была изготовлена более 2000 лет тому назад.

Официальное же название китайских денег — женьминьби — было объявлено в июне 1949 г. и единицей измерения «народных денег» является юань, т. е. по смыслу юань — мера измерения стоимости женьминьби, по аналогии с фунтом стерлингов у англичан.

Включение юаня (Renminbi — RMB) 30 ноября 2015 г. в корзину валют СДР МВФ, наряду с долларом США, евро, еной и британским фунтом стерлингов, является важной вехой в процессе

интернационализации китайской валюты и интеграции китайской экономики в мировую финансовую систему. Валютная корзина СДР с новой структурой вступила в силу с 1 октября 2016 г. Основной вес в корзине СДР по-прежнему будет приходиться на доллар и евро, но юань займет 3-е место, опередив английский фунт и японскую иену (табл. 1).

Таблица 1

Удельный вес валют в корзине СДР за 2011–2016 гг., %

Валюта	Вес 2011–2015 гг.	2016–2020 гг.
Американский доллар	41,9	41,73
Евро	37,4	30,93
Китайский юань	–	8,33
Фунт стерлингов	11,1	10,92
Японская иена	9,4	8,09

Тот факт, что МВФ признал китайскую валюту «свободно используемой валютой», отражает полное соответствие юаня двум основным критериям, характеризующим роль Китая в мировой торговле и отражающим степень использования юаня для платежей по международным операциям.

Приступив к реализации «политики открытости» в 1979 г. и в последующем установив цель присоединения к ВТО, Китай осуществил масштабные преобразования во внешнеторговой политике, позволившие ему занять лидирующие позиции в мировой торговле и осуществить постепенную интернационализацию своей валюты [3, с. 19–33].

По данным Всемирной торговой организации, в 2016 г. с объемом экспорта товаров в 2,1 трлн долл. Китай сохранил за собой 1-е место в мире по объему товарной торговли, достигшей 13,15 % от общего объема мирового экспорта товаров [7]. Доля товарного импорта — 9,78 % от общего объема мирового импорта товаров, в сумме 1,58 млрд долл., позволила занять 2-е место в мире среди импортеров, несмотря на сокращение на 8 и 3 % соответственно по сравнению с 2015 г. Таким образом, даже при замедлении темпов экономического развития в 2016–2017 гг., сохраняя высокую долю в мировом экспорте, Китай полностью выполняет первый критерий, которым МВФ руководствуется с 1970-х годов при включении в корзину резервных валют СДР.

Второй критерий, в соответствии с которым с 2000 г. валюта может быть отнесена МВФ к статусу «свободно используемой», т. е. широко используемой для платежей по международным операциям и являющейся предметом активной торговли на основных валютных рынках, так же выполняется юанем, но в первую очередь по торговым операциям. По данным системы SWIFT, доля использования юаня для международных платежей в январе 2017 г. составила 1,68 %, т. е. он занял 6-е место среди других валют [6], несколько сократившись по сравнению с 2015 г. (табл. 2).

Таблица 2

Доля валют в международном платежном обороте [6]

Место	Наименование валюты	Декабрь 2015 г.	Январь 2017 г.
1-е	Доллар США	43,89	40,72
2-е	Евро	29,39	32,87
3-е	Фунт стерлингов	8,43	7,49
4-е	Японская иена	2,78	3,06
5-е	Китайский юань	2,31	1,87
6-е	Канадский доллар	1,70	1,68
7-е	Швейцарский франк	1,56	1,53
8-е	Австралийский доллар	1,50	1,50
9-е	Гонконгский доллар	1,17	1,15
10-е	Шведская крона	0,93	1,01

Однако некоторое снижение доли юаня в международном платежном обороте не противоречит увеличению платежей и росту товарооборота почти на 17 % стран, предполагаемых участников инвестиционного проекта «Один пояс, один путь», таких как Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан и Туркменистан. По заявлению официального представителя таможенного управления Китая Хуан Сунпина, в 2017 г. произошло преломление понижательной тенденции китайского внешнеторгового оборота, которая сложилась в предшествующие 2 года. В 2017 г. общая сумма экспорта китайских товаров увеличилась на 10,8 % по сравнению с аналогичным периодом 2016 г., а импорт вырос на 18,7 % [8]. По данным, опубликованным Главным таможенным управлением КНР в марте 2018 г., за первые 2 месяца общий объем экспорта и импорта товаров Китая составил 714 млрд долл., что явилось ростом на 16,7 % в годовом исчислении [9].

Существенное значение для расширения интернационализации китайской национальной валюты в международных операциях наряду с реформированием валютной политики по либерализации валютных операций, обслуживающих внешнюю торговлю Китая, имеет стремление регулирующих властей шире использовать юань в международной финансовой сфере.

Долгое время как наиболее предпочтительную форму инвестирования в свою экономику Китай использовал привлечение прямых иностранных инвестиций из-за рубежа. При этом финансовый рынок развивался крайне медленно и ограничивался приток портфельных инвестиций. Возможность заимствования у иностранных инвесторов с помощью долговых обязательств в юанях использовалась в недостаточной степени. В 2002 г. иностранные инвестиции в китайские ценные бумаги составляли не более 4 % от ВВП страны, в то время как в США инвесторы приобрели американские ценные бумаги в объеме 86 % от ВВП США.

Кроме того, учитывая то, что в 2016 г. вывоз ПИИ из Китая значительно превысил их поступления в Китай, правительство страны озаботилось совершенствованием мер по регулированию и ограничению трансграничного движения капитала [4, с. 88–94], прежде всего используя методы борьбы с бегством капитала и «серыми» схемами его вывода [10], такие как обязательная регистрация зарубежных инвестиционных проектов и получение соответствующих разрешений со стороны государственных органов на их реализацию в контролируемом объеме. Министерство коммерции КНР совместно с другими государственными органами ежегодно предпринимает комплексную систему мер по отслеживанию зарубежных инвестиций, не связанных с профильной деятельностью компаний, проверяет их вложения в рискованные активы и т. п.

Согласно официальной статистике, за 11 месяцев 2017 г. китайские инвесторы в общей сложности вложили 107,5 млрд долл. в проекты в 174 странах мира, а за 5 последующих лет общий объем зарубежных инвестиций китайских компаний может составить около 600–800 млрд долл. [12].

В декабре 2017 г. Государственный комитет по реформам и развитию опубликовал новый документ, регулирующий административные процедуры и усиливающий контроль за иностранными инвестициями китайских компаний, под названием «Административные меры по управлению иностранными инвестициями китай-

ских компаний», призванный оптимизировать и контролировать услуги по инвестированию за рубежом, а также защищать национальные интересы и государственную безопасность [12]. Этот документ, вступивший в силу 1 марта 2018 г., с одной стороны, продолжил процесс либерализации инвестирования за рубежом, поскольку отменил некоторые административные барьеры. Теперь компании с зарубежными инвестициями, превышающими 300 млн долл., должны только зарегистрироваться без получения предварительного одобрения. С другой стороны, в документе четко обозначены те сферы, инвестирование в которые требует одобрения комитета по реформам и развитию. К таким «чувствительным» сферам отнесены развитие и производство военного оборудования, трансграничное освоение, развитие и использование водных ресурсов и средства массовой информации. Кроме того, в документе также выделена отдельная категория «чувствительных стран и регионов». К ним отнесены страны и регионы, с которыми у Китая не установлены дипломатические отношения, а также те, где проходят вооруженные конфликты и беспорядки [12].

Важную роль в стремительном росте китайского фондового рынка, который за два последних десятилетия настолько вырос, что занял вторую позицию в мире по объему торгов и третью позицию по капитализации рынка, сыграли меры по либерализации и допуску иностранных инвесторов к операциям с долговыми обязательствами. Регулятором операций на китайском фондовом рынке является созданная в 1992 г. Китайская комиссия по регулированию рынка ценных бумаг, эволюция и опыт работы которой привлек внимание российских исследователей [2].

Одной из первых мер, нацеленных на интернационализацию юаня с помощью фондового рынка, стало создание в 2002 г. системы управления иностранными портфельными инвестициями. Запущенная система квалифицированных иностранных институциональных инвесторов (Qualified Foreign Institutional Investor, QFII) позволила зарубежным инвесторам размещать иностранный капитал на фондовых биржах Китая (в Шанхае и Шэньчжэне) в соответствии с определенными квотами [1]. Иностранные инвесторы, отвечающие квалификационным требованиям, получили право обмена иностранной валюты на юань для инвестирования в акции компаний, которые прошли листинг на китайских биржах, и в облигации. Первоначальная общая квота капиталовложений, составлявшая 4 млрд долл., в начале 2014 г. увеличилась до

53,6 млрд долл. Возможность работать на этом рынке в 2003 г. первоначально получили 12 инвесторов, среди которых можно выделить японскую инвестиционную компанию «Nomura Securities», в 2005 г. число иностранных инвесторов увеличилось до 27, а к 2014 г. число иностранных квалифицированных инвесторов составило 241 компанию [1, с. 52].

Продолжением либерализации на финансовом рынке стало использование с 2006 г. второй системы квалифицированных отечественных институциональных инвесторов (Qualified Domestic Institutional Investor, QDII), которая в соответствии с квотами дает возможность институциональным инвесторам-резидентам КНР осуществлять инвестиционные и финансовые операции на фондовых рынках уже за рубежом.

В 2011 г. в Гонконге был запущен механизм RQFII для расширения каналов инвестиций в Китай зарубежных юаневых фондов. В соответствии с новым механизмом корпоративные инвесторы могут использовать офшорный юань для инвестиций в китайские финансовые рынки. Установленная на тот момент первоначальная квота инвестиций в 20 млрд юаней постепенно выросла до 270 млрд юаней.

Стремительному росту юаневого долгового рынка способствовали упрощение процедуры выдачи лицензий и расширение квот для зарубежных инвесторов. Уже в 2012 г. получили квоты в размере по 80 млрд юаней Франция, Германия и Южная Корея. В 2013 г. были выделены квоты по 80 млрд юаней Великобритании и Канаде, по 50 млрд юаней — Сингапуру и Катару.

Однако, как показывает анализ мер, облегчающих доступ иностранных институциональных инвесторов на китайский фондовый рынок, Китай не стремится форсировать этот процесс. Китай постепенно осуществляет либерализацию условий для допуска квалифицированных иностранных институциональных инвесторов, делающих инвестиции в юаневые облигации (Renminbi Qualified Foreign Institutional Investor, RQFII), тем самым способствуя дальнейшей интернационализации юаня [13]. Но в то же время осознание того, что перелив капиталов на китайский фондовый рынок может иметь последствия, в том числе и для китайских зарубежных инвестиций, из-за изменения доходности на других мировых финансовых рынках, Китай проводит либерализацию своего финансового рынка для иностранных институциональных

инвесторов очень осторожно. Важной мерой, которая ограничила контроль за движением капитала на финансовом рынке, стала организация перекрестных торгов на фондовых биржах Шанхая и Гонконга (Shanghai-Hong Kong Stock Connect). По разъяснению премьера Государственного совета КНР Ли Кэцзяна, работа новой программы Stock Connect с апреля 2014 г. позволила китайским инвесторам участвовать в торгах иностранными ценными бумагами, а иностранные инвесторы, в свою очередь, получили прямой доступ на фондовый рынок Китая.

Еще одним инновационным шагом на финансовом рынке со стороны регулирующих органов стало введение в 2017 г. новой системы «Bond Connect» [14], позволяющей иностранным инвесторам гораздо быстрее и проще получать доступ к китайскому рынку облигаций через Гонконг.

В связи с этим необходимо отметить все большую либерализацию инвестиционной и фондовой сферы Шанхайского финансового рынка, в который, по итогам 2017 г., поступил самый большой объем ПИИ из всех городов Китая и который начинает все с большей силой конкурировать с Гонконгом, где иностранным инвесторам не нужно получать статус QFII по квотам, но при этом выполняет роль моста для инвестиций в банковский и финансовый рынок континентального Китая.

По данным ВТО, в 2013 г. объем экспорта Китая составил 2210 млрд долл., доля в мировом экспорте — 11,8 %. По показателям мировой торговли Китай занял первое место, опередив США и Германию [1]. Согласно исследованиям аналитической организации IHS к 2024 г. Китай может стать крупнейшей экономикой мира — к тому времени номинальный ВВП Китая составит 28,85 трлн долл. США и опередит ВВП США, который прогнозируется на уровне 27,31 трлн долл. США. Доля китайской экономики в глобальном выпуске, по прогнозу IHS, вырастет с 12 % в 2013 г. до 20 % к 2025 г. [2].

В этой связи представляется актуальной проблема возможности приобретения китайским юанем статуса резервной валюты. Усиление роли юаня в международной торговле и финансах подтверждается статистическими данными Банка международных расчетов. В 2013 г. китайский юань впервые вошел в десятку самых торгуемых мировых валют, ежедневный оборот международных валютных операций с юанем составил 120 млрд долл. США про-

тив 34 млрд долл. в 2010 г. Для сравнения: ежедневный валютный оборот доллара США равен примерно 4,65 трлн долларов. Рост популярности юаня свидетельствует о намерении Китая увеличить свое присутствие на валютном рынке, доминирующую роль на котором играют доллар и в меньшей степени — евро. В период с 2010 по 2013 г. юань поднялся в рейтинге валют Банка международных расчетов с 17-го на 9-е место, нарастив свою долю в мировой торговле на 1,3 процентных пункта, до 2,2 % [3].

По данным отчета Международной межбанковской системы передачи информации и совершения платежей SWIFT, за декабрь 2015 г., через систему было совершено чуть больше 2 % от общего объема операций с использованием национальной китайской валюты. В декабре 2017 г. этот показатель снизился до 1,5 % [2, с. 3].

По трансграничным операциям глобальная система тоже подготовила отчет — китайская национальная валюта вошла в десятку лидеров по объемам совершенных транзакций.

Из двух отчетов можно сделать вывод о том, что большая часть операций была выполнена между китайскими пользователями. Если до 2015 г. количество операций с юанем через глобальную систему SWIFT только росло, то, что произошло дальше с китайской национальной валютой? Дело в том, что в 2015 и 2016 гг. курс юаня по отношению к доллару падал. Теперь же ситуация на рынке изменилась — национальный банк Китая запустил собственную систему платежей, которая получила название CIPS и в ближайшее время должна стать достойным конкурентом для американского продукта — глобальной системы SWIFT [3].

К настоящему времени обе системы активно используются в Китае. По итогам 2017 г., на операции с долларом через национальную платежную систему было совершено 80 % транзакций, на юань же пришлось чуть больше 6 % транзакций. Если десятилетие назад на операции с долларом приходилось до 90 % всех транзакций, то после выбора курса на более широкое использование национальной валюты степень так называемой зависимости от доллара сократилась на 10 %.

Был подписан ряд соглашений со странами Азии и России, расчет за товары между государствами стал проводиться с использованием национальной валюты. Не стоит забывать и о соглашении, подписанных с центральными банками ряда стран — оно предусматривает скупку юаня в обмен на приобретение национальной

валюты страны-приобретателя. Количество открытых депозитов с применением юаня за границей увеличилось практически на 50 %.

Получается, что во внутренних расчетах Китай все еще верен доллару, в то время как для сохранения сбережений предпочитает выбирать свою национальную валюту. Увеличилось количество внешнеторговых операций с использованием национальной валюты, количество игроков на международном валютном рынке, где предлагается купить юань. Кстати, и инвестиции Китай тоже предпочитает тоже вкладывать в юанях.

С учетом роста торгового сотрудничества со странами Азии можно предположить, что в этом регионе позиции юаня как национальной валюты укрепляются. Юань используется как на внутреннем валютном рынке, так и на глобальном. Торговые биржи в последние месяцы рапортуют о новой связке двух валют, предпочитаемых для покупки в качестве бивалютной пары. Речь идет о связке доллара и юаня. По данным за 2017 г., количество сделок на валютном рынке с использованием бивалютной связи доллар-юань превысило 97 % [4].

Как можно видеть, китайцы не утрачивают интереса к доллару, поэтому для торговых операций и выбирают себе в пару свою национальную валюту и американскую. Важно понимать, что на международном валютном рынке юань не относится к перечню свободно конвертируемых валют. Он находится в лидерах среди тех валют, которые не входят в список свободно конвертируемых валют.

Таким образом, для того чтобы валюта вышла за национальные границы, одновременно должны выполняться три группы условий: размеры и качественные характеристики национальной экономики, степень развитости рыночных отношений и открытость экономики. Важную роль играет либеральный режим движения капиталов и отсутствие валютных ограничений. Необходим также достаточный экспортный потенциал, активное участие в мировой торговле, низкие темпы инфляции и отсутствие крупной задолженности по расчетам с зарубежными странами. История доминирующих валют — это история крупнейших мировых держав [5, с. 368].

В настоящее время пять валют являются мировыми, и именно они нормируют корзину СДР МВФ. Это — доллар США, евро, английский фунт, японская иена и китайский юань. Юань включен в корзину СДР совсем недавно: в октябре 2016 г. Интересно, что

при этом МВФ обошел важнейшее требование к мировой валюте: мобильность счетов капитала. Однако объемы китайской экономики настолько внушительны, что требованием о мобильности счетов капитала посчитали возможным пренебречь.

Как уже неоднократно упоминалось, в 1980 г. КНР вступила в МФВ и только в конце 1996 г. выполнила требование по мобильности текущих счетов. Открытие мобильности по счетам капитала в Китае планируется примерно к 2020 г., когда Шанхайская фондовая биржа превратится в полноценный мировой финансовый центр.

Для того чтобы национальная валюта вошла в состав корзины СДР МВФ, она должна отвечать всем требованиям, присущим мировым (ключевым) валютам (табл. 3).

Таблица 3

Параметры соответствия валюты соответствующему статусу

Необходимые экономические, финансовые и институциональные показатели страны происхождения валюты	Статус валюты		
	Международная	Ключевая (мировая)	Доминирующая
Экономика			
Размер ВВП	0	2	3
Доля в мировой экономике	1	2	3
Открытость (доля импорта и экспорта в ВВП)	1	1	1
Стабильность (макроэкономическая, в том числе)	1	1	0
Баланс внешних расчетов	1	1	1
Устойчивость к влиянию извне	0	1	1
Ширина (развитость и вовлеченность фондового)	1	2	3
Глубина (емкость рынка)	1	2	3
Свобода движения капитала	1	2	2
Отсутствие валютных ограничений	1	2	2
Законодательная система (развитая и рыночная)	1	1	1

Показатель: 1 — значим; 2 — очень значим; 3 — имеет решающее значение.

Вместе с тем, к 1 октября 2016 г. китайская экономика, ее финансовые рынки, да и требования к самой валюте отвечали им

не вполне. МВФ, по сути, досрочно включил китайский юань в состав своей валютной корзины СДР. Это было сделано за счет сокращения доли евро, фунта, японской иены и, в последнюю очередь и в минимальной степени, за счет доллара США. Решение о включении китайского юаня в состав корзины МВФ принял значительно раньше объявленного срока.

Определенных успехов Китай добился в сфере использования юаня как средства платежа в трансграничных сделках путем заключения своп-соглашений с 23 странами (Беларусь в том числе), тем самым укрепляя доверие к китайской валюте со стороны торговых партнеров и избегая лишних транзакционных издержек, связанных с процессом обмена валюты. От операций своп основное преимущество получают страны и территории Восточной и Юго-Восточной Азии, где в течение длительного времени уже используется в приграничных расчетах юань, укрепляя свое влияние на денежно-кредитную и торговую сферы, постепенно приобретая в этом регионе статус ключевой валюты.

Анализ показал, что одной из предпосылок успеха китайской экономики явилась национальная реформа валютного регулирования. Исходя из особенностей своего экономического роста, Китай развивал стратегию валютного режима, основанную на стимулировании экспорта путем занижения курса национальной валюты. В настоящее время Народным банком Китая принята стратегия валютной политики, согласно которой в течение 10 лет валюта должна стать свободно конвертируемой, к этому времени ограничения на движения капитала должны быть сняты. Тогда и роль юаня как ведущей региональной валюты усилится, и перспективы приобретения китайским юанем статуса резервной валюты станут очевидны.

Для определения перспектив китайского юаня относительно его возможного места в реформируемой системе рассмотрим кризисы существующей валютной системы и понять, какие есть пути ее реформирования.

С 1976 г. действует Ямайская валютная система, основные принципы которой заключаются в переходе от золотодевизного стандарта к мультивалютному рыночному стандарту и введении СДР (специальные права заимствования), демонетизации золота, в свободном выборе правительством режима валютного курса своей страны.

СДР стали финансовыми инструментом данной системы. С их помощью были созданы валютные резервы стран в американском долларе, величина которых рассчитывается через индикативный курс специальных прав заимствования к другим резервным валютам. Появление такого инструмента привело к появлению не только больших возможностей развития мировой валютной системы, но и заложило глобальные риски в мировой экономике. Специальные права заимствования позволили посредством эмиссии доллара контролировать ситуацию, однако образовалась возможность появления новой конкурирующей валюты, которая может появиться только из числа развитых и не проамериканских стран.

Кризис институциональной структуры современной валютной системы проявился в недостатках деятельности Международного валютного фонда: институт валютно-кредитного регулирования не в состоянии обеспечивать стабильность мировой валютной системы. Кредитная поддержка стран, которые действительно в ней нуждаются, не реализуется. Она зачастую распространяется на развивающиеся страны и страны с развивающимися рынками, что приводит к неравномерности валютно-кредитного регулирования [3].

Другой кризис Ямайской системы — это нежизнеспособные СДР. Изначально США рассматривал его как завуалированную форму стандарта доллара, но это нашло выход в противоречии с потерей долларом единоличной роли мировой валюты. Основная причина этого кроется в постепенном уменьшении влияния США во всей мировой экономике, мировом экспорте и резервах золота.

Тенденция снижения роли американского доллара как оборотного инструмента в международных торгово-кредитных отношениях в ближайшие годы будет усиливаться. Монетарные власти отдельных государств вынуждены искать дополнительные средства платежа и резервирования из-за снижения надежности валюты Соединенных Штатов.

Анализируя падение доверия к валюте США, тенденцию распространения использования других валют, можно сказать, что одна валюта не в состоянии обеспечивать стабильное равновесие мировой валютной системы. В связи с этим, возвращение к золотому стандарту, либо расширение состава мировых резервных валют видится возможным.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что появляются новые возможности для юаня проявить себя. Китайская валюта уже считается «свободно используемой валютой», то есть применяется в расчетах по всему миру [4]. Подтверждение этого можно найти в докладе Народного банка Китая от 2017 г. [2]. В данном документе говорится о том, что процесс интернационализации китайской валюты устойчиво продвигается вперед. Кроме этого были подписаны соглашения с 36 Центральными Банками различных стран о взаимных расчетах и платежах в национальных валютах, общий размер которых превысил 3,3 трлн юаней (порядка 498 млрд долл.) [2].

Кроме этого еще большое значение для повышения статуса юаня на мировой валютной и финансовой арене играет решение Мирового финансового фонда о включении юаня в корзину СДР. Оно может стать основным в интернационализации китайской национальной валюты и сделать ее мировой резервной валютой, так как таким образом был признан огромный потенциал и перспективы как юаня, достигнутые благодаря существенным сдвигам в экономике страны за последние годы.

Основу экономики Китая составляет экспорт. Экспортная система стимулируется за счет валютной политики правительства, которая в первую очередь направлена на внутреннюю среду, а также на абсолютную поддержку национального экспорта за счет удержания на протяжении множества лет заниженного курса юаня по отношению к валютам главных торговых партнеров.

Это снижает для иностранных предпринимателей стоимость осуществления их инвестиционных проектов на территории Китая. Но именно здесь и кроется проблема, которую еще предстоит преодолеть: ведение подобной политики мешает полной интернационализации юаня и более обширному его применению в мировой торговле и финансах.

С другой стороны, наблюдается тенденция увеличения количества Центробанков, которые включают в свои резервы юань. К концу 2016 г. количество таких стран достигло 60. Среди Центробанков можно выделить Банк Англии и Национальный банк Швейцарии, которые уже имеют в составе своих резервов определенные суммы в китайской валюте. В начале 2018 г. Центробанки Германии и Франции также решили включить валюту Китая в свои резервы. Несмотря на то, что объемы юаня в резер-

вах банков пока незначительны, большое значение имеет то, что включение юаня в эти резервы происходит за счет сокращения вложений в американские доллары, что опять подтверждает тенденцию снижения роли американской валюты и увеличения значения китайской [4].

Подводя итоги, можно заметить, что валютный рынок в условиях текущего глобального финансового кризиса также находится в кризисном режиме, а современная мировая валютная система нуждается в полном обновлении. Продолжение и углубление этих усилий создадут более устойчивую международную валютно-финансовую систему, которая, в свою очередь, станет поддерживать рост и стабильность китайской и мировой экономик. У китайского юаня есть все основания выйти на лидирующую позицию по ряду ключевых показателей и прервать, наконец, многолетнее первенство доллара США на мировых рынках.

В глобальной монетарной системе юань играет меньшую роль, чем доллар, евро фунт и иена. В трансграничных платежах доля юаня составляет менее 5 % по сравнению с долларом и 6,6 % по сравнению с евро. В международных резервах доллар занимает 60 %, евро 25 %, а юань только 1,98 %. Международная денежная система, которую США создавали на протяжении более двух веков, жизнеспособна и конкурентоспособна. Тем не менее, к 2030 г. в мире может сформироваться треугольное равновесие между долларом, евро и юанем.

Задачей для правительства Китая является подкрепление его шагов в области международной политики значительными внутренними реформами. Перспективы юаня как глобальной валюты будут обусловлены более широким диапазоном мер политики, особенно связанных с развитием финансового рынка, гибкостью валютного курса и либерализацией счета операций с капиталом. Дальнейший экономический рост Китая и роль юаня в глобальной экономике будут зависеть от этих мер политики.

Меры, направленные на либерализацию доступа иностранных инвесторов к фондовым операциям с ценными бумагами, номинированными в юанях, стали существенным шагом к дальнейшей интернационализации китайской валюты, открыли китайский рынок капиталов для широкого круга инвесторов, как из самого Китая, Гонконга, так и из других стран.

Список литературы

1. Андреев В. П. Интернационализация китайского юаня — на пути к мировой валюте // Деньги и кредит. 2014. № 7. С. 52.
2. Вахрушин И. В. Фондовый рынок КНР. М.: Изд-во ИДВ РАН, 2013. 336 с.
3. Селищев А. С., Селищев Н. А., Селищев А. А. Китайский юань: на пути к глобальному статусу: монография. М.: ИНФРА-М, 2018. 352 с.
4. Платонова И. Н. Роль иностранных капиталов в экономике Китая // Горизонты экономики. 2017. № 6. С. 88–94.
5. Платонова И. Н., Ху Епин. Либерализация валютной политики Китая // Российский внешнеэкономический вестник. 2014. № 12. С. 19–33.
6. Интервью директора Департамента по вопросам стратегии, политики и анализа МВФ Сидхарта Тивари и директора Финансового департамента МВФ Эндрю Твиди. URL: <http://imf.org/ru/News/Articles/2016/09/29/AM16-NA093016IMF-Adds-Chinese-Renminbi-to-Special-Drawing-Rights-Basket> (дата обращения: 26.09.2018).
7. SWIFT RMB Tracker. February 2017. SWIFT. URL: <https://www.swift.com/file/37556/download?token=mzeVYpRm> (дата обращения: 26.09.2018).
8. Объем внешней торговли Китая в 2017 г. URL: http://russian.china.com/chinese/news/13652/2018_0117/1181904.html (дата обращения: 26.09.2018).
9. Общий объем экспорта Китая превысил расчеты. URL: <https://aftershock.news/?q=node/625708&full> (дата обращения: 26.09.2018).
10. РСМД, Меньше, да лучше: почему Китай ужесточает требования к зарубежным инвестициям. URL: <http://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/menshe-da-luchshe-pochemu-kitay-uzhestochaet-trebovaniya-k-zarubezhnym-investitsiyam/> (дата обращения: 26.09.2018).
11. В Китае расширена квота для квалифицированных инвесторов. URL: <https://russian.dbw.cn/system/2012/04/05/000490638.shtml> (дата обращения: 26.09.2018).
12. В КНР ввели новые правила для иностранных инвестиций китайских компаний. URL: <https://ria.ru/economy/20171226/1511752759.html> (дата обращения: 26.09.2018).
13. Сиан Берк. Китай открывает миру больше возможностей для инвестирования. URL: <https://www.finanz.ru/novosti/aktsii/kitay-otkryvaet-miru-bolshe-vozmozhnostey-dlya-investirovaniya-1000406969> (дата обращения: 26.09.2018).

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ: ЭКСПОРТ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

Татаренко В. А.

*д-р экон. наук, профессор,
профессор кафедры МЭМОуП НГУЭУ
E-mail: aieel@inbox.ru*

Савкович Е. В.

*д-р ист. наук,
профессор кафедры МЭМОуП НГУЭУ
E-mail: savkovic@sibmail.com*

Борисов Д. А.

*канд. ист. наук, доцент,
зав. кафедрой МЭМОуП НГУЭУ
E-mail: denisborisov@mail.ru*

Аннотация. В статье анализируется перспектива развития экспорта медицинских услуг в РФ в контексте новых стратегических ориентиров Правительства РФ в области развития несырьевого экспорта. Авторы проводят сравнительный анализ международного и отечественного опыта в организации медицинских услуг, подробно рассматриваются абсолютные и относительные факторы при реализации экспортной модели развития медицинских услуг. В работе отмечаются основные институциональные барьеры, которые негативно влияют на развитие экспорта медицинских услуг в РФ.

Ключевые слова: мировая экономика, ВЭД, экспорт медицинских услуг.

PERSPECTIVE DIRECTIONS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY DEVELOPMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION: EXPORT OF MEDICAL SERVICES

Tatarenko V. I.

*PhD in Economics, prof. of NSUEM
E-mail: aieel@inbox.ru*

Savcovich E.V.

PhD in history, prof. of NSUEM

E-mail: savkovic@sibmail.com

Borisov D. A.

PhD in history, head of department of NSUEM

E-mail: denisborisov@mail.ru

Annotation. The article analyzes prospects for development of medical services export in Russia in context of new strategic guidelines of the Government of the Russian Federation in the field of development of non-primary exports. The authors conduct comparative analysis of international and domestic experience in organization of medical services, consider in detail absolute and relative factors for realization development export models of medical services. The paper notes the main institutional barriers that negatively affect to export development of medical services in the Russian Federation.

Keywords: world economy, Foreign trade activities, export, export of medical services.

В 2017 г. Министерство здравоохранения Российской Федерации представило амбициозные планы по развитию экспорта медицинских услуг на среднесрочную перспективу. В планах ведомства увеличить количество импортеров российских медицинских услуг с 66 тыс. пациентов в год до 500 тыс. пациентов в год, создание рейтинга отечественных медицинских учреждений и т. д. Данные планы можно считать сверхамбициозными и сопоставимыми с грузинским экономическим чудом, что невозможно без серьезных структурных реформ. Новосибирская область согласно заявлению ведомства, является одним из 17 потенциальных медицинских кластеров. Именно поэтому необходимо четко определить начальную точку развития, текущие проблемы, будущие цели и нормы средств их достижения.

Говоря о медицинских услугах, стоит разграничивать их с классическим понятием «услуга» и понятием «медицинская помощь», который фигурирует в большинстве нормативных актов Российской Федерации. Дефиниции понятий «медицинская помощь» и «медицинская услуга» представлены в ст. 2 Федерального закона от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации». Согласно законодательству «медицинская помощь» — это комплекс мероприятий, направленных на поддержание и (или) восстановление здоровья и включающих в себя

предоставление медицинских услуг, а «медицинская услуга» — это медицинское вмешательство или комплекс медицинских вмешательств, направленных на профилактику, диагностику и лечение заболеваний, медицинскую реабилитацию и имеющих самостоятельное законченное значение. То есть медицинская услуга — это часть медицинской помощи.

«Медицинская услуга» обладает рядом особенностей, которые дают основание не отождествлять ее с обычной бытовой услугой. Действующее гражданское законодательство не учитывает следующих особенностей медицинской услуги:

- медицинская услуга неотделима от процесса ее оказания и потребляется в процессе ее производства;
- ее нельзя рассматривать обособлено от производителя, а в момент ее производства, за редким исключением, необходимо присутствие потребителя услуги;
- рынок медицинских услуг относится к рынку с так называемым «нарушенным суверенитетом покупателя (пациента)»;
- медицинская услуга уникальна тем, что потребитель не только пассивно присутствует при ее оказании, но и сам активно участвует, влияет на этот процесс;
- имеет универсально-возмездный характер.

Таким образом, медицинская услуга — это совокупность возмездных, необходимых, достаточных, добросовестных, профессиональных действий медицинской организации (производителя услуги), направленных на удовлетворение потребностей пациента (потребителя услуги), содержанием которых является медицинское вмешательство (комплекс вмешательств), имеющее объектом своего воздействия здоровье человека.

В Новосибирской области существует ряд медицинских учреждения, которые экспортируют медицинские услуги на мировой рынок. При анализе их деятельности было выделено 5 основных медицинских направлений, за услугами, в области которых в Новосибирскую область приезжают туристы: акушерство и гинекология; онкология; стоматология; травматология и ортопедия; кардиология.

Анализ цепочки добавленной стоимости служит для описания процесса движения продукта, т. е. медицинских услуг, от поставщика к потребителю через стадии, добавляющие этому продукту стоимость, или ценность. Анализ цепочки добавленной стоимости

медицинских услуг дает понимание структуры производственного процесса. Тем самым определяются области, в которых возможно повысить эффективность. Повышение эффективности отдельных элементов способно повлиять на функционирование отрасли в целом, а при повышении эффективности функционирования отрасли, укрепляется ее конкурентоспособность, увеличивается интенсивность формирования коммерческих сетей и коммуникационных связей, что является важной составляющей кластеризации рыночного пространства.

Рассмотрим модель экспорта медицинских услуг (рис. 1, 2) и определим функции каждого из элементов. К функциям туристической компании относят: обеспечение безопасного и комфортного перевоза пациентов до организации здравоохранения, страхование жизни в период поездки и проживания на территории другого государства. К функциям визового центра относят: предоставление визы пациентам и их сопровождающим на период лечения. К функциям гостиничного фонда относят: предоставление комфортного проживания пациентам и их сопровождающим на период лечения, составления меню для пациентов, безопасная ежедневная транспортировка пациентов в организацию здравоохранения. К функциям самой организации здравоохранения относят: предоставление медицинских услуг.

Рассмотрим цепочку добавленной стоимости медицинских услуг на российском рынке. На рис. 1 изображена система предоставления медицинских услуг без стационарного лечения. Следует уточнить, что пациенты, не нуждающиеся в стационаре, нуждаются в комплексе других вспомогательных компонентов. Пациентам должен быть предоставлен комфортный переезд до организации здравоохранения, например, автобусы для глухонемых, людей на инвалидных креслах-колясках, людей с ограниченными способностями. Иностранным пациентам должен быть предоставлен специализированный гостиничный комплекс, так как основная доля постояльцев — это люди с ограниченными возможностями, а также кафе и рестораны со специализированным меню (см. рис. 1).

Таким образом, можно сделать вывод, что для качественного предоставления медицинских услуг иностранным гражданам, следует улучшить или организовать деятельность таких компонентов как гостиничный фонд, взаимодействие туристических организаций с организациями здравоохранения, инфраструктура.



Рис. 1. Предоставление медицинских услуг без стационарного лечения

На рис. 2 изображена система предоставления медицинских услуг со стационарным лечением. Такое предоставление медицинских услуг более подходит для российского рынка, так как все компоненты, показанные на рис. 2, уже находятся на приемлемом уровне развития, а также не требуют радикального преобразования и больших финансовых вложений.



Рис. 2. Предоставление медицинских услуг со стационарным лечением

Таким образом, можно сделать вывод, что предоставление медицинских услуг иностранным гражданам, это процесс, требующий внедрения новых технологий в инфраструктуру, капитальных вложений в расширение и модернизацию организаций здравоохранения, подготовки новых и переквалифичирование старых кадров, изменения в систематической работе организаций здравоохранения.

Рассмотрим западную модель формирования медицинского туризма на рис. 3. К первоначальному фактору, формирующему западную модель медицинского туризма относят процесс глобализации. Глобализация предполагает взаимозависимость процессов, происходящих в различных регионах мира и на разных уровнях. Также, относительно данного исследования, можно отметить, что

глобализация предполагает снижение торговых барьеров, свободный обмен технологиями, капиталом. Глобализация, как первоначальный фактор, оказывает влияние на ряд других факторов, таких как институты, социально-экономическая составляющая и технологии. Для институтов предполагается: либерализация торговли, регулирование и изменения политики под воздействием глобализации. Для социально-экономической составляющей характерны глобальная конкуренция, распределение ресурсов и т. д. под воздействием глобализации. Для технологий характерны глобальные коммуникационные связи, свободное передвижение капитала и информации под воздействием глобализации.



Рис. 3. Концептуальные рамки глобализации и медицинского туризма

Взаимодействие институтов и технологий с социально-экономической составляющей позволяет в полной мере использовать ее потенциал, т. е. без изменений в политики, либерализации

торговли, без передачи информации, технологий, капитала невозможно было бы взаимодействие социальной и экономической сфер между странами, распределение ресурсов между странами и т. д. Посредством передачи технологий, распределения ресурсов между регионами, формирования национальных и наднациональных институтов, система здравоохранения вбирает в себя распределение медицинских ресурсов, определяет индивидуальные факторы рисков.

Формирование такого фактора как медицинский туризм определяется рядом взаимозависимых связей. Технологии, институты, система здравоохранения, социально-экономическая составляющая — это факторы, которые оказывают влияние на систему медицинского туризма. К фактору медицинского туризма относят глобальный рынок здравоохранения, стандарты эффективности и качества.

Результирующий фактор во всей этой цепочки добавленной стоимости является результат для здоровья. Он формируется посредством влияния всех факторов на него. К результату для здоровья относят улучшение в области здравоохранения, доступность медицинских услуг, сдерживание и перераспределение расходов и доход в области оказания медицинской помощи.

Таким образом, можно сделать вывод, что на цепочку добавленной стоимости оказывают влияния факторы такие как глобализация, технология, социально-экономическая составляющая, институты, система здравоохранения, медицинский туризм. Они посредством взаимозависимых связей формируют цепочку добавленной стоимости медицинских услуг и в данной интерпретации движутся от макро к микроуровню.

При анализе отрасли медицинских услуг в России исследователи сталкиваются с рядом проблем. Статистическое отображение показателей развития отрасли фрагментарно и расплывлено на несколько направлений. Основными из них в рамках российского классификатора услуг являются: туристическая отрасль (поездки), отрасль предоставления платных услуг населению, услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха [1].

ЮНКТАД на основе рекомендаций по составлению платежного баланса МВФ включает медицинские услуги в категорию прочих услуг, наряду со строительством, финансовыми, страховыми и прочими услугами. Отсюда цельное отображение экспорта медицин-

ских услуг на основе статистических данных крайне затруднительно как в разрезе количества выезжающих и выезжающих пациентов, так и сумм понесенных ими расходов. Данная проблема характерна как для национального, так и регионального уровня. Более того данная проблема признается на международном уровне, и поэтому международные организации в 2010 г. опубликовали общее руководство, содержащее межстрановые сравнения учета экспорта медицинских услуг, положительные и отрицательные кейсы, а также рекомендации по сбору и обработки информации.

Трансграничное перемещение пациентов, т. е. получение услуг здравоохранения гражданами за рубежом, в странах приграничных, ближнего и дальнего зарубежья обусловлено рядом факторов:

- более низкая стоимость медицинских услуг за рубежом при сохранении того же необходимого уровня качества их оказания;
- более короткое время ожидания оказания медицинских услуг за рубежом с тем же качеством за ту же или более высокую цену;
- более высокое качество медицинской помощи за рубежом;
- наличие за рубежом специфической и специализированной медицинской помощи, и оборудования, отсутствующих в стране постоянного проживания;
- отсутствие по тем или иным причинам у разных социальных групп возможности приобретения медицинских услуг в стране проживания;
- более высокий уровень неформального взаимодействия между медицинским персоналом и пациентами (в том числе устойчивые нормы врачебной тайны).

Таким образом, факторы привлекательности можно разделить на экзогенные (внешние), связанные с конкурентными элементами системы здравоохранения за рубежом, и эндогенные (внутренние), связанные с неблагоприятными явлениями системы здравоохранения в стране постоянного проживания, увеличивающие альтернативные издержки за рубежом.

Согласно совместному исследованию Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) и консалтинговой компании McKinsey, проведенному среди 49 980 медицинских туристов, большинство пациентов выбирают приобретение медицинских услуг за рубежом в следствии наличия передовых технологий (40 %), более качественного ухода (32 %) и быстрого доступа к медицинским

услугам и необходимым процедурам (15 %). Данные международного исследования подтверждают тот факт, что потребители специализированных и специфичных медицинских услуг на рынке руководствуются как экзогенными, так и эндогенными факторами.

На карте перемещений медицинских туристов составленной ВОЗ и McKinsey мы можем отметить несколько центров концентрации пациентов за рубежом, а также их региональные предпочтения. Основными и наиболее привлекательными центрами, предоставляющими медицинские услуги иностранцам, являются Северная Америка и Азия. Данные макрорегионы доминируют как по приему медицинских туристов из стран дальнего зарубежья (межмакрорегиональные перемещения), так и внутри макрорегиональных перемещений (рис. 4).

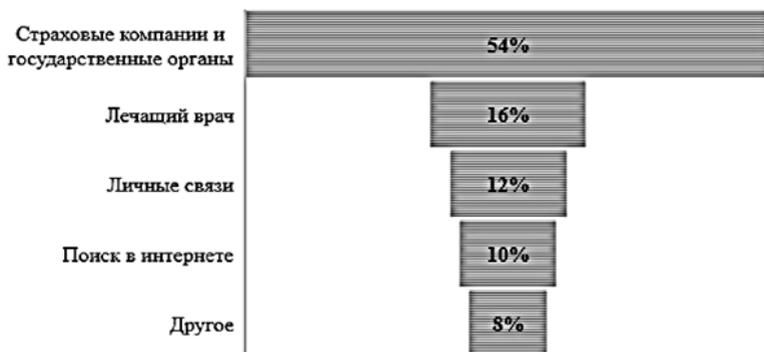


Рис. 4. Источники информации о медицинскую помощь за рубежом [2]

Одним из важнейших вопросов привлечения иностранных пациентов является возможность получать ими необходимую информацию о медицинских услугах за рубежом. Около 54 % пациентов получают такую информацию от страховых компаний и государственных органов, 16 % — от лечащего врача, 12 % — от личных связей (из уст в уста), 10 % — основываясь на поиске в интернете, 8 % — по прочим каналам информации. Таким образом, для 2/3 пациентов основным источником информации являются профессиональные участники рынка медицинских услуг.

Основными процедурами, ради которых пациенты готовы уехать в другие страны являются: ортопедические (72 %), онкология и лечение рака (72 %), пластическая хирургия (60 %), кардиология (54%), неврология (52 %). Интересным является тот факт,

что как правило иностранные пациенты при посещении медицинских учреждений за рубежом, делают это совместно с членами семьи — в 86 % случаев (рис. 5). При этом чаще всего это один сопровождающий член семьи (74,4 % случаев), реже два члена семьи (23,3 %) и еще реже три (2,3 %).



Рис. 5. Основная характеристика при выборе медицинского учреждения [2]

Руководствуясь большим массивом информации и факторов привлекательности услуг за рубежом или непривлекательности в стране проживания, пациенты делают выбор в пользу того или иного медицинского учреждения за рубежом в большей степени основываясь на опыте и репутации врачей (44,9 %), нежели опыте и репутации медицинских учреждений (32,7 %). В меньшей степени пациенты руководствуются аккредитацией медицинского учреждения и его соответствия международным стандартам (14,3 %) и стоимостью процедур (4 %).

На сегодняшний момент общий показатель международного индекса туристических услуг медицинского характера для России составляет — 57,01. Данный показатель в целом является низким (34-е место из 41-го), к примеру, по сравнению с европейскими странами-лидерами. Индекс туристических услуг медицинского характера является синтетическим и состоит из ряда элементов. По показателю окружающей среды Россия занимает 34-е место, по показателю развитости индустрии медицинского туризма — 34-е место, по показателю качества предоставляемых услуг —

31-е место. В качестве основных проблем отрасли авторы доклада отмечают большое сокращение локальных медицинских учреждений в период с 2005 по 2013 гг., проблемы визовых правил и логистики, отсутствие международной репутации и проблемы безопасности внутри страны (рис. 6).



Рис. 6. Количество въезжающих и выезжающих медицинских туристов [3]

Примечание: данные за 2016 г. взяты как среднее значение от прогноза.

На рис. 6, приводимом Российской ассоциацией медицинского туризма, можно отметить последовательное приращение количества въезжающих иностранных граждан со средним темпом прироста 19 % в год (с учетом среднего значения прогнозного периода). Одновременно с этим уменьшается количество российских граждан, выезжающих из России с целью получения медицинской помощи за рубежом, со средним темпом сокращения 21 % в год (с учетом среднего значения прогнозного периода). При этом можно отметить сверхконцентрацию въезжающих медицинских туристов в европейской части России и городе Москве, на который приходится порядка 60 % из всех приехавших иностранцев. Данная сверхконцентрация в значительной степени обусловлена высоким уровнем развития инфраструктуры необходимой для экспорта медицинских услуг, большим количеством медицинских учреждений и специфичностью предоставляемых ими услуг, географическую близость к европейским странам с высоким уровнем жизни, а также фактор девальвации национальной валюты относительно евро и американского доллара.

На данных момент исследования мы можем подвести некоторые промежуточные выводы, основываясь на полученных результатах [4]:

1. Инициатива Министерства здравоохранения по созданию рейтинга медицинских учреждений России, в целом является положительным явлением, однако требует учета некоторых наблюдений и замечаний исследования: помимо рейтинга медицинских учреждений необходим рейтинг врачей в отраслевом и территориальном разрезе. При этом критерии рейтинга должны отражать исключительно опыт, репутацию и степень профессионализма врачей и учреждений и признаваться всеми профессиональными участниками рынка, а роль государственных органов в данном контексте сводится к сбору статистической и социологической информации, ее обработке, и распространение результатов на глобальных участников рынка, а не назначение лидеров или аутсайдеров внутри страны.

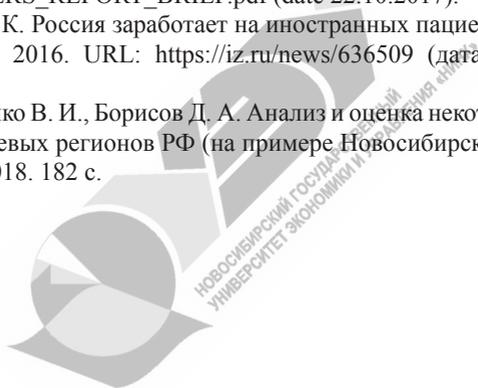
2. Сверхамбициозные планы расширения экспорта медицинских услуг Министерства здравоохранения России ничем не подкреплены, не имеют базовых оснований и условий для практической реализации. Вначале следует уточнить метод подсчета реализованных услуг иностранным пациентам, согласовывающийся с международными аналогами и стандартами международных организаций. Выделив отдельно экспорт медицинских услуг, наряду с транспортными услугами, в платежном балансе России, а также Новосибирской области возможно сконцентрировать внимание на динамике развития отрасли, и качественнее контролировать происходящие изменения и оценивать регулирующее воздействие. Распыление показателя в разные классификационные группы создает предпосылки оппортунистического поведения ответственных за программу государственных органов, поскольку в действительности задача учета количества экспортируемых услуг и их стоимость представляется мало выполнимой.

3. Проблемы развития отрасли медицинских услуг можно разделить на общехозяйственные и специфические для данного рынка. Общехозяйственные проблемы России, связанные с низким уровнем развития инфраструктуры и ее износом, сокращением локальных рынков, сверхконцентрацией капитальных, трудовых и прочих ресурсов в федеральном центре, государствоцентричным характером экономики, деградацией производственных процессов,

сказываются и на рынке медицинских услуг, в том числе экспортного характера. Кроме общих проблем на развитие отрасли влияют специфические условия: автаркические тенденции в отечественной экономике, сокращение внутреннего спроса вследствие падения реальных доходов населения и покупательской способности рубля, наличие широких визовых ограничений, снижение интенсивности хозяйственных связей с развитыми странами, низкое значение постиндустриального экспорта в масштабах экономики.

Список литературы

1. Мягкова Г. Г. Статистика внешнеэкономических связей. URL: https://abc.vvsu.ru/books/u_statist_int_rel/page0008.asp (дата обращения 22.10.2017).
2. Global Buyers Survey 2016-2017. BRIEF // Medical Tourism Association. 2017. URL: http://medicaltourismassociation.com/userfiles/files/GLOBAL_BUYERS_REPORT_BRIEF.pdf (date 22.10.2017).
3. Кудрин К. Россия заработает на иностранных пациентах // Известия. 7 октября 2016. URL: <https://iz.ru/news/636509> (дата обращения 22.10.2017).
4. Татаренко В. И., Борисов Д. А. Анализ и оценка некоторых аспектов ВЭД несырьевых регионов РФ (на примере Новосибирской области). Новосибирск. 2018. 182 с.



К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ АГРЕССИВНЫМ ПОВЕДЕНИЕМ

Тевлюкова О. Ю.

*канд. социол. наук, доцент, доцент кафедры социологии
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
E-mail: casinda@yandex.ru*

Аннотация. Статья посвящена поиску ответа на вопрос, можно ли управлять агрессивным поведением людей в современном обществе. Анализ трактовок причин агрессивного поведения индивидов в работах представителей этологии, социальной психологии и критической социологии позволяет предположить, что обучение техникам самоконтроля и управления ситуацией позволит снизить частоту открытых проявлений агрессии.

Ключевые слова: агрессия, поведение, фрустрация, самоконтроль, управление ситуацией.

TO THE PROBLEM OF MANAGING AGGRESSIVE BEHAVIOR

Tevlyukova O. Yu.

*PhD in Social Science, Associated Professor, Department of Sociology
Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: casinda@yandex.ru*

Annotation. The article is devoted to finding the answer to the question whether it is possible to control the people's aggressive behavior in modern society. An analysis of the interpretations of the reasons for the aggressive behavior in the works of representatives of ethology, social psychology and critical sociology suggests that learning the techniques of self-control and situation management will reduce the frequency of open manifestations of aggression.

Keywords: aggression, behavior, frustration, self-control, situation management.

Напряженный темп жизни, жесткие социальные и профессиональные стандарты, высокая конкуренция в личной и публичной сферах создает в современном обществе агрессивную социальную

среду, в которой индивиды вынуждены «бороться» за ограниченные ресурсы и социальные блага. Агрессивное поведение многими воспринимается как эффективный способ достижения поставленных целей. Изучение агрессивных форм поведения и поиск механизмов ограничения агрессии особо актуальны для современной России. Низкий уровень культуры общения, склонность части населения к девиантным формам досуга на фоне снижения уровня жизни россиян после периода относительного благополучия в 2000-х годах, вызывают состояние неудовлетворенности, психологического напряжения. Зачастую это состояние подталкивает индивида проявлять вербальное или физическое насилие на индивидуальном и групповом уровнях взаимодействия, что в целом создает ощущение незащищенности каждого гражданина от так называемой «немотивированной» агрессии.

При этом возникает вопрос, является ли агрессия действительно «немотивированной», автоматической реакцией индивида на внешние раздражающие стимулы? Или ее можно контролировать, а значит, избегать, управляя собственными эмоциями и поведением в неблагоприятных обстоятельствах? Рассмотрим трактовки агрессии и ее причин в научной литературе.

Агрессия (от лат. *aggressio* — нападение) — «любая форма поведения, нацеленного на оскорбление и причинение вреда другому живому существу, не желающему подобного обращения» [1, с. 27]. Это «мотивированное деструктивное поведение, противоречащее нормам (правилам) сосуществования людей в обществе, наносящее вред объектам нападения, приносящее физический ущерб людям или вызывающее у них психологический дискомфорт» [2, с. 27].

Несмотря на то, что агрессия является скорее психологической категорией, в социологии возникло несколько концепций, объясняющих причины агрессивного поведения людей в современном обществе. Так, этолог К. Лоренц устанавливает прямую аналогию между поведением животных и действиями людей в обществе и считает агрессию природным самопроизвольным инстинктом, подобным инстинктам высших позвоночных животных. По его мнению, человеческая агрессивность питается из постоянного энергетического источника и не обязательно является результатом реакции на некое раздражение, специфическая энергия, необходимая для инстинктивных действий, постоянно накапливается

в нервных центрах. И, когда ее количество превышает критическую массу, может произойти взрыв, даже если нет внешнего раздражителя [3].

Представители критической школы социологии (Э. Фромм, Г. Маркузе) рассматривали агрессию как «защитную» реакцию личности на внутренние и внешние раздражители, оказывающие стимулирующее воздействие на создание стрессовых ситуаций и вызывающие у индивида ответные поведенческие реакции [7; 4]. По мнению Г. Маркузе, современный социальный порядок построен на принципе «отчуждения» человеческой сущности, его основная функция — контроль и подавление естественных влечений человека. Социальный контроль приобретает «избыточный» характер, формируя механизм фрустрации — под влиянием социальных, экономических, политических научно-технических, морально-этических ограничений со стороны общества у личности возникают чувства неудовлетворенности, протеста. Общество подавляет инстинкты, что приводит к переориентации «изначальной деструктивности» (Танатоса) с эго на внешний мир [5, с. 399–400]. Обостряющиеся противоречия между требованиями инстинктов и ограничениями общественной системы, условностями и предрассудками вызывают у личности стремление совершать асоциальные (деструктивные) действия. Деструктивное поведение при этом нарушает и разрушает социальный порядок. Так проявляется «диалектика репрессивной цивилизации: прогресс ведет к развертыванию деструктивных сил, угрожающих ее существованию» [5, с. 400].

Э. Фромм считал фрустрацию результатом «технизированного образа жизни». По его мнению, подавление личности компенсируется двумя видами антисоциального поведения: активными насильственными формами протеста (агрессией) и пассивным ненасильственным уходом в себя (бегством от общества и реальности) [7]. В рамках критической социологии агрессия определялась как поведение, направленное на причинение ущерба (физического, психологического или материального) тем, кто является источником фрустрации [6].

Согласно С. Фешбаху, можно выделить несколько видов агрессии. Экспрессивная агрессия представляет собой произвольный взрыв гнева и ярости, нецеленаправленный и быстро прекращающийся, причем источник нарушения спокойствия не обязательно

подвергается нападению. Целью враждебной агрессии является, главным образом, нанесение вреда другому индивиду, в то время как инструментальная агрессия направлена на достижение цели нейтрального характера, а насилие используется при этом лишь в качестве индивидуально или социально мотивированного средства [8].

Таким образом, практически все авторы сходятся в том, что агрессия чаще всего является сознательно выбранной индивидом моделью поведения. Элемент осознания, оценивания, анализа ситуации присутствует почти в каждом акте агрессивного поведения. Так, социально-психологические эксперименты Р. Бэрона по изучению факторов, влияющих на агрессивное поведение автомобилистов, показали, что готовность подавать звуковые сигналы и использовать различные вербальные замечания и невербальные знаки-жесты для выражения агрессии, во многом зависит от наличия или отсутствия стимуляторов агрессии, социального статуса, пола и фактора деперсонализации участников эксперимента [1, с. 69–70].

Таким образом, в социологии и социальной психологии агрессия признается формой мотивированного деструктивного поведения, одной из форм адаптации к неблагоприятным социальным условиям. Специфика социологического подхода к объяснению агрессии заключается в переносе акцента с внутренних причин и мотивов на анализ внешних условий агрессивного поведения [6]. Если признать социальную природу агрессивного поведения, то данным поведением можно управлять, используя навыки самоконтроля и управления ситуацией. Побуждая индивидов к освоению данных техник, можно создать условия для профилактики нежелательного поведения вместо применения санкций и репрессивных методов социального контроля после проявлений агрессивного поведения.

Освоение подобных техник возможно прежде всего в рамках учебных заведений — в общеобразовательных школах, средне-специальных и высших учебных заведениях. Целью первичной профилактической деятельности по предупреждению агрессивности является изменение ценностного отношения молодежи к агрессивности и асоциальным формам поведения, формирование личной ответственности за свои поступки, создание условий для продуктивного движения личности по пути саморазвития. Основной

акцент при этом должен быть направлен на реализацию стратегии первичной профилактики, которая предусматривает профилактические мероприятия, направленные на формирование личностных ресурсов, обеспечивающих развитие у молодежи социально-нормативного жизненного стиля.

Реализация данной стратегии предполагает вовлечение учащейся молодежи в следующие формы взаимодействия с психологическими службами, социальными педагогами и социологами:

1. Психологическое просвещение, под которым понимается распространение психологических знаний в молодежной среде. Задача данного направления определяется необходимостью формировать у молодежи потребность в психологических знаниях, желание использовать их в интересах собственного развития, создавать условия для полноценного психического развития.

2. Социальная и психологическая профилактика как целенаправленная работа по предупреждению возможных негативных явлений в психическом и социальном развитии личности, освоению методик самоконтроля; по созданию благоприятного социально-психологического климата в учебных группах.

3. Индивидуальное и групповое консультирование как помощь практического психолога, социального педагога, социолога молодежи в решении возникающих у них проблем психологического и социального характера (проблем развития, обучения, воспитания, эмоциональных переживаний, общения, поведения в конфликтных ситуациях и пр.).

В результате целенаправленной работы возможно формирование у обучающихся следующих умений и навыков:

- знание личностных особенностей для гармонизации взаимоотношений с людьми в процессе общения;
- умение объяснять поведение человека, опираясь на индивидуальные различия;
- умение анализировать и понимать собственные эмоциональные состояния, интерпретировать эмоциональное состояние другого человека;
- умение контролировать свои эмоции и снижать эмоциональное напряжение партнера по коммуникации;
- умение находить способы выхода из стрессовых и конфликтных ситуаций без применения агрессии и насилия.

Управление агрессивным поведением возможно через создание системы профилактики, которая ориентируется не на патологию, не на проблему и ее последствия, а на защищающий от возникновения проблем потенциал личности — освоение и раскрытие ресурсов личности, поддержку молодого человека и помощь в самореализации собственного жизненного предназначения, формирование у молодежи позитивного ценностного отношения к жизни. Цель позитивно направленной первичной профилактики состоит в воспитании психически здорового, личностно развитого, социально адаптированного человека, способного адекватно оценивать и контролировать свое поведение, справляться с психологическими затруднениями и жизненными проблемами.

Список литературы

1. Бэрон Р., Ричардсон Д. Агрессия. СПб.: Питер, 2001. 352 с.
2. Зинченко В. П., Мещеряков Б. Г. Большой психологический словарь. М.: АСТ; СПб.: Прайм-Еврознак, 2008. 672 с.
3. Лоренц К. Агрессия (так называемое зло). М.: АСТ, 2018. 416 с.
4. Маркузе Г. Эрос и цивилизация. Одномерный человек. М.: АСТ, 2003. 528 с.
5. Немецкая социология / отв. ред. Р. П. Шпакова. СПб.: Наука, 2003. 562 с.
6. Тевлюкова О. Ю. Агрессия как форма деструктивного поведения: социологический аспект // Социальные практики и управление: проблемное поле социологии: мат-лы Сибирского социол. форума с международ. участием / отв. ред. С. В. Ровбель, С. А. Ильиных. Новосибирск: НГУЭУ, 2017. С. 189–193.
7. Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности. М.: АСТ, 2015. 624 с.
8. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. М.: Педагогика, 1986. Т. 1. 405 с.

ИНТЕГРАЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ТЕОРИИ И СОЦИАЛЬНОЙ ПРАКТИКИ КАК ПРЕДМЕТ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Удальцова М. В.

*д-р экон. наук, профессор,
профессор кафедры социология
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
E-mail: m.v.udalcova@nsuem.ru*

Социальная наука, как и всякая наука вообще, коренится в практической нужде, в потребности ориентирования с целью практического действия.

С. Н. Булгаков

Аннотация. В статье рассматривается процесс интеграции социального знания и социальной практики. Показывается возрастающая роль социальной практики в развитии социальной теории, в расширении возможностей социологического анализа. Обосновывается появление новых направлений социологического анализа как результата интеграции социальной теории и социальной практики. Одним из таких направлений является гендерная социология как вызов современного общества, нуждающегося в человеческом развитии для всех и каждого.

Ключевые слова: социальная теория, социальная практика, интеграция, социологический анализ, гендерное развитие, гендерное неравенство, человеческое развитие.

INTEGRATION OF SOCIAL THEORY AND SOCIAL PRACTICE AS A SUBJECT OF SOCIOLOGICAL ANALYSIS

Udaltsova M. V.

*Dr. economy sciences, professor, professor of sociology department
Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: m.v.udalcova@nsuem.ru*

Annotation. The article discusses the process of integration of social knowledge and social practice. The increasing role of social practice in the development of social theory, in expanding the possibilities of sociological

analysis is shown. The emergence of new areas of sociological analysis as a result of the integration of social theory and social practice is substantiated. One of these areas is gender sociology as a challenge to modern society in need of human development for everyone.

Keywords: social theory, social practice, integration, sociological analysis, gender development, gender inequality, human development.

Как известно, у социальной теории и социальной практики — один и тот же объект: общество. Однако само общество представляется либо как социальная система (или какая-либо его подсистема), либо как социальные взаимодействия индивидов. В соответствии с этим различаются макро- и микросоциология. Также известно, что с момента своего становления как науки социология интерпретировалась как макросоциология, где *социальные факты* составляют *систему социальной действительности* и оказывают принудительное действие на поведение индивидов. Другими словами, общество понималось как самостоятельное бытие, наделенное чертами превосходства над индивидами [4]. Такой подход особенно укрепился с появлением работы Т. Парсонса по структурному функционализму, в которой был представлен инвариантный набор функциональных проблем: адаптации, целедостижения, интеграции, воспроизводства структуры [7]. Подобное представление об обществе вполне соответствовало изначальной традиции социальных наук (не только социологии), состоящей в содействии оптимизации развития общества в условиях неопределенности, его усовершенствовании. В соответствие с этим их главная функция состояла в *выявлении законов социального саморазвития и рационального действия*, общество при этом представлялось как единое целое, а эмпирические исследования способны изучать только изолированные факты, искажающие социальную действительность.

И все же при всей важности такого подхода к исследованию социальной жизни рано или поздно перед социальными науками встали вопросы: «Каковы причины того или иного поведения людей?», «Каков будет суммарный результат поступков отдельных людей?». Поиск ответов на эти вопросы изменил «фокус» внимания социальных наук. Основное значение стало придаваться отдельным людям, поступки которых не ограничиваются никаким общественным порядком. Прогностическая ценность достигается тем, что поступкам людей приписывается определенная

разумность, благодаря чему «несогласованное преследование ими своих интересов приводит к полному социальному равновесию» [1, с. 18]. И с начала 20-х годов XX в. стала формироваться микро-социология как самостоятельное направление социального знания. В значительной степени это было вызвано неспособностью структурного функционализма интегрировать теории различного уровня общности. Стали возникать социологические концепции, в основе которых были наблюдаемые явления социальных взаимодействий, механизм коммуникации, интерпретация сферы повседневной реальности. Так, у Дж. Герберта Мида реальность представлялась как совокупность ситуаций [5], Дж. Стюарт Милль считал эмпиризм вообще основной чертой социологии [6].

Игнорируя характер структур, микросоциология учитывает различия между чувствами и интересами, т. е. учитывает глубинную неоднородность событий в обществе. Другими словами, большое значение придается личности, участвующей в жизни общества. Как отмечалось, развитие микросоциологии в значительной степени было стимулировано расширением эмпирических исследований, что привело в 60-х гг. XX в. к резкому размежеванию макро- и микросоциологии. Но со временем стал широко использоваться метод интерпретации культурно-исторических явлений и понимания субъекта, основанный на «внутреннем опыте» человека и его непосредственном восприятии «жизненной ценности» (герменевтика). «... методы проводимых исследований и полученная информация незамедлительно становилась важной частью общества, для анализа которого они использовались, ... чем более содержательными они являются, тем выше вероятность того, что они станут неотъемлемым элементом деятельности и, следовательно, общепризнанными принципами социальной жизни» [2, с. 471–472]. Одновременно общепринятой методологией становится *приобретение знаний с помощью эмпирических исследований. Социальная теория в известном смысле стала частью своего «предмета», дискурс становится частью социальных практик.* «Социальные науки неизбежно и во многом опираются на то, что уже известно членам обществ, которые они изучают, а также предлагают теории, понятия и открытия», возвращающиеся «в описываемый ими мир» [2, с. 475]. На этой основе уже к 70–80-м годам XX в. стали появляться социальные теории (и социологические

в более узком смысле слова), *интегрирующие в себе* и осмысленную *социальную практику* и формы социальной тотальности. К их числу сегодня можно отнести социологию повседневности, социологию урбанизма, гендерную социологию и др. Основной сферой их изучения является *социальный опыт*, упорядоченный во времени и пространстве. По сути, имеет в виду *интеграция структурного подхода* (объективизм) и *социального действия* (субъективизм). «История, — замечает Э. Гидденс, — есть структуризация событий во времени и пространстве путем непрерывного взаимодействия деятельности и структуры: взаимосвязь мирского характера повседневной жизни с институциональными формами, растянутыми на обширные диапазоны пространства-времени» [2, с. 485].

Вместо господства объективизма и функционализма сегодня признана некая *интеграция действия и структуры*, которая, по сути, в реальной жизни всегда была. Признание этого факта, хотя и косвенно, свидетельствует о дальнейшем развитии социологического анализа, направленного на преодоление препятствий, связанных с особенностями объекта изучения, которые одновременно является и *социальным и историческим*. И хотя в социальных науках не может быть точных законов (они носят вероятностный характер), так как они не обособлены от сферы собственной деятельности и проникают в самую суть строения социальной жизни, все же определенные *принципы*, «правила» *взаимодействия* в социальной жизни они выявляют. Выявление этих принципов есть и *исходный путь и результат* реальной социальной жизни людей. Именно эта «*встроенность*» *социологической науки* (как и социальных наук вообще) *в социальную практику*, их интеграция и является характерной чертой наук об обществе, в отличие от наук о природе. В связи с этим социологические исследования, как правило, представляются *экспертными исследованиями*, основанными и на теоретических умозаключениях (в основном, о методах исследования), и на практическом анализе повседневного поведения людей. Убедительным подтверждением этого являются работы Э. Гидденса, П. Бурдьё, Ю. Хабермаса. Так, П. Бурдьё утверждает, что «через экономическую и социальную необходимость, испытываемую в относительно автономном мире домашнего хозяйства и семейных отношений... структуры, характеризующие опре-

деленный класс условий существования, производят структуры habitus'a, которые, в свою очередь, являются базисом восприятия и оценки всего последующего опыта. Habitus, продукт истории, производит индивидуальные и коллективные практики — опять историю — в соответствии со схемами, порождаемыми историей» [8, с. 19]. Э. Гидденс также подчеркивает познавательную способность социальных агентов и ее «задействованность» в повторяющемся упорядочивании социальных практик. «Быть человеком, — говорит Э. Гидденс, — означает быть целеустремленным агентом, у которого есть свои причины действовать так, а не иначе, и который способен осознать эти причины дискурсивно (включая и случаи сознательного искажения)» [8, с. 41–42]. Ю. Хабермас оригинально анализирует взаимосвязь знания и человеческой деятельности и считает, что «чтобы сохранить возможность существования критической теории, ... необходимо понять деятельность познающего субъекта и особенно момента рефлексии и самопонимания» [8, с. 82].

Как отмечалось, интеграция социальных наук и социальных практик значительно увеличила возможности социального знания, *расширились* направления социологического анализа, что в значительной мере *укрепило устойчивость* социологии как самостоятельной дисциплины.

Среди направлений социологического анализа, «выросших» за счет интеграции социальной теории и современной социальной практики особое значение приобретает *гендерная социология*, причем в глобальном масштабе. Появились и свои показатели, свои индикаторы гендерного развития социальной жизни. К их числу относят: *индекс гендерного развития (ИГР)*, в себе ожидаемую продолжительность жизни полов, их среднюю продолжительность обучения, размер валового национального дохода на душу населения и в целом различия в индексе человеческого развития (ИЧР) мужчин и женщин. Фактическое соотношение возможностей развития отражается также и в показателе Индекса гендерного неравенства, учитывающем и экономическую активность разных полов и свободу выбора. В табл. 1 и 2 приведена характеристика этих показателей по некоторым странам в 2015 г. [3, с. 210–213; 214–217; 250–253].

Характеристика возможностей гендерного развития в некоторых странах в 2015 г.

Страны по рейтингу ИЧР в 2015 г.	ИГР (значения)	ИЧР (значения)		Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (годы)		Средняя продолжительность обучения (годы)		Оценочный ВНД на душу населения по ППС в долл. США	
		Жен.	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.	Муж.	Жен.	Муж.
1. Норвегия	0,993	0,944	0,951	83,7	79,7	13,4	13,0	59800	75314
4. Германия	0,984	0,908	0,942	83,4	78,7	12,9	13,6	35878	54440
10. США	0,993	0,915	0,922	81,6	76,9	13,2	13,2	42272	64410
16. Великобритания	0,954	0,890	0,924	82,7	78,9	13,2	13,4	26324	49872
21. Франция	0,988	0,892	0,902	85,2	79,4	11,5	11,8	31772	44776
49. Россия	1,016	0,809	0,796	75,9	64,6	12,0	12,1	17868	29537
52. Беларусь	1,021	0,803	0,786	77,3	65,7	11,9	12,1	12327	19433
56. Казахстан	1,006	0,795	0,790	74,3	64,8	11,7	11,7	16364	28226
90. Китай	0,954	0,718	0,753	77,5	74,5	7,2	7,9	10705	15830
181. Индия	0,819	0,549	0,671	69,9	66,9	4,8	8,2	2184	8897
Мир в целом	0,938	0,693	0,738	73,8	69,6	7,7	8,8	10306	18555

Индекс гендерного развития (ИГР) показывает отношение мужского и женского ИЧР. При абсолютном отклонении значений ИГР от гендерного равенства в размере менее 2,5 % страны относятся к первой группе (наиболее развитые по ИЧР, сюда относятся и Россия), при отклонении от 2,5 % до 5 % — ко второй группе (это страны с ИЧР выше среднего значения с равенством в достижениях по ИГР между мужчинами и женщинами выше среднего); от 5 % до 7,5 % — третья группа стран со средним уровнем ИЧР, от 7,5 % до 10 % — четвертая группа стран с низким ИЧР, более 10 % — пятая группа стран с очень низким уровнем и человеческого и гендерного развития [3, с. 213].

Данные табл. 1 показывают более быстрый рост гендерного развития в постсоветских странах, что обусловлено их низким «первоначальным стартом» в данном направлении (табл. 2). Кроме того, Россия как бы «выбивается» из ряда стран, входящих с ней в одну группу, по тенденции изменения ИЧР мужчин и женщин: если в других странах, относящихся, как и Россия, к первой группе, у мужчин этот показатель всегда выше, чем у женщин, то в России наоборот: ИЧР женщин выше, чем у мужчин. В табл. 2 приведены некоторые показатели гендерного неравенства по тем же странам в 2015 г.

Таблица 2

**Характеристика гендерного неравенства (ИГН)
по некоторым странам в 2015 г.**

Страны по рейтингу ИЧР в 2015 г.	ИГН (значения)	Коэффициент экономической активности населения		Свобода выбора (% удовлетворенных)	
		Женщин	Мужчин	Женщин	Мужчин
1. Норвегия	0,053	61,2	68,5	95	92
4. Германия	0,066	54,5	66,4	87	90
10. США	0,203	56,0	68,4	87	86
16. Великобритания	0,131	56,9	68,7	88	78
21. Франция	0,102	50,7	60,1	81	83
49. Россия	0,271	56,6	71,7	63	50
52. Беларусь	0,144	54,5	68,2	58	55
56. Казахстан	0,202	66,1	77,0	68	74
90. Китай	0,164	37,0	71,3	76	77
131. Индия	0,530	26,8	79,1	72	78
Мир в целом	0,443	49,6	76,2	73	75

Индекс гендерного неравенства измеряет неравенство между женщинами и мужчинами по трем измерениям: репродуктивному здоровью, расширению прав и возможностей и рынку труда. Из приведенной группы стран более высокий ИГН в Индии. В России, США, Казахстане он также отличается от показателей стран, входящих в I группу.

Список литературы

1. Всемирный доклад по социальным наукам. М.: ООО «Издательский дом МАГИСТР-ПРЕСС», 2002. 376 с.
2. Гидденс Э. Устроение общества. Очерк теории структуриации. М.: Академический проект, 2003. 528 с.
3. Доклад о человеческом развитии 2016. Человеческое развитие для всех и каждого. М.: Весь Мир, 2017. 284 с.
4. Дюркгейм Э. Социология. М.: Канон, 1995. 352 с.
5. Мид Дж. Избранное / сост. и пер. с англ. В. Г. Николаев; отв. ред. Д. В. Ефременко. М.: ИНИОН РАН, 2009. 290 с.
6. Милль Дж. Основы политической экономии / пер. с англ.; общ. ред. А. Г. Милейковского. Т. 1–3. М.: Прогресс, 1980–1981.
7. Парсонс Т. О структуре социального действия. М.: Академический проект, 2000.
8. Современная социальная теория: Бурдьё, Гидденс, Хабермас. Новосибирск: НГУ, 1995. 120 с.



ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ТЕОРИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Устинова Я. И.

*канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры информационно-аналитического обеспечения
и бухгалтерского учета*

*Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»*

E-mail: ustinova_pr@mail.ru

Аннотация. В статье приводится классификация теорий бухгалтерского учета на основе используемого ими методологического аппарата и анализируется разнообразие воззрений российских и зарубежных авторов на трактовку понятия теории бухгалтерского учета, что позволяет выделить базовые направления развития и сформулировать прогноз основных тенденций развития современной теории бухгалтерского учета.

Ключевые слова: нормативная и позитивная теории бухгалтерского учета, профессиональное суждение бухгалтера, социальный куматоид, социально-конструированная методология бухгалтерского учета, теория бухгалтерского учета.

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF MODERN ACCOUNTING THEORY

Ustinova Y. I.

*Ph.D. in Economics, Associate professor of The Department
of Information and Analytical Support and Accounting
Novosibirsk State University of Economics and Management*

E-mail: ustinova_pr@mail.ru

Annotation. The article provides a classification of accounting theories based on the methodological apparatus they use and analyzes the diversity of views of Russian and foreign authors on the interpretation of the notion of accounting theory, which allows to identify the basic directions of development and formulate a forecast of the main trends in the development of modern accounting theory.

Keywords: normative and positive accounting theory, accountant's professional judgment, social cumatoid, socially-designed accounting methodology, accounting theory.

Началом развития теории бухгалтерского учета принято считать середину XIX в. [23, с. 75]. При этом в континентальной Европе первые научные теории сформировались во второй половине XIX в., в России — в конце XIX — начале XX в., а в Великобритании и США — в середине XX в.

Термин «теория» бухгалтерского учета употребляется условно, поскольку фактически речь идет о множестве теорий. Не случайно Э. С. Хендриксен и М. Ф. Ван Бреда отмечают: «Единая общая теория бухгалтерского учета является только желаемой, но бухгалтерский учет как наука еще находится на слишком примитивном уровне развития. Лучшее, что может быть достигнуто на этом этапе, — это набор теорий, подтеорий, моделей, которые могут дополнять друг друга, сочетаться и конкурировать между собой. Но даже это уже было бы ценно» [29, с. 24].

Группировки по различным признакам и анализ известных ранее учетных теорий проведены в работах Н. С. Помазкова [19], А. И. Лозинского [12], Я. М. Гальперина [2; 3] и других авторов. Синхронистическая таблица развития бухгалтерского учета, составленная И. А. Смирновой, отражающая увязку по времени событий мировой истории, истории России и событий в мире науки, в том числе бухгалтерского учета, приведена в работе Я. В. Соколова [25, с. 250–269]. На сегодняшний день, общепринятой является классификация теорий бухгалтерского учета, предложенная в работах Э. С. Хендриксена и М. Ф. Ван Бреды [29, с. 12–24], М. Р. Мэтьюса и М. Х. Б Переры [14, с. 98–107], получившая развитие в работах А. Риай-Белькау [51, с. 110–116], Л. Дигана [35, с. 9–10], В. Р. Скотта [53, с. 174–180], Д. Годфри [41, с. 6–14], Я. В. Соколова [24, с. 20; 23, с. 8–10], В. В. Ковалева [5, с. 106; 4, с. 117–121], Е. А. Мизиковского [28, с. 13] и др. Автором, опираясь на подходы, изложенные в поименованных выше трудах, была разработана обобщающая классификация теорий бухгалтерского учета, в основу которой положена группировка по основным элементам используемого ими методологического аппарата (табл. 1).

Классификация теорий бухгалтерского учета

Элемент методологического аппарата	Группа теорий	Комментарии
1. По цели бухгалтерского учета	Материалистические теории	бухгалтерский учет рассматривается как частный случай, счетный инструмент политэкономии; выделяются макроэкономические, микроэкономические и социально-корпоративные теории
	Персоналистические теории	бухгалтерский учет призван исследовать субъектов хозяйственного процесса, их права, обязанности, интересы; выделяются правовые, налоговые, психологические, этические, информационные теории
	Нейтральные (структурные) теории	промежуточные теории, использующие инструменты материалистических и персоналистических через использование аналогии
2. По задачам исследования (уровням теорий)	Семантические теории	исследуется объем понятий, их роль в решении учетных задач (критерии признания, выделение понятий для достижения учетных целей)
	Синтаксические теории	исследуется структура учетных категорий и отношений между ними
	Прагматические (функциональные) теории	исследуются отношения хозяйствующих субъектов, получающих и использующих информацию для принятия управленческих решений
3. По предмету исследования (подходу к формированию позиции исследователя)	Прагматические теории	исследователь отвечает на вопрос: кому и что выгодно (формирование основы под общепризнанные «полезные» принципы)
	Этические теории	исследователь отвечает на вопрос: что справедливо (формирование основы под справедливое распределение ресурсов между участниками хозяйственного процесса)
	Поведенческие теории	исследователь изучает: как реагируют участники хозяйственного процесса на информацию (формирование основы под восприятие учета как создающего стимул-показатель, вызывающий реакцию у пользователя)

Элемент методологического аппарата	Группа теорий	Комментарии
	Коммуникационные теории	исследователь выясняет: какая информация нужна участникам хозяйственного процесса (формирование основы под восприятие учета как базы для взаимодействия участников хозяйственного процесса)
4. По отношению к предмету исследования	Реализм	исследователь полагает, что предмет изучения реально существует
	Номинализм	исследователь полагает, что предмет изучения воображаемый
5. По применяемому методу исследования (методу обоснования)	Индуктивные теории	постулаты выводятся из наилучшей практики
	Дедуктивные теории	из формулируемых постулатов выводятся принципы и практические рекомендации, практика является развитием постулатов
6. По характеру научного результата (целям создания теории)	Описывающие (позитивные) теории	описывает «что должно»; обобщение учетной практики, прогнозирование и формирование тенденций в учете. Обычно используются дедуктивные методы, не проверяемы эмпирически. Верификация производится через установление приемлемости теории, ее соответствия базисным предположениям (тест на не-противоречивость, исследование логической формы теории, сравнение с другими теориями, тестирование на практическую применимость и прогнозную способность)
	Предписывающие (нормативные) теории	описывает «что есть»; обобщение методов и процедур, подлежащих применению с целью формирования достоверной, с позиции исследователя, отчетности. Обычно используются индуктивные методы, могут проверяться эмпирически. Верификация производится через проверку объяснительной силы по уровням теории (синтаксис — подтверждается логикой, семантика — проверяется наблюдениями, прагматика — проверяется ценностью для пользователей учетной информации), а также проверку предсказательной силы теории.

Обобщая изложенное в табл. 1, следует отметить, что нормативные и позитивные теории в современном научном знании существуют одновременно, взаимно обогащая, дополняя друг друга, но в теории учета в каждый конкретный период времени доминируют с учетом действующей парадигмы. Причем, по завершении периода накопления необходимой эмпирической базы, наблюдается последовательная смена нормативных и позитивных теорий, их развитие по спирали, где каждый последующий виток развития сопровождается все большим сближением теорий, их взаимным влиянием друг на друга.

С середины 1990-х годов наблюдается неоднозначность в оценках перспектив развития теории учета. По оценкам Д. Годфри, академические круги видят решение в сопряжении с рынком капитала, агентской теорией, бихевиористическим влиянием с целью лучшего понимания роли и влияния различных форм учетной информации, тогда как профессиональное сообщество настаивает на более нормативном подходе для унификации учетной практики и повышения ее однородности [41, с. 13]. Объединяющим фактором при этом служит то, что понимание влияния учетной информации должно учитываться разработчиками учетных стандартов при разработке предписаний по учетной практике.

В результате отмечается расцвет новых нормативных теорий [11, с. 58–59] (смешанных нормативно-позитивных регулятивных теорий [41, с. 13]), возникших на базе наработок предшествующих позитивных теорий. От ранее принятых нормативных теорий новые нормативные теории отличаются расширением спектра регулируемых объектов и процессов и признанием объективно существующих ограничений возможности теории охватить всю существующую практику учетным регулированием, что с необходимостью требует от бухгалтера активной профессиональной позиции в интересах пользователей учетной информации.

В отношении дальнейшего соотношения нормативных и позитивных теорий высказываются различные точки зрения. В частности, Р. Шредер и М. Кларк полагают, что в идеале не должно быть противостояния между нормативными и позитивными теориями, поскольку хорошо развитая и полная теория охватывает и то, что должно, и то, что есть [52, с. 48]. По мнению М. Нандвани, на сегодняшний день актуальны обе (нормативная и позитивная) методологии. Позитивная теория используется для проверки учетных прин-

ципов, а нормативная теория — для формулировки принципов и определения их применимости [50]. По мнению С. Ф. Легенчука, со временем в бухгалтерском учете должны исчезнуть объектные исследования, использующие позитивную методологию [8, с. 52].

В то же время, как указывает Д. Хаслам, отмечается влияние на будущее развитие теории учета демократии и открытости, правительственных запросов, общественных интересов, критического осмысления ранее достигнутых теоретических вершин [42, с. 15], что предполагает приоритет позитивных теорий. Будущее развитие учета через формальное моделирование (общепринятый инструмент позитивных теорий) предлагают Г. Чянг и С. Пенман [43, с. 243]. На взгляд Т. Дикмана и С. Зеффа, необходимо привлечение подходов, связанных с моделированием и смежными дисциплинами (социология, психология, математика и статистика). При этом новые направления постепенно вытесняют вклад нормативных теорий, проливая свет на проблемы практики [38, с. 519]. К. Диган обращает внимание на необходимость развития теории в направлении, обеспечивающем бухгалтеру роль лица, создающего и контролирующего социальную реальность во избежание конфликтов, обеспечения социальной справедливости и решения социальных конфликтов [35, с. 5]. Д. Циммерман отмечает, что фирмам 21 века учетная информация требуется для контроля над конфликтом интересов между партнерами внутри фирмы, и между инвесторами, что требует изменения роли учета с оценки к смягчению конфликта интересов, что и должно обеспечить будущее развитие теории [58, с. 70–71].

Исходя из вышеизложенного, логично предположить, что дальнейшее развитие экономики вновь призовет из временного забвения методологию позитивного подхода, создав новые позитивные теории. При этом, с учетом информационной революции, которая наблюдается в бухгалтерском учете в настоящее время, новая позитивная теория как ближайшее будущее бухгалтерского учета должна будет охватить весь спектр финансовой (и нефинансовой) информации, характеризующей деятельность экономических субъектов, обеспечивающей пользователей финансовой отчетности максимумом информации для разработки и анализа ими на основе предоставленных данных любых моделей принятых решений. В частности, Э. С. Хендриксен и М. Ф. Ван Бреда характеризуют будущее бухгалтерского учета следующим образом: «На

смену бухгалтерским регистрам придут базы данных, частью которых станет финансовая информация. Для менеджеров будет обеспечен непосредственный доступ к этим данным... пользователи сами смогут определять тип финансового отчета, который их интересует. Компании уже не будут выбирать единственный способ определения прибыли, а смогут использовать весь спектр методов для углубления и расширения анализа. Использование структурированных гипертекстов позволит пользователю добраться до информации любого уровня детализации, которая может ему понадобиться для анализа» [29, с. 37].

В любом случае, как показывает оценка прогнозов современных ученых, бухгалтерский учет должен генерировать различные модели выявления, оценки, регистрации, обобщения и раскрытия экономической информации, из которых пользователь имел бы возможность выбрать конкретную модель для реализации своих интересов, что с необходимостью потребует применения актуализированных идей позитивного подхода.

Высказанное предположение полностью укладывается в трактовку науки как социального куматоида, представляющего собой, по мнению М. А. Розова, чередование научно-исследовательских и коллекторских программ [27, с. 82]. При этом для бухгалтерского учета как науки научно-исследовательским программам соответствует позитивный подход к развитию теории (сопряженный с решением конкретных практических задач), а коллекторским — нормативный подход (проведение синтеза и построение единой бухгалтерской картины мира).

Опираясь на концепцию бухгалтерского учета как социального куматоида, есть основания полагать, что подобное чередование нормативных и позитивных теорий объективно, и будет продолжаться неопределенно долго. Ведь если основная задача нормативных теорий сводится к предписанию методов и программ исследования, то основная задача позитивных теорий — изучение и анализ сложившейся практики учета постоянно расширяющегося спектра объектов исследования. При этом новые объекты требуют разработки новых исследовательских программ, но с учетом развития экономики сам перечень объектов постоянно расширяется. Именно по этой причине гипотеза С. Ф. Легенчука об исчезновении со временем объектных исследований в бухгалтерском учете представляется сомнительной [8, с. 52].

Дальнейшее исследование тенденций развития теории бухгалтерского учета невозможно без анализа сложившихся представлений о содержании соответствующего понятия. Краткий обзор точек зрения отечественных ученых на это понятие представлен в табл. 2.

Таблица 2

**Понятие «теория бухгалтерского учета»
в трудах современных отечественных ученых**

Автор	Основное содержание понятия
Рашитов Р. С., 1979 [21, с. 15–19]	Теория бухгалтерского учета включает в себя: мета-теорию (изучает основные теории, модели, понятия), формализованную теорию (модель теории), теорию (разработка, описание и обоснование системы учета), теория организации, технологии и машинной реализации учета.
Палий В. Ф., Соколов Я. В., 1979 [17, с. 41]	Теория бухгалтерского учета — наука предметная и методологическая. Как предметная она изучает факты хозяйственной жизни, их юридическую и экономическую природу, как методологическая она представляет метод описания хозяйственной деятельности, с помощью которого узнают о состоянии хозяйства, произошедших в нем изменениях.
Палий В. Ф., Соколов Я. В., 1988 [18, с. 3]	Теория бухгалтерского учета разрабатывает и освещает основополагающие принципы бухгалтерского учета, теоретические учетные категории.
Малькова Т. Н., 1997 [13, с. 47]	Теория бухгалтерского учета — объяснение категорий и их взаимосвязей
Соколов Я. В., 2000 [24, с. 13–14, 41]	Теория бухгалтерского учета — наука о сущности и структуре сущности фактов хозяйственной жизни, задача которой — раскрытие содержания хозяйственных процессов и связей между юридическими и экономическими категориями, с помощью которых эти процессы познаются. Теория бухгалтерского учета — набор символов (знаков) и логических правил работы с ними. Символы и правила образуют семантику и синтаксис языка хозяйственных процессов. Прагматика являет собой систему правил практической реализации теории бухгалтерского учета.
Кольвах О. И., 2000 [6, с. 4]	Теория бухгалтерского учета — искусственно созданная глобальная модель информационной технологии двойственных по своей природе экономических отношений и языка ее описания.

Автор	Основное содержание понятия
Соколов Я. В., Соколов В. Я. 2003 [25, с. 223]	Теория бухгалтерского учета — счетоведение — рассматривает и исследует, истолковывает и объясняет свой предмет — факты хозяйственной жизни.
Андреев В. Д., 2003 [1, с. 38]	Теория бухгалтерского учета (счетоведение) — наука о сущности и структуре фактов хозяйственной жизни. Ее цель — раскрытие содержания и связи между юридическими и экономическими категориями, с помощью которых эти факты познаются.
Ковалев В. В., 2004 [4, с. 114]	Теория бухгалтерского учета (счетоведение) — наука о сущности фактов хозяйственной жизни, обеспечивающая их формализованное описание, классификацию, оценку и представление.
Мизиковский Е. А., 2004 [28, с. 13]	Теория бухгалтерского учета нацелена на разработку наиболее перспективных методологий (учение о научных способах познания) бухгалтерского учета и системы показателей бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, включая порядок предоставления бухгалтерских данных, полностью учитывающий экономические и социальные интересы их пользователей.
Кутер М. И., 2004 [7, с. 67, 100–101, 230]	Теория бухгалтерского учета — есть теория информационной системы, имеющая свой предмет (производственно-хозяйственная и финансовая деятельность экономического субъекта) и метод (совокупность приемов учета)
Палий В. Ф., 2007 [16, с. 3, 11]	Теория бухгалтерского учета — осмысление и обоснование базового набора категорий и инструментария бухгалтерского учета. Теория бухгалтерского учета — наука о капитале. При этом капитал как предмет бухгалтерского учета мыслится как величина средств, вложенных в хозяйственную деятельность, их перемещение и трансформация в процессе оборота, включая приращение либо уменьшение в результате хозяйственной деятельности.
Чайковская Л. А., 2007 [31, с. 57]	Теория бухгалтерского учета — система, являющаяся результатом предыдущей деятельности, отражающая сущность, закономерности учетного объекта, нацеленная на его исследование, основными функциями которой является объяснение и прогноз (с целью формулирования норм соответствующих законов, положений по бухгалтерскому учету, методических указаний и т. п.)

Автор	Основное содержание понятия
Пятов М.Л., 2011 [20, с. 69]	Теория бухгалтерского учета — наука, 1) занимающаяся методами интерпретации (реконструкции) фактов хозяйственной жизни организаций; 2) изучающая (устанавливающая) факты того, как экономическое поведение хозяйствующих субъектов обуславливается получаемой и используемой ими бухгалтерской информацией.
Легенчук С. Ф., 2011 [9, с. 59–60]	Теория бухгалтерского учета — не определенная совокупность теоретических знаний в сфере бухгалтерского учета, а основная единица научного знания, система, состоящая из отдельных бухгалтерских теорий, позволяющая построить единую систему бухгалтерских знаний, в которую могли бы быть включены метатеории и существующие равноуровневые теории бухгалтерского учета.
Нечитайло А. И., Панкова Л. В., Нечитайло И. А., 2012 [15, с. 58]	Теория бухгалтерского учета — рассмотрение и анализ различных методов исчисления требуемых пользователю показателей.
Ковалев В. В., 2013 [5, с. 95]	Теория бухгалтерского учета — наука, посвященная объяснению, предсказанию и формированию тенденций развития учетной практики как области человеческой деятельности, информационно обеспечивающей принятие управленческих решений в отношении экономических субъектов.
Цыганков К. Ю., 2014 [30, с. 29]	Теория бухгалтерского учета — теория информационной технологии, формирующая систему показателей (финансовую отчетность).
Солоненко А. А., 2015 [26, с. 97–98]	Теория бухгалтерского учета — социальная наука, производная имеющейся среды, на нее влияют уровень представлений о ценностных ориентациях менеджеров, собственников, общества; политические факторы; правовая система, учетные традиции. Цели и задачи формируются в зависимости от экономико-политической ситуации в стране, менталитета общества, национальных традиций, исторических условий.

Таким образом, обобщив приведенные выше интерпретации теории бухгалтерского учета, можно сделать вывод, что в современной отечественной традиции сложилось понимание теории бухгалтерского учета как науки об интерпретации фактов хозяйственной жизни и методах их трансформации в учетную (отчетную) информацию. При этом прослеживается тенденция ква-

лификация теории бухгалтерского учета как социальной науки, задающей принципы и правила создания бухгалтером целостной информационной системы в интересах пользователей и способной объяснять и предсказывать влияние этой системы на принятие управленческих решений.

Основные подходы к трактовке теории бухгалтерского учета за рубежом представлены в табл. 3.

Таблица 3

**Понятие «теория» бухгалтерского учета
в трудах современных зарубежных ученых**

Автор	Основное содержание понятия
А. Литтлтон [44, с. 30, 135]	Теория бухгалтерского учета обеспечивает возможность создать координированную систему объяснения и обоснования, какой учет есть и каким он может стать. Цель теории — поиск лучшей практики и лучшего обоснования среди множества возможных альтернатив. Теория и практика представляют собой единое знание и неразделимы. Практика отражает теорию и теория находит свое развитие в практике.
Д. Макдональд [23, с. 175; 48, с. 109]	Теория бухгалтерского учета реализует три элемента: символическое представление феноменов реального мира путем кодирования; обработка и комбинация полученных символов по принятым правилам; обратный перевод сформированных символических конструкций в феномены реального мира и обеспечивает возможность моделирования ситуаций с целью принятия экономического решения.
Р. Мэттессич [45, с. 264–266]	Теория бухгалтерского учета, опираясь на аксиоматический подход, формирует фундаментальные концепции на базе принятых оценочных суждений, субъективность которых преодолевается множественностью целей, раскрытием основополагающих ценностных подходов и эмпирической и аналитической проверкой соответствия между целью и средствами.
Р. Уотте, Дж. Циммерман [57, с. 121; 56, с. 279; 55, с. 136–145]	Теория бухгалтерского учета, опираясь на эмпирический материал, формирует гипотезы, подтверждаемые практикой и принимаемые в качестве принципов и основывающиеся концепции, объясняющие и предсказывающие развитие бухгалтерской практики. В качестве базы принимается неоклассическая экономика, в качестве основных гипотез: гипотеза эффективного рынка, модель оценки основного капитала, теория контрактов, агентская теория, концепция рациональных ожиданий.

Автор	Основное содержание понятия
Э. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда [29, с. 174–175]	Теория бухгалтерского учета — связанный набор принципов, обеспечивающих понимание, оценку и развитие учетной практики и формирующих общую систему ориентиров для исследования природы учета.
М. Р. Мэтьюс, М. Х. Б. Перера [14, с. 94–95, 136–137]	Теория бухгалтерского учета — совокупность взаимосвязанных принципов, определений и суждений, формирующих систему представлений для объяснения, прогноза и развития учетной практики; разработки учетных стандартов; информационного обеспечения принятия экономических решений пользователями.
Ж. Ришар [22, с. 29]	Теория бухгалтерского учета — совокупность балансовых концепций (реализуемых двойной бухгалтерией), определяемых многообразием интересов пользователей финансовой отчетности.
Р. Х. Коуз [33, с. 12]	Теория бухгалтерского учета есть часть теории фирмы
К. Диган [37, с. 4]	Теория бухгалтерского учета — предполагает, что ее компоненты (включая допущения о человеческом поведении) следует логически комбинировать вместе для объяснения и руководства в отношении одного и того же феномена. Теория не задана природой, она должна базироваться на логических (системных и взаимосвязанных) основаниях.
М. Кам [34, с. 43, 58]	Теория бухгалтерского учета — взаимосвязанный набор концепций, объясняющих и направляющих действия бухгалтеров по идентификации, оценке и раскрытию экономической информации. Теория бухгалтерского учета — организованная совокупность знаний, которые имеют дело с порядком, причинами, отношениями, целями и методами, вовлеченными в практику учета.
В. Р. Скотт [53, с. 1, 115]	Теория бухгалтерского учета — совокупность различных теорий, лежащих в основе финансового учета и отчетности. Теория бухгалтерского учета — теория для прогнозирования выбора менеджеров относительно учетной политики, преследующих основные цели: максимизация суммы собственного вознаграждения, минимизация проблем с кредиторами и политических рисков.

Автор	Основное содержание понятия
Д. Годфри, А. Хаджсон, А. Тарка, Дж. Хамилтон, С. Холмс [41, с. 4]	Теория бухгалтерского учета — дедуктивная система утверждений, снижающая степень абстракции в отношении феномена, появляющейся из согласованных или гипотетических предпосылок; объединяет идеи, используемые для объяснения наблюдаемых объектов реального мира; содержит логические рассуждения, лежащие в основе суждений, принимаемых на веру. Главная цель: объяснить, как и почему текущая практика учета развивается, предложить улучшения и обеспечить основу для развития учетной практики.
М. Бунге [32, с. 391]	Теория бухгалтерского учета — система гипотез, среди которых право занимает настолько значительное место, что основа теории представляет собой правовые формулы
А. Риан-Белькау [51, с. 80–83]	Теория бухгалтерского учета — набор взаимосвязанных конструктов (концепций), категорий, предположений, представляющих систематизированный взгляд на феномен посредством спецификации отношений и отделения различий (концептуальных единиц) с целью описания и предсказания феномена. Теория бухгалтерского учета — набор базовых концепций, допущений и связанных с ними принципов для описания и руководства деятельностью бухгалтеров по идентификации, оценке и раскрытию экономической информации. Теория задает рамки возможных направлений развития имеющейся учетной практики и представляет собой руководство для развития новой учетной практики и процедур. Теория бухгалтерского учета включает концепции в форме гипотез, подлежащих тестированию. Элементы теории: концепции, предположения, гипотезы, облеченные в структурированную форму, позволяющую объяснять и предсказывать. Функции теории: описательная, ограничивающая, генеративная, интегративная.
Дж. Эдвардс, Р. Хермансон, М. Майер [39, с. 211–212]	Теория бухгалтерского учета — набор базовых концепций и предположений и связанных с ними принципов, которые объясняют и регулируют действия бухгалтеров по идентификации, оценке и раскрытию экономической информации. Теория задает логические рамки для учетной практики, помогает принимать решения в различных учетных ситуациях.

Автор	Основное содержание понятия
А. Унегбу [54, с. 2]	Теория бухгалтерского учета — связанный набор концептуальных, гипотетических и прагматических предположений, объясняющих и руководящих действиями бухгалтеров по признанию, анализу, оценке и раскрытию в отчетности экономической информации для принятия пользователями обоснованных решений. Принципы представляют собой самое лучшее возможное руководство, основанное на причинах, наблюдениях и экспериментах. Правила постоянно меняются, тем самым результативно влияя на бухгалтерскую практику.

Таким образом, обобщив приведенные выше интерпретации теории бухгалтерского учета, можно сделать вывод, что в современной зарубежной традиции сложилось понимание теории бухгалтерского учета как совокупности взаимосвязанных принципов, предопределяющих развитие учетной практики, выбор учетных решений, методы обеспечения пользователей необходимой им информацией. При этом явно прослеживается тенденция к признанию деятельности бухгалтера частью теории, причем, не только объектом ее направленности, но и движущей силой ее развития, верификации гипотез, синтеза конструкций и концепций.

Сопоставляя отечественные подходы к определению понятия теории бухгалтерского учета с зарубежными подходами, можно заметить некоторую разницу в трактовках, признаваемую рядом ученых, в частности: В. В. Ковалев [5, с. 114–115], К. Ю. Цыганков [30, с. 28].

Представляется, что зарубежным исследователям присуща большая ориентированность трактовки теории учета на разные аспекты ее практической значимости, на интересы пользователей финансовой отчетности, сформированной на базе соответствующей теории. Теория мыслится как руководящее начало к учетной практике (не исключено, что именно такой подход к пониманию цели теории бухгалтерского учета за рубежом (прежде всего, в англо-саксонской и американской модели учета), помимо прочих факторов, и обеспечил ее мощное развитие и доминирующее положение в научном мире). Следовательно, в зарубежной традиции неотъемлемой частью теории учета становятся ее философские основания, категории «истина» и «ложь», закономерным резуль-

татом чего является концепция достоверного и добросовестного взгляда.

Кроме того, поскольку теория учета мыслится как руководящее начало для практикующего бухгалтера, реализующего теоретические положения при формировании финансовой информации в интересах пользователя, исходя из своего понимания этих положений, интересов пользователей, процессов принятия ими решений и т. п., его место и роль в теории признается весьма значимой, если не ключевой. Следовательно, в зарубежной традиции неотъемлемой частью теории учета также является и профессиональное суждение бухгалтера, влияние которого на формирование представления о финансовом положении компании на базе неких теоретических положений презюмируется.

Наконец, за рубежом общепринятым является признание того, что бухгалтерский учет отвечает критериям социальной науки, поскольку, как было установлено Р. К. Маутцем, учет имеет дело с предприятиями, составляющими социальные группы, и со сделками, имеющими социальные последствия, влияющими на социальные отношения, имеющими значение для людей, вовлеченных в деятельность, имеющую социальную функцию [47, с. 319]. Впоследствии точку зрения Р. К. Маутца разделили Т. Лав и Т. Тинкер, А. Хоупвуд, Д. Р. Скотт, Т. Гэмблинг [40, с. 4], Г. Уолк, Дж. Додд, М. Терни, Д. Б. ван дер Шиф [10, с. 57], А. Риан-Белькау [51, с. 51], С. Кармона, М. Эззамель, Ф. Гутиеррес [35, с. 48], Дж. Хаслам [42, с. 12].

Э. С. Хендриксен полагал, что бухгалтерский учет является научной социальной, прикладной, которая во многом зависит от мудрости, честности и позиции бухгалтера [29, с. 62]. М. Гаффикин усилил приведенную выше аргументацию, обосновав, что бухгалтерский учет как социальная наука есть система мышления, созданная человеком для помощи человеку в принятии решений и влияния на человеческое поведение; его методология — социально-конструированная, а методы признают человеческие аспекты дисциплины [40, с. 1]. М. Гаффикин также отмечает, что бухгалтерский учет имеет дело с социально-сконструированным миром, связанным с человеческой деятельностью, поэтому никогда не будет полностью объективным, свободным от определенных ценностей [40, с. 16]. Г. Чянг и С. Пенман, развивая представления о социальной природе бухгалтерского учета, проводят параллель между регулиру-

ющей функцией теории (частным случаем которой они признают концептуальные основы МСФО) и социальной функцией медицины по оздоровлению пациентов [43, с. 234].

При этом Р. К. Маутц выделил основные признаки бухгалтерского учета [46, с. 399], которые можно объединить в две основные группы: деятельность по сбору, классификации, суммированию и раскрытию информации, отвечающей определенным критериям, и обеспечение пользователям этой информации возможности принимать обоснованные экономические решения.

В развитие данной точки зрения С. Ф. Легенчук отмечает, что «трактовка бухгалтерского учета как социальной науки имеет два аспекта: деятельность бухгалтера по формированию информации и влияние данной информации на пользователей финансовой отчетности. Оба эти аспекта непосредственно проявляются в реализации профессионального суждения бухгалтера, в определении основ для его формирования и анализе существующих и прогнозе его альтернативных последствий» [10, с. 58–59].

Признавая бухгалтерский учет социальной наукой, исследователи заключают, что методология естественных наук к учету практически не применима. В частности, Ч. Кристенсон доказал, что в исследованиях по бухгалтерскому учету процесс эмпирического тестирования вполне ожидаемо потерпел провал, поскольку в учете причинность проблематична и целостная причинная модель и расширенный мультивариантный анализ, созданный для демонстрации причинности, не могут быть реализованы [36, с. 11]. Это вынудило Р. Маутца признать, что бухгалтерский учет должен принять на себя больше ответственности за оценочные суждения, поскольку правдой являются данные бухгалтера, включая оценочные суждения, и для бухгалтера игнорировать такие суждения означает игнорировать важные аспекты его данных [46, с. 319].

К аналогичному выводу приходит и Д. Годфри, отмечая, что учетная информация является результатом человеческой деятельности и принятых решений, а потому не поддается исследованию полностью рациональными и систематическими методами. Бухгалтеры создают их собственную реальность, учетные оценки и отчеты являются результатом конструирования бухгалтером отчетной единицы. При этом принятые решения, предпочтения и цели отражаются на принятой учетной политике, что предопределяет дальнейший учетный выбор в признании, оценке и раскрытии учетной информации [41, с. 14–15].

Значимость суждений бухгалтера в бухгалтерской науке подтверждается также и результатами исследований Н. МакГи, в которых отмечается, что в бухгалтерском учете наблюдается раскол между бухгалтерскими академическими трудами, ориентированными на объективную научную позицию, и на профессиональное суждение автора. Поскольку учет в настоящее время претерпевает переход парадигмы от одной стадии к другой, что просматривается в истории самой дисциплины и в анализе научных трудов, особенности бухгалтерских трудов показывают напряженность между этими ориентациями [49, с. 31–33]. Результаты данного исследования подчеркивают необходимость устранения названного раскола посредством развития представлений о профессиональном суждении бухгалтера как о неотъемлемой части теории бухгалтерского учета.

Обобщение изложенных выше результатов исследования позволяет сделать вывод, что теория бухгалтерского учета включает в себя не только общепринятые базовые концепции, постулаты, принципы, категории, понятия, но и философские понятия «истина» и «ложь», а также профессиональное суждение бухгалтера, как особую категорию, получающую свое развитие в учетной практике.

Список литературы

1. Андреев В. Д. Основы научных исследований в бухгалтерской деятельности. М.: Экономика, 2003. 208 с.
2. Гальперин Я. М. Очерки теорий баланса. Тифлис, 1930. 472 с.
3. Гальперин Я. М. Учебник балансоведения. Тифлис, 1926. 378 с.
4. Ковалев В. В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. М.: Финансы и статистика, 2004. 720 с.
5. Ковалев В. В. Является ли бухгалтерский учет наукой: ретроспектива взглядов и тенденций // Вестн. Санкт-Петербургского ун-та. Сер. 5. 2013. Вып. 2. С. 90–112.
6. Кольвах О. И. Ситуационно-матричная бухгалтерия: модели и концептуальные решения: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2000. 60 с.
7. Кутер М. И. Теория бухгалтерского учета: учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2007. 592 с.
8. Легенчук С. Ф. Идеалы и нормы бухгалтерского научного познания: взгляд из Украины // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 3. С. 49–55.
9. Легенчук С. Ф. Мировые тенденции развития бухгалтерского учета в условиях постиндустриальной экономики // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 8. С. 53–63.

10. Легенчук С. Ф. Развитие бухгалтерского учета как науки: *reticulum in moa* // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 21. С. 55–67.

11. Легенчук С. Ф. Тенденции развития теории бухгалтерского учета в англоязычных странах // Международный бухгалтерский учет. 2010. № 8. С. 53–63.

12. Лозинский А. И. К истории развития бухгалтерского (балансового) учета. Опыт (схема) исследования. Саратов, 1939. 108 с.

13. Малькова Т. Н. Исторический анализ методологии бухгалтерского учета. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1997. 249 с.

14. Мэтьюс М. Р., Перера М. Х. Б. Теория бухгалтерского учета: пер. с англ. / под ред. Я. В. Соколова, И. А. Смирновой. М.: Аудит: ЮНИТИ, 1999. 663 с.

15. Нечитайло А. И., Панкова Л. В., Нечитайло И. А. Теории бухгалтерского учета, их сущность и информационная направленность // Аудит и финансовый анализ. 2012. № 2. С. 58–62.

16. Палий В. Ф. Теория бухгалтерского учета: современные проблемы. М.: Бухгалтерский учет, 2007. 88 с.

17. Палий В. Ф., Соколов Я. В. Введение в теорию бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 1979. 304 с.

18. Палий В. Ф., Соколов Я. В. Теория бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 1988. 279 с.

19. Помазков Н. С. Счетные теории. Принцип двойственности и метод двойной записи. Л.: Экономическое образование, 1929. 268 с.

20. Пятов М. Л. Теория и практика бухгалтерского учета: научная школа Я. В. Соколова // Вестник Санкт-Петербургского ун-та. Сер. 5. 2011. Вып. 2. С. 64–76.

21. Рашитов Р. С. Логико-математическое моделирование в бухгалтерском учете. М.: Финансы и статистика, 1979. 128 с.

22. Ришар Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика: пер. с фр. / под ред. Я. В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 2000. 160 с.

23. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней. М.: Аудит: ЮНИТИ, 1996. 638 с.

24. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2000. 496 с.

25. Соколов Я. В., Соколов В. Я. История бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2004. 272 с.

26. Солоненко А. А. Поведенческий бухгалтерский учет: реалии и перспективы // Вестник АГТУ. Серия Экономика. 2015. № 1. С. 89–98.

27. Степин В., Горохов В., Розов М. Философия науки и техники. М., 1999. 400 с.

28. Теория бухгалтерского учета / под ред. Е. А. Мизиковского. М.: Экономика, 2004. 555 с.

29. Хендриксен Э. С., Ван Бреда М. Ф. Теория бухгалтерского учета: пер. с англ. / под ред. Я. В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 1997. 576 с.
30. Цыганков К. Ю. Российская и американская теории бухгалтерского учета: современное состояние и сравнительный анализ // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 1. С. 23–33.
31. Чайковская Л. А. Теория и методология бухгалтерского учета: институциональный подход // Аудиторские ведомости. 2007. № 12. С. 57–63.
32. Bunge M. Scientific Research I: The Search for System. N.Y.: Springer, 1967. 597 p.
33. Coase R. H. Accounting and the theory of the firm // Journal of Accounting and Economics. 1990. № 12. P. 3–13.
34. Com M. Accounting Theory. Paper – 8. Rohtak, 2004. 552 p.
35. Cormona S., M. Ezzamel, F. Gutierrez. Accounting history research: traditional and new accounting history perspectives // Spanish Journal of Accounting History. December 2004. № 1. P. 24–53.
36. Cristenson C. The Methodology of Positive Accounting // The Accounting Review. 1983. Vol. 58. P. 1–22.
37. Deegan K. Financial Accounting Theory. Chapter 01. McGraw-Hill. 2009. 30 p.
38. Dyckman T. R., Zeff S.A. Accounting Research: Past, Present and Future // Abacus. December 2015. Vol. 51(4). P. 511–524.
39. Edwards J. D., Hermanson R. H., Maher M. W. Accounting Principles: A Business Perspective. First Global Text Edition, Vol. 1. Financial Accounting. EIC, Houston, Texas, USA, 2012. 817 p.
40. Gaffikin M. G. R. Accounting Theory. Person Education Canada, 2008. 279 p.
41. Godfrey J., Hodgson A., Tarca A., Hamilton J., Holmes S. Accounting Theory. 7th Edition. Australia. Wiley, 2010. 524 p.
42. Haslam J. Whether critical research in accounting. University of South Australia. January 2013. 19 p.
43. Jiang G., Penman S. A fundamentalist perspective on accounting and implications for accounting research // China Journal of Accounting Research. 2013. № 6. P. 233–245.
44. Littleton A. Ch. Structure of accounting theory. Monograph № 5. American Accounting Association, 1953. 234 p.
45. Mattessich R. Conditional-normative Accounting Methodology: Incorporating Value Judgments and Means-End Relations of an Applied Science // Accounting, Organizations and Society. 1995. Vol. 20(4). P. 259–284.
46. Mautz R. K. Accounting and Statistics // The Accounting Review. Vol. 20(4) (October 1945). P. 399–410.
47. Mautz R. K. Accounting as a Social Science // The Accounting Review (April 1963). P. 317–325.

48. McDonald D. L. Comparative Accounting Theory. Addison-Wesley, 1972. 267 p.
49. McGee N. J. The balance of academic accounting Discourse: Between Scientific Objectivity and Professional Judgment. Wayne State University. 2000. 157 p.
50. Nandwani M. Accounting Theory: Role, Levels and Methodology // URL: www.accountingnotes.net (дата обращения: 07.07.2017).
51. Riahi-Belkaoui A. Accounting Theory. Tomson Learning, 2004. 598 p.
52. Schroeder R., Clark M. Accounting Theory: texts and readings. Willey Inc., 1995. 487 p.
53. Scott W. R. Accounting Theory and Contemporary Issues/ CGA-Canada, 2011. 192 p.
54. Unegbu A. D. Theories of Accounting: Evolution & Developments, Income-Determination and Diversities in Use // Research Journal of Finance and Accounting. 2014. Vol. 5(19). P. 121–137.
55. Watts R. L., Zimmerman J. L. Positive Accounting Theory: A Ten Year Perspective // The Accounting Review. 1990. Vol. 65(1). P. 131–156.
56. Watts R. L., Zimmerman J. L. The Demand for and Supply of Accounting Theories: The Market for Excuses // The Accounting Review. 1979. Vol. 54(2). P. 273–305.
57. Watts R. L., Zimmerman J. L. Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards // The Accounting Review. 1978. Vol. 53(1). P. 112–134.
58. Zimmerman J. L. The Role of Accounting in the 21st Century firm // University of Rochester. 2015. 39 p.

ПЕНСИОННЫЙ ВОЗРАСТ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Халтурина О. А.

*канд. экон. наук,
доцент кафедры*

*Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»*

E-mail: olga_andre@mail.ru

Аннотация. В статье сравнивается пенсионный возраст в России и других странах, но не рассматриваются проблемы дефицита бюджета Пенсионного Фонда РФ.

Ключевые слова: пенсионный возраст; долгосрочное развитие пенсионной системы; коэффициент замещения; динамика численности пенсионеров в России; средний размер начисленной пенсии; средний размер начисленной заработной платы; прожиточный минимум.

THE RETIREMENT AGE IN RUSSIA AND ABROAD

Khalturina O. A.

kand. econ. sciences, Professor

Novosibirsk State University of Economics and Management

E-mail: olga_andre@mail.ru

Annotation . The article compares the retirement age in Russia and other countries, but does not address the problems of the budget deficit of the Pension Fund of the Russian Federation.

Keywords: retirement age; long-term development of the pension system; replacement rate; dynamics of the number of pensioners in Russia; the average size of the pension accrued; the average size of gross wages and salaries; living wage.

Пенсионные системы всех стран мира в конце XX в. показали свою несостоятельность. С целью стабилизации финансовой устойчивости пенсионной системы в последние десятилетия возраст выхода на пенсию был изменен в сторону увеличения практически во всех странах мира (табл. 1).

Таблица 1

Возраст выхода на пенсию в различных странах мира, лет

Страна	Мужчины	Женщины
Казахстан	63	58,5 (позапное увеличение до 63)
Беларусь	63	58
Украина	60	58,5
Литва	65	65
Великобритания	65	65
Германия	67	67
Италия	66 лет 7 мес.	66 лет 7 мес.
Франция	62,5	62,5
США	66–67	66–67
Австралия	67	67
Израиль	67	62
Китай	60	50–55
Индия	60–65	60–65
Япония	65	65
Гонконг	65	65
Таиланд	55	55

В большинстве стран возраст выхода на пенсию для мужчин составляет более 60 лет. Исключение составляют Украина, Китай и Таиланд. Возраст выхода на пенсию женщин, в основном, также более 60 лет. Во всех странах проводится исключительно поэтапное повышение с целью минимизации социальной напряженности. В Китае возраст выхода на пенсию женщин зависит от рода деятельности: если женщина была занята физическим трудом, то она выходит на пенсию в 50 лет. Если же умственным трудом, то в 55 лет. В ряде стран возраст выхода на пенсию не учитывает гендерных различий и является одинаковым для мужчин и женщин. Это такие страны как Литва, Великобритания, Германия, Италия, Франция, США и другие. Единственная страна из рассматриваемых, где пенсионный возраст составляет 55 лет, что достаточно рано по сравнению с другими странами мира, и он одинаков для всех граждан королевства — это Таиланд. В России 3 октября 2018 г. был принят Федеральный Закон № 350-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам назначения и выплаты пенсий», устанавливающий право выхода на пенсию для мужчин в 65 лет, а для жен-

щин — в 60. Закон вступает в силу только с 1 января 2019 и предусматривает поэтапное повышение пенсионного возраста. Это решение зрело долго, и основания его принятия появились достаточно давно.

В последние годы отмечается стабильный рост числа пенсионеров в стране, что подтверждает Федеральная служба государственной статистики (табл. 2).

Таблица 2

Численность пенсионеров, состоящих на учете в системе Пенсионного фонда РФ, тыс. чел. [1]

Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Численность пенсионеров	39 090	41 819	42 367	42 837	43 327	43 797	45 182	45 709	46 071
Численность населения	69 933,7	70 856,6	71 545,4	71 391,5	71 539,0	72 323,6	72 392,6	72 142,0	н.д.
Кпн, %	55,9	59,0	59,2	60,0	60,6	60,6	62,4	63,4	н.д.

Несмотря на то, что помимо роста численности пенсионеров, растет и численность населения страны, коэффициент пенсионной нагрузки (Кпн), характеризующий отношение численности пенсионеров по старости и инвалидности к среднегодовой численности экономически активного населения, также увеличивается, то есть доля населения, получающего пенсии растет ежегодно. К сожалению, значение среднегодовой численности экономически активного населения получить не удалось, поэтому автор использует численность занятых в экономике в возрасте 15–72 лет за соответствующие годы, тем более, что нагрузка «по содержанию» пенсионеров падает именно на работающих граждан, а не на всех. Конечно, пенсионная нагрузка очень сильно увеличилась за рассматриваемый период. Если в 2010 г. два работающих могли «содержать» одного пенсионера, то уже в 2017 г. один работник обязан «содержать, оплачивать» более 60 % потребностей пенсионера.

Согласно Федеральному закону от 28.12.2013 № 400-ФЗ (ред. от 27.06.2018, с изм. от 03.10.2018) «О страховых пенсиях» право на пенсию, закрепленное конституционно реализуется путем выплаты следующих видов страховых пенсий:

- 1) страховая пенсия по старости;

- 2) страховая пенсия по инвалидности;
- 3) страховая пенсия по случаю потери кормильца.

Право на получение социальной пенсии и пенсии, выплачиваемой гражданам, пострадавшим в результате радиационных или техногенных катастроф, закреплено в составе пенсий по государственному пенсионному обеспечению, что подтверждается Федеральным законом от 15.12.2001 № 166-ФЗ (ред. от 07.03.2018) «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации». Рассмотрим, как изменялось по годам количество пенсионеров, получающих различные виды пенсий (табл. 3).

Таблица 3

Динамика численности пенсионеров в России по видам получаемых пенсий, тыс. чел.

Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
по старости	30 828	32 462	32 981	33 451	33 950	34 422	35 555	36 004	36 336
по инвалидности	3 816	2 703	2 588	2 490	2 410	2 317	2 367	2 280	2 202
по случаю потери кормильца (на каждого нетрудоспособного члена семьи)	1 523	1 456	1 401	1 362	1 344	1 331	1 395	1 628	1 636
пострадавшие в результате радиационных и техногенных катастроф и члены их семей	275	273	284	298	302	312	332	382	422
федеральные государственные гражданские служащие	43	49	56	62	66	66	71	68	75
за выслугу лет	–	0	0	0	0	0	0	2 212	2 243
лечники-испытатели	–	1	1	1	1	1	1	1	1
социальные	2 605	2 762	2 851	2 909	2 946	3 007	3 108	3 134	3 156
Итого	39 090	41 819	42 367	42 837	43 327	43 797	45 182	45 709	46 071

Видно, что количество пенсий, выплачиваемых гражданам, пострадавшим в результате радиационных или техногенных катастроф, социальных пенсий и пенсий федеральным государственным гражданским служащим, а также пенсий по старости увеличивается ежегодно. Большую часть выплачиваемых пенсий составляют пенсии по старости и их удельный вес, также как и социальных пенсий, в общем объеме выплачиваемых пенсий практически не изменяется. В то же время количество пенсий по инвалидности

имеет обратную тенденцию ежегодного снижения. В 2017–2018 гг. более двух тысяч человек стали получателями пенсии за выслугу лет.

Наряду с ростом общего числа пенсионеров увеличивается число работающих пенсионеров по всем видам получаемых пенсий (табл. 4).

Таблица 4

Динамика работающих пенсионеров в России, тыс. чел.

Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
по старости	10 589	11 345	11 995	12 626	13 280	13 872	14 199	8 791	8 602
по инвалидности	926	831	818	806	795	773	759	679	656
по случаю потери кормильца (на каждого нетрудоспособного члена семьи)	10	10	10	11	10	17	23	46	35
пострадавшие в результате радиационных и техногенных катастроф и члены их семей	98	101	105	110	113	118	127	144	164
федеральные государственные гражданские служащие	10	13	15	18	20	20	22	12	11
летчики-испытатели	–	1	1	1	1	1	1	0	0
социальные	75	79	86	97	106	116	128	211	201
Итого	11 708	12 380	13 030	13 669	14 325	14 917	15 259	9 883	9 669

Количество работающих пенсионеров, в том числе, получающих пенсии по старости и инвалидности, уменьшилось и довольно значительно, на 18 %. Но тем не менее, пенсионеры продолжают работать. Причин этому, по нашему мнению, может быть несколько:

1. Психологические:

- высокая социальная активность;
- нежелание изменения социального статуса.

2. Экономические:

- необходимость финансовой поддержки следующего поколения семьи;
- неблагоприятное материальное положение.

Причины делятся на две группы — психологические и экономические. На взгляд автора, в большинстве своем, именно матери-

альными причинами обусловлена трудовая занятость пенсионеров (табл. 5).

Таблица 5

Динамика среднего размера назначенных пенсий и начисленной заработной платы в России [2]

Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Средний размер начисленных пенсий, руб.	6 177	7 593	8 272	9 153	10029	10 888	12 080	17 425	13 323
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников в целом по экономике России, руб.	20 952	23 368	26 629	29 792	32495	33 981	36709	39167	Н.д.
Коэффициент замещения, %	29,5	32,5	31,1	30,7	30,9	32,0	32,9	44,5	Н.д.
Величина прожиточного минимума в целом по России средняя за год, руб.	4 521	5 032	5 123	5 998	6 617	7 161	8 803	8 540	8 726
Отношение начисленной пенсии к величине прожиточного минимума, %	1,4	1,5	1,6	1,5	1,5	1,5	1,4	2,0	1,5

Несомненно, за рассматриваемые девять лет размер пенсии рос стабильно и увеличился значительно, более чем в 2 раза. Коэффициент замещения и отношение начисленной пенсии к величине прожиточного минимума выросли тоже в 1,5 раза. Конвенцией Международной Организации Труда № 102 «О минимальных нормах социального обеспечения» установлено значение коэффициента замещения в размере 40 %. Сравнение среднего размера начисленных пенсий и среднемесячной заработной платы, показывает значительный рост коэффициента замещения, и теперь его значение соответствует установленному МОТ. Отношение начисленной пенсии к величине прожиточного минимума, начиная с 2012 г. показывает разнонаправленную динамику.

Таким образом, статистика убедительно доказывает рост пенсионного обеспечения граждан России.

Но не только экономические причины побуждают пенсионеров к работе. Практическое воплощение психологических причин показывает динамика работающих пенсионеров России, представленная ниже (табл. 6).

Динамика работающих пенсионеров России, тыс. чел.

Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Количество пенсионеров	39 090	39 706	40 162	40 573	41 019	41 456	42 729	43 177
Количество работающих пенсионеров	11 708	12 380	13 030	13 669	14 325	14 917	15 259	9 883
Удельный вес работающих пенсионеров, %	29,95	31,18	32,44	33,69	34,92	35,98	35,71	22,89

Представленная статистика показывает, насколько сильно изменился удельный вес работающих пенсионеров. На протяжении всего исследуемого периода их доля постоянно увеличивалась, а в 2017 г., очевидно, в связи с ростом коэффициента замещения и отношения начисленной пенсии к величине прожиточного минимума, их доля резко уменьшилась на 12,82 %.

Таким образом, пенсия может играть свою роль и обеспечивать защиту от бедности. Но необходимо исходить из того, что увеличение будущей пенсии и обеспечение достойного качества жизни — это забота, прежде всего, самого заинтересованного лица [3]. Необходимым условием для этого является повышение финансовой грамотности. Использование кластерного подхода в образовании позволяет сформировать профессиональную компетентность экономистов, что в свою очередь дает возможность адекватно оценивать ситуацию на рынке труда, риски и значимые параметры функционирования российской пенсионной системы [4; 5].

Список литературы

59. Старшее поколение. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/generation/# (дата обращения: 22.10.2018).
60. 2. Заработная плата. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_costs/ (дата обращения: 22.10.2018).
61. Халтурина О. А. Оценка надежности негосударственных пенсионных фондов как социально-экономических систем: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Новосибирск, 2011. 25 с.
62. Медведева Л. Д. Кластерный подход в профессиональном образовании: отчетственный и зарубежный опыт // Инновации в образовании. 2013. № 2. С. 55–70.
63. Терешкина Н. Е. Риски при формировании финансовых механизмов реализации инновационной стратегии региона // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2018. № 3 (70). С. 273–280.

АНАЛИЗ ПОТРЕБЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Храмцова Т. Г.

*д-р экон. наук, профессор,
профессор кафедры экономики и менеджмента
Новосибирского государственного педагогического университета
E-mail: tanyhram@mail.ru*

Храмцова О. О.

*канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры информационно-аналитического обеспечения
и бухгалтерского учета
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
E-mail: hramoo@mail.ru*

Аннотация. В статье анализируется динамика потребления основных продуктов питания в Новосибирской области за 2010–2016 гг. В основу анализа положено сравнение фактического потребления, рациональных и минимальных норм по основным пищевым продуктам. В ходе исследования произведен расчет коэффициента потребления, который характеризует отклонение фактического потребления продуктов от рациональных норм. Выполненный анализ показал, что уровень потребления многих продуктов не соответствует рекомендованным нормам. Это, в свою очередь, неблагоприятно влияет на уровень жизни населения в Новосибирской области. Также в ходе исследования были выявлены возможные причины данного явления и даны некоторые рекомендации по решению проблемы.

Ключевые слова: основные продукты питания, потребление основных продуктов питания, фактическое потребление, рациональные нормы потребления, минимальные нормы потребления.

ANALYSIS OF BASIC FOOD PRODUCTS CONSUMPTION IN THE NOVOSIBIRSK REGION

Kramtsova T. G.

*Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department
of Economics and Management,*

*Novosibirsk State Pedagogical University
E-mail: tanyhram@mail.ru*

Khramtsova O. O.

*Ph.D. in Economics, Associate professor of the Department
of Information and Analytical Support and Accounting,
Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: hramoo@mail.ru*

Annotation. The article analyzes the dynamics basic food products consumption in the Novosibirsk region in 2010–2016. The analysis is based on comparison of actual consumption, rational and minimum standards of food products. In the course of the study, the consumption coefficient was calculated, which characterizes the deviation of the actual consumption of products from the rational norms. The analysis showed that the level of consumption of many products doesn't correspond to the recommended standards. This, in turn, adversely affects the living standards of the population in the Novosibirsk region. Also, the study identified possible causes of this phenomenon and gave some recommendations for solving the problem.

Keywords: basic food products, the consumption of basic food products, actual consumption, rational norms of consumption, the minimum consumption rates.

Питание является важнейшим фактором, определяющим здоровье населения. Здоровое питание обеспечивает нормальный рост и развитие детей, способствует профилактике заболеваний, увеличению продолжительности жизни населения, повышению его работоспособности. Недостаточное потребление полезных веществ, содержащихся в пище, нерациональное их соотношение приводят к ухудшению показателей здоровья населения со всеми вытекающими последствиями. Поэтому продукты питания относятся к предметам первой необходимости.

Рацион питания взрослого человека должен обеспечивать ему потребление определенного количества белков, жиров и углеводов в сутки. На основе этой потребности установлены научно обоснованные нормы питания, необходимые не только для жизни, но и для нормальной деятельности различных категорий населения.

В данной статье проводится оценка важнейшего критерия продовольственной безопасности в сфере потребления, каковым является среднелюдиное потребление основных пищевых продуктов. Источником информации послужили данные Росстата о среднелю-

шевом потреблении основных продуктов питания в Новосибирской области.

Анализируя качество питания населения, необходимо сопоставить фактическое потребление, рекомендуемые объемы (рациональные нормы) потребления пищевых продуктов и минимальные нормы (табл. 1).

Таблица 1

**Потребление основных продуктов питания
в Новосибирской области за 2016 г.
в среднем на душу населения в год, кг**

Наименование продуктов	Фактические объемы потребления	Рекомендуемые объемы потребления	Минимальные объемы потребления для трудоспособного населения
Хлебобулочные и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупы, бобовые	122	96	126,5
Картофель	113	90	104
Овощи и бахчевые	132	140	114,6
Фрукты и ягоды	45	100	60
Мясо и мясопродукты	67	73	58,6
Молоко и молочные продукты в пересчете на молоко	278	325	360,7
Яйца, штук	315	260	201
Сахар	35	24	23,8
Масло растительное	9,2	12	5

Проведенный анализ показывает, что жители Новосибирской области в 2016 г. были обеспечены основными продуктами питания в достаточном объеме. Однако наблюдается значительный дисбаланс в структуре питания. Взяв для проведения анализа девять основных пищевых продуктов, можно отметить четыре продукта (хлеб, картофель, яйца и сахар), потребление которых значительно превышает рекомендованные нормы (хлеба и хлебобулочных изделий — на 27 %, яиц — на 21 % и картофеля — на 26 %).

При этом уровень потребления молока и молочных продуктов составляет 85,5 % от нормы потребления, рекомендованной Министерством здравоохранения Российской Федерации, овощей — 94,2 %, фруктов — 45 %, мяса и мясопродуктов — 91,7 %, расти-

тельного масла — 76,6 %. Важно отметить, что потребление фруктов и ягод, молока и молочных продуктов не соответствует даже минимальным рекомендованным нормам потребления продуктов.

Проведенный анализ фактического, рекомендуемого и минимального потребления основных продуктов жителями Новосибирской области говорит о том, что рацион питания населения по основным продуктам продовольственной корзины останется несбалансированным из-за повышенного потребления хлеба и картофеля, за счет малых объемов потребления продуктов животноводства, овощей и фруктов. Недостаточное потребление основных продуктов может вызвать угрозу для здоровья и жизнедеятельности человека.

В качестве показателя, характеризующего достаточность потребления населением основных продуктов питания, был рассчитан коэффициент, который представляет собой соотношение между фактическим объемом потребления продукта и объемом, соответствующим рациональным (рекомендуемым) нормам (табл. 2).

Таблица 2

**Коэффициент потребления основных продуктов питания
в Новосибирской области за 2010–2016 гг.**

Группы продуктов	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Хлебные продукты	1,30	1,30	1,29	1,29	1,29	1,28	1,27
Картофель	1,20	1,20	1,18	1,22	1,21	1,22	1,26
Овощи и бахчевые культуры	0,86	0,90	0,93	0,94	0,94	0,94	0,94
Фрукты и ягоды	0,42	0,42	0,43	0,45	0,45	0,41	0,45
Мясо и мясопродукты	0,86	0,90	0,92	0,93	0,93	0,90	0,92
Молоко и молочные продукты	0,89	0,89	0,88	0,88	0,88	0,87	0,86
Яйца и яйцепродукты, штук	1,18	1,18	1,19	1,19	1,19	1,19	1,21
Сахар	1,50	1,46	1,50	1,50	1,50	1,50	1,46
Растительное масло	0,90	0,80	0,80	0,83	0,83	0,78	0,77

Из данных таблицы видно, что коэффициент потребления продуктов питания в Новосибирской области за рассматриваемый период по ряду продуктов демонстрирует позитивную динамику: снижение коэффициента потребления хлеба и хлебопродуктов, повышение коэффициента потребления овощей, фруктов. В негативном же ключе оценивается снижение коэффициента потребления молока и молочных продуктов, растительного масла.

С 2010 по 2013 гг. потребление мяса и фруктов растет. В этот же период наблюдается и рост потребления овощей, причем этот объем остается стабильным до 2016 г (94 %).

Потребление хлебных, молочных продуктов и растительного масла имеет тенденцию к снижению. Так, в 2016 г. по сравнению с 2010 г., потребление растительного масла сократилось на 13 %, хлебных и молочных продуктов — на 3 %. В тоже время возросло потребление мяса на 6 %, фруктов и ягод — на 3 %, овощей — на 8 %, яиц — на 3 %, картофеля — на 6 % .

Несмотря на это, заметим, что уровень потребления большинства продуктов не соответствует рекомендованным нормам. А некоторые продукты питания находятся на критической отметке и не достигают минимального уровня потребления (фрукты и ягоды).

Очевидно, что фрукты и ягоды, мясо, молоко, растительное масло потребляются в количествах, не достигающих рекомендованных норм. Потребление данных продуктов питания замещается потреблением менее дорогостоящих продуктов — картофеля, хлебулочных и макаронных изделий, круп. Превышены нормы потребления яиц. Самое значительное превышение отмечено по потреблению сахара — 146–150 %. Наиболее приближено к норме потребление овощей, что обусловлено обширным распространением ЛПХ в регионе.

В анализе потребления основных продуктов питания большое значение имеет оценка покупательной способности денежных доходов населения, т. е. определение среднего количества основных продуктов питания, которые можно приобрести на среднемесячную заработную плату.

Для определения покупательной способности необходимо воспользоваться данными Росстата о среднегодовых потребительских ценах на некоторые продукты питания и данными о среднемесячной заработной плате в Новосибирской области. Для расчета покупательной способности находится отношение среднемесячной заработной платы к цене на каждый вид продукции (табл. 3).

Средний коэффициент роста покупательской способности среднедушевых денежных доходов населения по Новосибирской области составил 1,027, что можно оценить как незначительное увеличение.

Покупательная способность среднедушевых денежных доходов населения в Новосибирской области за 2015–2016 гг.

Наименование товара	2015	2016	Отклонение, +/-	Темп прироста, %
Говядина (кроме бескостного мяса), кг	75,7	80,7	5	6,61
Картофель, кг	898,1	1 253,1	355	39,53
Крупы, кг	578,2	573,8	-4	-0,76
Макаронные изделия из пшеничной муки, кг	352,1	334,9	-17	-4,88
Масло подсолнечное, кг	262,2	226,6	-36	-13,58
Молоко питьевое, л	423,2	422	-1	-0,28
Мука пшеничная, кг	855,2	878,3	23	2,70
Рыба мороженая разделанная лососевых пород, кг	78,1	78,7	1	0,77
Сахар-песок, кг	434	453	19	4,38
Свинина (кроме бескостного мяса), кг	85,5	92,2	7	7,84
Сыры сычужные твердые и мягкие, кг	69,6	68,1	-2	-2,16
Творог, кг	95,5	97,4	2	1,99
Хлеб и булочные изделия из пшеничной муки 1 и 2 сортов, кг	500,7	521,6	21	4,17
Цитрусовые, кг	217,2	205,7	-12	-5,29
Яблоки, кг	232,5	240,7	8	3,53
Яйца куриные, шт.	4 631	4 549	-82	-1,77

Оценивая потребление продуктов питания в регионе, следует отметить, что сложившуюся структуру потребления нельзя назвать полностью рациональной и соответствующей принципам здорового питания, хотя она частично обусловлена природно-климатическими условиями. Население Сибири недополучает витамины, микроэлементы и другие полезные вещества, содержащиеся в пище. При этом большое количество потребляемых углеводов приводит к росту избыточной массы тела и ожирению, увеличивая риск развития сахарного диабета и заболеваний сердечно-сосудистой системы.

Все это свидетельствует о необходимости развития на государственном уровне программ, направленных на оптимизацию питания населения различных территорий и социально-экономических групп. Важное место должны занять просветительские меры, нацеленные на повышение культуры потребления, являющейся

неотъемлемой частью формирования здорового образа жизни. Не исключено, что такие меры относятся не только к взрослому населению, но должны быть приняты, начиная с раннего школьного возраста. Привлечение населения к занятиям спортом также неразрывно связано с рационализацией структуры питания. Конечно, потребление относительно дорогостоящих продуктов в значительной степени зависит от уровня доходов населения. Поэтому повышение занятости населения, рост номинальной заработной платы неизбежно способствует увеличению потребления таких продуктов, как мясо и мясопродукты, фрукты и ягоды. Особое значение должны приобретать меры государственной поддержки и инициатив сельхозтоваропроизводителей, что подчеркивает необходимость дальнейшего системного подхода со стороны государства в выполнении программ обеспечения продовольственной безопасности страны и совершенствования структуры потребления важнейших продуктов питания.

Список литературы

1. Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации: указ Президента РФ от 30.01.2010 № 120 // Доступ из СПС «Консультант плюс».
2. Об утверждении рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающим современным требованиям здорового питания: приказ Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 19.08.2016 г. № 614 // Доступ из СПС «Консультант плюс».
3. Анфиногентова А. А., Блинова Т. В., Решетникова Е. Г. и др. Продовольственная безопасность России: вызовы, риски, угрозы / под ред. ак. РАН А. А. Анфиногентовой. Саратов: Изд-во «Саратовский источник», ИАГП РАН, 2011. 270 с.
4. ЕМИСС: Государственная статистика // Потребление основных продуктов питания (в расчете на душу населения). URL: <https://fedstat.ru/indicator/31346> (дата обращения: 01.04.2018).
5. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 30.03.2018).
6. Храмцова Т. Г., Храмцова О. О. Анализ потребления населением продуктов питания в контексте обеспечения продовольственной безопасности // Вестник НГУЭУ. 2017. № 3. С. 249–257.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Черняков М. К.

д-р экон. наук, профессор кафедры общественных финансов

Акберов К. Ч.

канд. экон. наук, доцент кафедры инноваций и предпринимательства

Матевосян А. А.

магистрант

Новосибирский государственный университет

экономики и управления «НИИХ»

Новосибирский государственный технический университет

E-mail: mkacadem@mail.ru

Аннотация. В статье исследованы вопросы передового управленческого опыта регионального развития системы инновационно-инвестиционной деятельности. В статье проанализированы основные направления инновационно-инвестиционной активности в Новосибирской области, с определением характеристик параметров, определяющих уровень инновационной деятельности.

Ключевые слова: налог, налогообложение, инновация, инновационная деятельность, стимулирование, развитие, инвестиция.

PECULIARITIES OF TAXATION INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ORGANIZATIONS IN NOVOSIBIRSK REGION

Chernyakov M. K.

Dr. Ekon. Sciences, Professor

Akberov K. Ch.

kand. econ. associate Professor of innovation and entrepreneurship

Matevosyan A. A.

master's student

Annotation. The article examines the issues at the forefront of managerial experience for regional development of system of innovative-investment activity. The article analyzes the main directions of innovation and investment activity in the Novosibirsk region, defining the characteristics of the parameters that determine the level of innovation.

Keywords: tax, taxation, innovation, innovation, stimulation, development, investment.

В статье впервые выделен конкретный результат по созданию благоприятного инвестиционного климата на отдельно взятых территориях Новосибирской области [8, 9], а также оригинальная модель развития технологических парков и кластерных образований.

Актуальность проблемы налогообложения инновационной деятельности предприятий в Новосибирской области связана с отсутствием эффективной системы специальных правовых норм, а также организационно-экономического механизма, обеспечивающих инновационное развитие экономики.

Налоги стимулируют или, напротив, препятствуют развитию экономической активности, формируют условия для снижения затрат, для закрепления предприятий России на международном рынке.

Данная функция осуществляется путем неравномерного распределения налогов в различных направлениях экономики. Это обеспечивает результирующий эффект регулирования. Таким образом, с одной стороны, государство ослабляет налоговое давление в одном направлении экономики, создавая благоприятные условия развития, с другой стороны создает определенные препятствия для развития других направлений экономики [1].

Инструмент государственного регулирования экономики предполагает «использование регулирующей функции налогов» [2].

Если сравнить результаты от применения прямых мер государственного воздействия на инновационную деятельность предприятий с налоговым регулированием, то становится ясно, что в отличие от прямого воздействия, налоговое регулирование предполагает меньшее воздействие государства в деятельность организаций, сохраняя их право принимать самостоятельные решения [3]. Налоговое регулирование имеет стимулирующее воздействие на развитие инновационных стратегий предприятий [5].

Система налогового стимулирования инновационного развития предприятий может функционировать при соблюдении трех важных принципов, к которым относятся: ясное идентификация субъектов, подлежащих стимулирующему воздействию, для предоставления налоговых льгот и выбора «эффективных инструментов налогового стимулирования» [3, с. 72]; упрощение процедур налогового администрирования.

Инструментами налогового стимулирования являются: уменьшение или обнуление ставок налога; исключение из системы налогообложения отдельных объектов; отсрочка, рассрочка налоговых платежей, инвестиционный налоговый кредит; налоговые каникулы; перенос убытков на будущее и/или создание резерва на их покрытие; налоговые скидки; ускоренная амортизация; специальный налоговый режим.

Налоговые изъятия выполняют регулируемую функцию налогов. Изымая из объекта налогообложения определенные его части, можно стимулировать их производство и реализацию. Так, стимулирующий эффект будет иметь снижение налога на прибыль организаций с дивидендов для предприятий-инвесторов, вкладывающих средства в инновационные организации, или понижение ставки для инновационных организаций [6]. К примеру, освобождение от налога на добавленную стоимость реализации исключительных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы для электронных вычислительных машин, базы данных, топологии интегральных микросхем, секреты производства, а также прав на использование указанных результатов интеллектуальной деятельности на основании лицензионного договора направлено на повышение заинтересованности экономических субъектов в создании интеллектуальной объектов собственности.

Пересмотр предельных ставок налога почти всегда является одним из основных направлений преобразования налоговых систем. Несмотря на это в аспекте стимулирования развития инновационной экономики данный вид налогового регулирования может быть использован в небольшом количестве случаев.

Отсрочки и рассрочки налоговых платежей, предусмотренные ст. 64 НК РФ, не сокращают налоговую нагрузку на предприятие, однако дают возможность перенести срок уплаты налога на более удобный период. Инвестиционный налоговый кредит является одной из разновидностей такой возможности. Этот метод заклю-

чается в предоставлении на кредитной основе, т. е. на условиях платности, возвратности и срочности, отсрочки платежей по налоговым обязательствам. Эта отсрочка предоставляется при направлении данных средств на те или иные цели, регулируемы законодательством. К таковым относятся техническое перевооружение собственного производства, НИОКР, а также ряд других целей социально-экономического развития. Значительным преимуществом этого метода является то, что его внедрение и использование практически не требуют дополнительных поправок налогового законодательства. Но в реальности такая процедура является невостребованным [3].

Также выделяют возможность переноса полученного от деятельности убытка на будущие периоды: предприятия получают возможность часть понесенного убытка закрыть будущими доходами, которые не будут облагаться налогом. Степень риска вложений в инновации является одним из основных факторов, оказывающих воздействие на инвестиционные решения [8], значит такого рода страхование может явиться для потенциальных инвесторов значимым стимулом развития инновационной деятельности.

Выделяют также налоговые каникулы. Они предполагают освобождение от налогов компаний в течение определенного срока времени от начала их деятельности [2]. Компании, которые осуществляют инновационную деятельность, как правило, испытывают финансовые затруднения в связи с тем, что их деятельность является рискованной, первая прибыль такие компании могут получить после прохождения достаточно большого времени их функционирования. В связи с этим налоговые каникулы являются эффективной мерой по отношению поддержания подобных организаций.

Налоговые скидки являются эффективным средством налогового стимулирования инновационного развития в международной практике. Возможны как простые, так и приростные налоговые скидки.

Стимулирующее воздействие налогов на инновационную деятельность существует по двум направлениям — стимулирование предложения и стимулирование спроса на инновации.

Среди существующих мер поддержки инновационного развития предприятий практически отсутствуют меры по стимулированию спроса на инновации. Вместе с тем, спрос и предложение должны быть связаны между собой, иначе инновационное развитие становится проблематичным [7]. Инструменты осу-

ществления налогового стимулирования делятся на прямые и косвенные. Прямые инструменты предполагают прямое воздействие на объект, косвенные же меры осуществляются опосредованно с помощью стимулирующей политики. Понятно, что прямые меры характеризуются большей эффективностью, но именно косвенные меры обеспечивают комплексный подход к решению проблемы. Инструменты налогового стимулирования различаются по критерию наличия или отсутствия необходимости сознательного приложения усилий для получения налоговых преимуществ.

Реализация ускоренной амортизации обычно не относят к инструментам налогового стимулирования, однако именно применение повышающего коэффициента при начислении амортизации для исчисления налога на прибыль организаций дает налогоплательщику возможность существенной экономии на налоговых платежах. Среди всех инструментов налогового стимулирования особенно выделяется специальный налоговый режим, который может предполагать особый порядок определения нескольких элементов налогообложения, в чем заключается преимущество данного вида льгот. Специальный налоговый режим может стать эффективным средством для стимулирования инновационного развития. Иллюстрацией стимулирующего воздействия на субъекты инновационной экономики налоговыми мерами условного характера может служить инвестиционный налоговый кредит [9], предполагающий отсрочку обязательств по налогам в случае сознательного направления данных средств на осуществление организацией внедренческой или инновационной деятельности. Примером безусловной налоговой льготы может быть амортизационная премия, предоставление которой никак не зависит от вида осуществляемой деятельности и ее параметров.

Разные налоговые преференции и льготы являются эффективными мерами стимулирующей политики государства в области налогообложения. Более или менее широкая система налоговых льгот является обязательным элементом любой налоговой системы. Основные предпосылки и ограничения развития налогового стимулирования — высокая стоимость внедрения и коммерческого освоения, а также недостаточное инвестирование инновационных процессов; низкий уровень системы налогового и страхового стимулирования и т. д.

Эффективность налогового стимулирования инновационного развития экономики зависит от ряда факторов, среди которых выделяются обеспечение баланса интересов государства и налогоплательщиков в области инноваций; соответствие используемых

налоговых льгот целям и задачам государства, в частности, налогообложение инновационной деятельности должно обеспечивать устойчивый экономический рост.

Оптимальный объем налоговой нагрузки, стимулирующий рост инновационного развития, сегодня для различных показателей инновационного потенциала и результатов его использования колеблется от 17,68 до 21 % ВВП. Налоговая нагрузка, согласно федеральному бюджету на 2017–2019 года составляет 32 % ВВП при цене нефти 40 долларов за баррель. Это говорит о дестимулирующем характере налогового регулирования.

С позиции налогового стимулирования инновационной деятельности необходимы такие направления, как: стимулирование предложения инноваций; стимулирование спроса на инновации или желания и возможности их внедрения, стимулирование спроса на инновационный продукт. Следовательно, наиболее важно стимулировать предприятия с полным инновационным циклом либо создать систему налогового стимулирования развития инновационной экономики так, чтобы стимулирующее влияние оказывалось на каждой стадии инновационного цикла.

Существуют три основных направления в международной практике: разработка специальных налоговых режимов поддержки инновационной деятельности в рамках специальных экономических зон, технопарков; специальные налоговые льготы для работы инновационных организаций; получение предприятиями отдельных налоговых льгот, связанных с реализацией ими инновационных проектов [4]. Применение 1-го и 2-го направлений налоговых поддержек инновационной деятельности имеет ограничения либо по территориальному признаку, либо по характеру функционирования.

С целью оптимизации процесса получения льгот в отчетном периоде было принято Закона НСО от 02.03.2016 № 39-ОЗ по внесению изменения в Закон НСО «О налогах и особенностях налогообложения отдельных категорий налогоплательщиков в Новосибирской области» и Закон НСО «О политике Новосибирской области в сфере развития инновационной системы» и целый ряд подзаконных нормативных правовых актов, обеспечивающих его осуществление. В соответствии с данным законом неналоговая мера государственной поддержки управляющих компаний технопарков (предоставление субсидий) заменена на налоговую.

Данная налоговая льгота предоставляется АО «Технопарк Новосибирского Академгородка» с 1 января 2016 г. (размер льготы — 42,6 млн р.) [3].

Сегодня существенные льготы и преференции в Налоговом кодексе РФ предназначены для организаций, которые ведут научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, но отсутствуют специальные послабления по налогам для организаций, ведущих инновационную деятельность, несмотря на то, что допускается, что прямая помощь более затратна для государства, чем налоговые льготы. Большинство инструментов и моделей, разработанных Новосибирской области в деле инвестиционного обеспечения инновационных проектов, которые могут адаптированы мер в другие регионы страны. Кроме того, следует отметить, что индустриальные (технологические) парки является саморазвивающимися и самодостаточными структурами инновационного процесса.

Список литературы

1. Береговой В. А. Инновации (налоговый аспект): зарубежный опыт // *Налоги*. 2007. № 5. С. 38–40.
2. Дементьев Д. В. Развитие и финансирование инновационной деятельности в Новосибирской области // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2013. № 28. С. 23–30.
3. Мамрукова О. И., Чайковская Л. А. Налоговая стратегия в посткризисном периоде: экономические и социальные аспекты // «Россия и мировое сообщество в контексте посткризисного развития»: мат-лы междунар. науч. конф. 2011. С. 70–78.
4. Поддержка инноваций [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nso.ru/page/2534> (дата обращения: 30.01.2018).
5. Черняков М. К., Чернякова М. М., Акберов К. Ч., Малозёмов Б. В. *Актуальные проблемы финансов: учебник*. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2018. 221 с.
6. Черняков М. К., Разомасова Е. А., Арутюнян Н. В. Инновационная диверсификация бизнеса // *Инновационные технологии научного развития* : сб. ст. / Междунар. науч.-практ. конф. (15 июня 2016 г., г. Тюмень). В 3-х ч. Ч. 1. Уфа: НИЦ Аэтерна. 2016. С. 241–244.
7. Черняков М. К., Чернякова М. М., Разомасова Е. А., Арутюнян Н. В. Иннодиверсификация // *Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии*. Вып. 6. 2016. С. 283–287.
8. Черняков М. К., Чернякова М. М. Стратегия сохранения инвестиционной привлекательности города в условиях санкций // *Эффективное антикризисное управление*. Вып. 4 (97), 2016. С. 66–71.
9. Черняков М. К., Чернякова М. М. *Инвестиционная привлекательность малого предпринимательства Новосибирской области: монография*. Новосибирск: СибУПК, 2016. 132 с.

БУХГАЛТЕРСКИЙ СКЕПТИЦИЗМ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ДОСТОВЕРНОСТИ УЧЕТНЫХ ДАННЫХ

Шапошников А. А.

*д-р экон. наук, профессор,
профессор кафедры ИАОиБУ*

*Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИНХ»*

E-mail: shaposhnikov.alexandr@mail.ru

Аннотация. Скептицизм, по определению различных толковых словарей, начиная с С. И. Ожегова, «есть критически — недоверчивое отношение к чему-нибудь». Чем-нибудь в бухгалтерском учете выступают факты хозяйственной жизни, и даже не сами факты хозяйственной жизни (подчеркиваю: именно жизни, а не просто хозяйственной деятельности, как считалось ранее), а информация о них, представленная в документах. Просвещенные бухгалтеры хорошо помнят великие правила В. Швайкера: «Нет документа — нет факта хозяйственной жизни» или «Документ — это факт». Именно документы формируют профессиональный язык в бухгалтерском учете.

Ключевые слова: демистификация, мистификация, мораль, скептицизм.

ACCOUNTING SKEPTICISM AS A NECESSARY CONDITION FOR AUTHENTICITY OF CREDENTIALS

Shaposhnikov A. A.

Dr. Econ. Sciences, Professor

Novosibirsk State University of Economics and Management

E-mail: shaposhnikov.alexandr@mail.ru

Annotation. Skepticism, by definition, various dictionaries, starting with Si Ozhegov, «there is a critical — distrustful attitude to anything». Something in accounting are the facts of economic life, and not even the facts of economic life (I emphasize: it is life, not just economic activity, as previously thought), and information about them, presented in the documents. Enlightened accountants well remember The great rules of V. Schweiker: «No document — no fact of economic life» or «Document — it is a fact». It is the documents that form the professional language in accounting.

Keywords: demystification, hoax, morality, skepticism.

Скептицизм, по определению различных толковых словарей, начиная с С. И. Ожегова, «есть критически — недоверчивое отношение к чему-нибудь». Чем-нибудь в бухгалтерском учете выступают факты хозяйственной жизни, и даже не сами факты хозяйственной жизни (подчеркиваю: именно жизни, а не просто хозяйственной деятельности, как считалось ранее), а информация о них, представленная в документах. Просвещенные бухгалтеры хорошо помнят великие правила В. Швайкера: «Нет документа — нет факта хозяйственной жизни» или «Документ — это факт». Именно документы формируют профессиональный язык в бухгалтерском учете. Документ, это, прежде всего, текст, изложенный на определенном языке. А по мнению филологов, любой язык не является ни абсолютным, ни точным, ни логичным. В каждом слове и способе построения предложений заложены возможности появления двусмысленностей, искажающих значение. Цит. По: Стретерн, с. 42. Похожие проблемы и в национальных правовых системах, которые не отличаются ни безупречной логикой, ни точностью, ни единомыслием. Даже основа основ — Римское право, которому более 2,5 тысячи лет, не безупречно в этом смысле. А четыре формулы римского права: даю чтобы дал, делаю чтобы делал, делаю чтобы дал, даю чтобы делал, которыми, как считали римские юристы, описываются все виды отношений контрагентов, уже к началу эпохи Возрождения перестали отвечать потребностям экономической жизни (появление новых учетных объектов и новых видов отношений). В этом истоки бухгалтерского скептицизма.

К тому же законодатель, может быть и знакомый с основами теории бухгалтерского учета, предписывает бухгалтерам определенные правила. Я. В. Соколов называет эти правила мистикой учета, его обрядом. Бухгалтер — практик должен этим правилам строго следовать, ибо нарушение их ведет к санкциям, предусмотренным тем же законодателем. Но дело в том, что эти правила, которым по разным мнениям от 500 до 2500 лет, мистифицируют и содержание хозяйственных операций, и структуру и оценку хозяйственных средств. Скажем, в основе баланса лежит двойственное представление имущества. Инвентаризация, как один из способов демистификации, показывает, прежде всего, актив хозяйствующего субъекта. Актив представлен набором вещей и вещных прав,

а им противопоставлен набор обязательств, часто искусственных или условных, ибо того требуют те самые правила, в том числе и правила двойной записи, которые и мистифицируют учет. Например, при увеличении оценки какого либо актива, соответственно возрастает сумма по статье актива баланса, но двойная запись требует адекватных записей в пассиве. И здесь бухгалтерский скептицизм приводит к увеличению источников собственных средств, а это искусственно повышает прибыль, хотя и показывается на счете и по статье добавочного капитала. При этом еще оценка носит в существенной степени субъективный характер. Великий русский бухгалтер Александр Петрович Рудановский (1863–1931) когда-то назвал оценку целью бухгалтерского учета, и он же учил, что баланс есть не метод (как считается в классической бухгалтерии) а предмет бухгалтерского учета! Ибо в нормальной бухгалтерской жизни анализируется не сама хозяйственная деятельность предприятий, а их балансы.

Но можно ли верить только составленному балансу, который еще к тому же и подлежит анализу? Если все составлено по инструкции, согласно очередному письму МФ РФ, и аудиторское заключение это подтверждает, тогда ответ очевиден. Но согласно правилу Б. Рассела (1872–1970): «нежелательно верить предположению, когда нет никаких оснований считать его истинным». Бухгалтерский скептицизм и здравый смысл доказывают, что искажения в балансе, конечно, есть: от нереальной оценки активов до представления дебиторской задолженности! И основная причина искажений: условность и несопоставимость оценки учитываемых объектов, что так когда — то заботили А. П. Рудановского. Все идет от человека. Наш современник В. Рязанов прямо указывает: «Все экономические школы в своих методологических основаниях — явно или неявно — используют определенные представления о человеке, его природе и поведении» (Рязанов В. Т. Антропологический принцип в экономике. СПб., 2006). Вот почему в бухгалтерском учете именно в настоящее время приобретают столь важное значение экономическая антропология и профессиональная этика. В череде бухгалтерско-аудиторских скандалов последних 15 лет многие и не догадываются, что в «основе практической бухгалтерии лежат высокая мораль и ясный ум» (Соколов Я. В. Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни. Магистр, 2010. С. 204). А ведь еще Лука Пачоли в восьмой моральной запо-

веди прямо указал на то, что бухгалтером может работать только абсолютно честный человек, следующий требованиям Нагорной проповеди Иисуса Христа. Эти качества «абсолютно честного человека», сформулированные Лукой Пачоли более всего объединяются довольно сложным понятием «совесть». Совесть — писал известный русский философ Иван Ильин — есть живая и цельная воля к совершенному, поэтому там, где эта воля отмирает, ответственность становится безразличной для человека и начинает уходить из жизни, все начинает делаться недобросовестно, все снижается, обесценивается и становится никому не нужным, от научного исследования до фабричного продукта, от преподавания в школе до ухода за скотом, от пера бухгалтера до метлы дворника» (Ильин И. Путь духовного обновления. М., 2003.) Не случайно великий французский бухгалтер Жан Батист Дюмарше, предлагая мировому сообществу международный герб бухгалтеров, разместил в его поле спираль Бернулли, весы, олицетворяющие баланс и ключевые бухгалтерские слова: SCIENCE, CONSCIENCE, INDEPENDENCE! Знание, совесть, независимость. Как писал Ильин: «Совесть есть первый и глубочайший источник чувства ответственности, поэтому там, где это чувство угасает — воцаряется всеобщее безразличие к результату труда и творчества. Что же могут создать безответственный судья, политик, врач, инженер, бухгалтер, кондуктор и пахарь?» По утверждению Ильина, совесть есть основной акт внутреннего самоосвобождения. Там, где этот акт исчезает из жизни, внешняя свобода теряет свой смысл, а политическая свобода начинает извращаться. «Человек теряет доступ к свободной лояльности, и ему остается только две возможности в жизни: или повиноваться законам из корысти и страха, уподобляясь лукавому и неверному рабу, или не повиноваться законам, всячески изолируясь в безнаказанном правонарушении, уподобляясь непойманному преступнику» (там же). Со времени Ильина в криминалистике активно используется понятие «Треугольник мошенничества», связывающего три фактора: давление обстоятельств (чаще всего финансовых), возможность совершения мошенничества и долгого его сокрытия, и оправдания поступка! Бухгалтер, как правило, ощущал и ощущает влияние всех этих факторов. Не случайно по данным журнала «Экономист» с 1995 г. за 12 лет шесть крупнейших аудиторских фирм США заплатили 5,6 млрд долл. По результатам удовлетворения судами 362 исков публичных и част-

ных компаний о ненадлежащем качестве аудита. И ведь причина не в неумении бухгалтеров или непрофессионализме аудиторов. Причина в наличии корыстных, корпоративных интересов, отсутствии совести и у бухгалтера и у аудитора. И еще конечно в вольном отношении к бухгалтерскому скептицизму, который на деле может обернуться догматизмом, а профессионал должен четко различать, что в его интеллектуальном мире основано на знании, что на вере. Экономическая наука, в том числе теория бухгалтерского учета построена на знании, вне скептицизма она невозможна, напротив вся прикладная экономика, учетная практика построены на жестком догматизме, основанном на субъективной иррациональной привычке. По сию пору можно встретить бухгалтера утверждающего: мне не нужно думать, я знаю!

В контексте рассуждений Ильина всякий поступок бухгалтера должен быть актом совести, или по его выражению «совестным актом», от приема документов к оплате до подписания годового отчета. И здесь требуются не только технические умения, профессиональное искусство, но и скептицизм. Когда — то давным-давно Освальд Шпенглер в своей великой книге «Закат Европы» утверждал, что двойная бухгалтерия основывается на последовательно проведенном принципе: постигать все явления исключительно как количества. И даже от него, столь внимательного читателя, поставившего Луку Пачоли в ряд с Николаем Коперником и Христофором Колумбом, ускользнула восьмая моральная заповедь основателя двойной бухгалтерии. А ведь без ее исполнения все прочие могут рассыпаться в прах. Особенно в наших псевдорыночных условиях.

Вот почему Сергей Булгаков в своей знаменитой книге «Философия хозяйства» сформулировал и доказал тезис: «Рыночная экономика — это тупик человеческой сущности во всех ее хозяйственных проявлениях!». Не менее знаменитый историк Натан Эйдельман во многих своих работах о декабристах сформулировал свой главный вывод: «России понадобилось два поколения непоротых дворян, чтобы третье могло выйти на Сенатскую площадь!». В России нынче непоротые дворяне вышли на рынок, причем «с Лениным в башке и с наганом в руке!», как сказал великий пролетарский поэт. И ограничений у них никаких, от строительства финансовых пирамид до распиливания разного уровня бюджетов. Общеизвестен исторический диалог, пересказанный во многих

литературных источниках (у того же Эйдельмана или Лотмана), когда молодой император Александр I спрашивал известного историка Н. М. Карамзина: «Как дела в России?» На что Николай Михайлович ни минуты не задумываясь, отвечал: Воруют-с!! Через пятьдесят лет после этого разговора в 1858 г. вольной типографией Александра Герцена в Лондоне впервые была издана книга, написанная еще в XVIII в. Автор, князь М. Щербатов назвал ее громко: «Трактат о повреждении нравов в России». На ее страницах последовательно описаны и проанализированы историко-культурные аспекты дворцовой жизни русских государей, начиная с Петра Великого, и более всего Екатерины Великой. И жизнь эта была столь безнравственна и неприлично роскошна, что по сию пору поражаешься смелости автора, доверившего ее бумаге. В предисловии к изданию этой уникальной книги Герцен прямо и грубо написал, что путь от древней допетровской Руси к новой России проходил прямо через публичный дом. По мнению автора источник повреждения нравов в России «сластолюбие и неумеренное любострастие». А кроме того часто употреблялись автором ключевые слова «воровство» и «вранье» — сиречь ложь! Ибо без воровства и вранья как же можно было найти деньги на то самое «неумеренное любострастие».

В 1710 г. в правительственной газете «Ведомости о военных и иных делах» впервые появилось в России загадочное и малопопулярное слово «бухгалтер». Радетели чистоты родного языка предложили тогда русское слово «книгодержатель», но оно не прижилось. А на излете царствования первого российского императора в 1720 г. в Генеральном Регламенте была учреждена Присяга российских чиновников: «Дела всякие делать вправду, по дружбе никому не наровить, по недружбе никому не мстить! Посулов и поминоков ни у кого ни от чего не иметь! Мимо книг в выписи ничего не писать!» Последнее прямо касается бухгалтера, ибо на крупных государственных предприятиях бухгалтеры обязаны были приносить такую присягу. А к концу следующего века среди известных бухгалтеров встречались и дворяне. В конце концов, Иван Войничский, чеховский «Дядя Ваня» занимался практическим учетом деятельности имения, проверкой расходов. И бухгалтерского скептицизма у «дяди Вани» было достаточно! Он и помогал ему демистифицировать документально оформленные операции.

Общеизвестно, что бухгалтерский учет делится на теорию — счетоведение и практику — счетоводство. А счетоводы верят в силу утвержденных правил, действующих инструкций. Именно инструкции создают впечатление правильности данных отчетности, и баланса, и всех приложений. Вот здесь и нужен бухгалтерский скептицизм, помогающий очистить сознание от иллюзий» (Сантаяна Дж. Скептицизм и животная вера. СПб., 2001).

Бухгалтерский учет, как практическая деятельность, мистифицирует содержание любых информационных процессов, от оформления первичных документов, составления регистров до формирования отчетности. Теории двойной записи (а их несколько десятков), профессиональный язык только усиливает процесс мистификации. Более того «всем известно, что ни о чем нельзя сказать настолько точно, чтобы смысл сказанного нельзя было извратить», как утверждал Пьер Абеляр (цит. по Я. В. Соколову). Решение проблемы следует искать в скептицизме, как наилучшем способе демистификации данных бухгалтерского учета.

Список литературы

1. Булгаков С. Н. Философия хозяйства. СПб., 1912.
2. Ильин И. А. Путь духовного обновления. М., 2003.
3. Шпенглер О. Закат Европы. М., 1998.
4. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни. М.: Магистр, 2010.
5. Щербатов М. М. О повреждении нравов в России. М.: Наука, 1985.

ПЕРСПЕКТИВЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ КАДРОВ В СФЕРЕ ЖКХ ПРИ СОЗДАНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА

Шеховцова Л. В.

*канд. экон. наук, доцент, декан ФБП
Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИИХ»
E-mail: l.v.shehovcova@nsuem.ru*

Чернобровина А. Б.

*ст. преподаватель
E-mail: chernobrovina@inbox.ru*

Аннотация. Реализация современных требований к компетенциям специалистов для сферы жилищно-коммунального хозяйства требует активного взаимодействия между образовательными организациями и производством. В качестве эффективного механизма реализации данного взаимодействия в статье рассматривается образовательный кластер в области подготовки кадров для сферы ЖКХ. Концепция создания образовательного кластера подразумевает определение его основных участников и их функций и ключевые этапы создания кластера.

Ключевые слова: кластер, образовательный кластер, жилищно-коммунальное хозяйство, высшее образование, профессиональное образование, непрерывное образование, подготовка кадров.

PERSPECTIVES OF IMPROVING THE QUALITY OF TRAINING OF PERSONNEL IN THE SPHERE OF HOUSING AND PUBLIC UTILITIES IN CREATING AN EDUCATIONAL CLUSTER

Shekhovtsova L. V.

*Cand. econ Sci., Associate Professor, Dean of the FBP
Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: l.v.shehovcova@nsuem.ru*

Chernobrovina A. B.

*Art. Teacher
E-mail: chernobrovina@inbox.ru*

Annotation. The implementation of modern requirements for the competence of specialists for the housing and utilities sector requires active interaction between educational organizations and production. As an effective mechanism for the implementation of this interaction, the article considers the educational cluster in the field of personnel training for the housing and utilities sector. The concept of creating an educational cluster implies defining its main participants and their functions and key steps in creating a cluster.

Keywords: cluster, educational cluster, housing and communal services, higher education, vocational education, continuing education, personnel training.

Важность повышения качества услуг ЖКХ для современного жителя мегаполиса трудно переоценить. С другой стороны, широко известна сегодняшняя ситуация в ЖКХ, связанная со значительным износом инженерных сетей и жилого фонда, нерациональным использованием финансирования, направленного на их реконструкцию и модернизацию. При этом ситуация усугубляется дефицитом квалифицированных кадров, как среди рабочих и специалистов, так и среди административно-управленческого персонала, задействованного в штате предприятий ЖКХ. Таким образом, подготовка кадров для ЖКХ соединяет в себе одновременно проблемы самого ЖКХ и российского образования.

Однако в последние годы сфере подготовки кадров для ЖКХ стало уделяться значительное внимание. Приказом Минобрнауки России от 01.10.2015 № 1080 «О внесении изменений в перечни специальностей и направлений подготовки высшего образования» утверждены новые направления 38.01.10 «Жилищное хозяйство и коммунальная инфраструктура» (бакалавриат) и 38.03.10 «Жилищное хозяйство и коммунальная инфраструктура» (магистратура). Кроме того, на базе Государственной Академии Минстроя России в 2016–2017 гг. запущена учебная программа магистра делового администрирования (МВА) в сфере ЖКХ. Как отметил Главный государственный жилищный инспектор РФ Андрей Чибис: «Высшее образование для жилищно-коммунального хозяйства — это новый уровень развития отрасли». Внимание было уделено не только высшему, но и среднему профессиональному образованию: были определены стандарты для СПО по специальности «Управление, эксплуатация, и обслуживание многоквартирного дома».

К вопросу подготовки кадров для ЖКХ следует подходить с точки зрения системного подхода, с пониманием того, что в дан-

ном процессе должны учитываться взаимосвязь и слаженность работы целого ряда подсистем, таких как:

- профессиональные стандарты и квалификационные требования к административно-управленческому персоналу и специалистам, работающим на предприятиях ЖКХ;
- государственные образовательные стандарты;
- непрерывное профессиональное образование;
- аттестация и сертификации кадров;
- мониторинг, анализ и регулирование кадрового обеспечения предприятий жилищно-коммунального хозяйства.

Повышение качества подготовки кадров для ЖКХ может быть достигнуто только при обеспечении скоординированной работы перечисленных выше подсистем. Реализация данного условия возможна при создании образовательного кластера.

Зарубежный опыт организации образовательных кластеров показывает, что кластеры имеют возможность дополнительной стимуляции и значительного повышения качества образования и внедрения инноваций в образовательный процесс. Представители разных отраслей пришли к пониманию необходимости повышения уровня взаимодействия между вузами и предприятиями в рамках кластерного подхода. Отсутствие взаимодействия приводит к диспропорциям на рынке труда и рынке образовательных услуг.

Важной организационно-методологической задачей применения кластерного подхода является создание концепции образовательного кластера и определение механизмов взаимодействия его участников.

Термин «кластер» был введен американским экономистом М. Портером в 1990 г. М. Портер [5] рассматривает кластер как группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга. Участники кластера должны находиться на одной территории, что упрощает коммуникации и позволяет реализовывать синергетические эффекты от взаимодействия.

Л. Янг [7] указывает в своем определении на такой важный момент, что компании — участники кластера должны быть расположены вблизи крупных университетов, что позволяет осуществлять подготовку специалистов, имеющих соответствующие навыки и компетенции для успешной работы в данных компаниях.

Таким образом, становится понятно, что системным интегратором кластера должен быть ведущий университет данной отрасли.

Е. А. Монастырский [3] подчеркивает важность генерации в кластере научных знаний, что позволяет выпускать продукт с долгосрочными конкурентными преимуществами.

Результатом деятельности кластера является создание какого-либо продукта. Конечным результатом деятельности кластера в системе образования является подготовка выпускника требуемого качества, имеющего компетенции, удовлетворяющие работодателей, участников образовательного процесса [1]. В случае с образовательным кластером в сфере ЖКХ конечным продуктом будут высококвалифицированные кадры и инновации для жилищно-коммунальной отрасли региона.

Группа авторов во главе с И. Э. Вильдановым [4] рассматривают образовательный кластер как способ объединения усилий заинтересованных сторон при проведении исследований в соответствующей области и подготовке кадров на всех уровнях образования: среднее, высшее, дополнительное профессиональное образование.

Упор на педагогическую составляющую образовательного кластера делается в определении, данном в словаре «Российской корпорации нанотехнологий»: «Образовательный кластер — система обучения, взаимообучения и инструментов самообучения в инновационной цепочке «наука – технологии – бизнес», основанная преимущественно на горизонтальных связях внутри цепочки» [8].

Л. Д. Медведева и И. Ю. Маликова [2] делают акцент на необходимости применения частно-государственного партнерства в образовательном кластере, благодаря которому возможна организация взаимодействия учреждений образования, предприятий и государственных структур управления профессиональным образованием в регионе.

В образовательном кластере возможна реализация принципов непрерывного образования, что подчеркивает в своем определении П. Д. Шимко. Он рассматривает образовательный кластер как сетевое интеграционное региональное формирование, включающее взаимосвязанные образовательные организации разного уровня, объединенные направленностью и преемственностью образовательных программ подготовки кадров, партнерскими отношениями с предприятиями, научными организациями, органами исполнительной власти [6].

Терминологический анализ позволяет нам сформулировать следующее определение образовательного кластера в сфере ЖКХ. **Образовательный кластер в сфере ЖКХ** — это современный научно-образовательный комплекс, состоящий из взаимосвязанных научных организация и образовательных организаций (среднего, высшего и дополнительного профессионального образования) в области ЖКХ, имеющих тесные партнерские отношения с предприятиями отрасли, а также местными органами власти.

Образовательный кластер можно представить как структуру, в которой взаимовыгодно сотрудничают следующие системы: бизнес, образование и наука, власть и производство. Кластер является своего рода круглым столом, за которым представители бизнеса, образования и науки, органы власти получают возможность решать общие проблемы, касающиеся развития отрасли.

Структура кластера включает четыре основных блока: учебно-образовательный, научно-исследовательский, производственный и органы исполнительной власти [9].

В *учебно-образовательный блок* входят образовательные организации, осуществляющие подготовку специалистов в области ЖКХ: высшие учебные заведения, профессиональные колледжи, общеобразовательные школы с инженерными классами. Помимо профессиональных образовательных организаций в кластер могут входить среднеобразовательные школы. Привлечение школьников позволит им быстрее и более осознанно определиться с выбором профессии. Так же возникает воспитательный эффект, проявляющийся в повышении общекультурного уровня школьников, благодаря приобщению к академической среде университетов.

Научно-исследовательский блок объединяет организации, осуществляющие научные исследования в области технологии эксплуатации зданий и сооружений, создания новых материалов и конструкций, внедрения современного программного обеспечения. Студенты учебных организаций, входящих в кластер, получают возможность во время обучения заниматься научными исследованиями на современном оборудовании.

В *производственный блок* входят крупнейшие жилищно-коммунальные предприятия и строительные организации, производители строительных материалов, конструкций и инженерного оборудования.

Органы исполнительной власти представлены профильными Министерствами, регулирующими строительную отрасль, жилищно-коммунальное хозяйство и систему образования Новосибирской области.

Процесс создания образовательного кластера содержит следующие ключевые этапы:

1. Разработка механизма формирования образовательного кластера:

- выявление потенциальных участников кластера, заинтересованных в создании взаимовыгодных связей;
- определение принципов функционирования кластера: цели участников, общей стратегической цели, стратегия развития;
- выявление взаимосвязей и взаимозависимостей внутри кластера;
- разработка положений, норм и правил обеспечения функционирования кластера.

2. Создание структуры управления кластером и механизма его функционирования:

- определение членов координационного совета;
- формирование состава комитетов;
- определение функциональных обязанностей участников кластера;
- определение принципов совместной деятельности участников кластера.

3. Оценка и выбор приоритетных направлений развития образовательного кластера с учетом

- стратегии развития Новосибирской области;
- стратегии развития жилищно-коммунального хозяйства и строительства Новосибирской области;
- целевых параметров деятельности кластера, определенных Министерством образования и науки России.

Ожидаемые результаты реализации проекта создания образовательного кластера — это реализация ряда положительных эффектов для всех участников кластера и экономики региона в целом [10].

Рассмотрим далее, каким образом образовательный кластер в сфере ЖКХ повлияет на его ключевых участников.

Положительные эффекты для общества и региона:

1. Поднятие престижа рабочих и инженерных профессий. Привлечение молодежи в сферу ЖКХ и строительную отрасль.
2. Подготовка высококвалифицированных кадров для реализации программы развития экономики области.
3. Устранение несогласованности рынка труда и рынка образовательных услуг.

Положительные эффекты для предприятий жилищно-коммунального хозяйства:

1. Получение квалифицированных молодых специалистов, способных в кратчайшие сроки адаптироваться к работе в организации. Подготовка молодых специалистов по заказам предприятия.
2. Создание гибкой системы повышения квалификации специалистов предприятий, с учетом текущих и прогнозных требований производства. Сотрудники компаний получают возможность обучаться (повышать квалификацию, получать дополнительное образование) на рабочем месте и сразу преобразовывать полученные знания и навыки в рабочий опыт, что способствует повышению эффективности их работы.
3. Программа обучения сотрудников может быть увязана со стратегией компании, что позволяет повысить конкурентоспособность организаций.
4. Тесное сотрудничество с научными организациями позволяет разрабатывать и внедрять различные инновации (организационные, технические, технологические, информационные, управленческие). А непосредственная связь науки и образования позволяет увязывать образовательные программы с инновационными разработками.
5. Организация научно-информационного обслуживания работников предприятий.

Положительные эффекты для образовательных организаций:

1. Спонсорская поддержка, предоставление помещений и оборудования. Развитие практики создания базовых кафедр на производстве.
2. Наличие постоянного рынка сбыта услуг (образовательных, научно-исследовательских, консалтинговых, проектных и т.д.).
3. Ликвидация оторванности преподавания от современных требований, в том числе устранение несоответствия учебной и

материально-технической базы образовательных организаций современным технологиям производства.

4. Приведение образовательных программ в соответствие с потребностями и стратегией развития ЖКХ и строительного комплекса, в том числе за счет привлечения высококвалифицированных кадров с производства в образовательный процесс.

5. Формирование стабильного контингента абитуриентов (привлечение наиболее подготовленной и одаренной части молодежи в вуз) за счет повышения престижа отрасли и гарантий трудоустройства.

6. Обеспечение преемственности образовательных программ разного уровня благодаря взаимодействию образовательных организаций высшего и среднего профессионального образования.

7. Выполнение НИОКР по тематике предприятий на хозяйственной основе и по договорам о творческом содружестве.

Положительные эффекты для студентов образовательных организаций:

1. Получение в процессе обучения навыков и знаний, реально необходимых для работы, что позволит сократить процесс адаптации к рабочей деятельности.

2. Предоставление студентам рабочих мест в лабораториях, цехах, производственных площадках для выполнения ими всех видов учебной и научно-исследовательской деятельности, а также для прохождения производственной и преддипломной практик.

Важным результатом подготовки кадров в образовательном кластере является повышение качества образования в сфере ЖКХ и обеспечение современных требований к непрерывному образованию и повышению квалификации. Опыт предприятий отрасли ЖКХ показывает, что без надлежащего уровня профессиональной подготовки специалистов очень сложно, даже при достаточных финансовых средствах и дорогостоящем оборудовании, получить производственный и экономический эффект. Предложенная концепция создания образовательного кластера позволяет поддержать усилия по формированию и реализации кадровой политики в сфере ЖКХ: создание и развитие кадрового потенциала, как важнейшего интеллектуального и профессионального ресурса развития экономики. Создание образовательного кластера в сфере ЖКХ региона позволит комплексно решить вопрос подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров.

Список литературы

1. Голдобина М. В. Образовательный кластер. Вестник Самарского государственного университета. 2015. № 9-2 (131). С. 114–120.
2. Медведева Л. Д., Малкова И. Ю. Образовательный кластер для подготовки экономистов и роль органов государственной и муниципальной власти в реализации кластерных инициатив. Научно-педагогическое обозрение. 2016. № 1 (11). С. 58–63.
3. Монастырский Е. А. Инновационный кластер // Инновации. 2006. № 5. С. 38–43.
4. Вильданов И. Э., Сафин Р. С., Корчагин Е. А., Абитов Р. Н. Образовательные траектории подготовки профессионально-педагогических кадров в строительном научно-образовательном кластере // Казанский педагогический журнал. 2014. № 1 (102). С. 44–53.
5. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2010. 592 с.
6. Шимко П. Д. Развитие региональных кластеров высшего профессионального образования в условиях глобализации. Экономика образования. 2009. № 4. С. 57–72.
7. Янг Л. Э. Технопарки и кластеры фирм. Киев, 2005.
8. Нанотехнологический словарь РОСНАНО. URL: <http://thesaurus.rusnano.com/wiki/article947> (дата обращения: 24.12.2018).
9. Sidorina T. V., Shekhovtsova L. V., Chernobrovina A. B. Clustering of building space in Novosibirsk region in solving the problem of its utilities. Applied and Fundamental Studies: Proceedings of the 10th international academic conference. November 21–22, 2016. St. Louis. Missouri. USA. P. 85–93.
10. Sidorina T. V., Shekhovtsova L. V., Chernobrovina A. B. Synergetic effect the concept of innovative development. Humanities and Social Sciences in Europe: Achievements and Perspectives 11th International symposium. 2016. P. 31–35.

КРИПТОВАЛЮТЫ: ОЦЕНКА И РЕГУЛИРОВАНИЕ

Шмырёва А. И.

*д-р экон. наук, профессор
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИИХ»
E-mail: a.i.shmyreva@nsuet.ru*

Аннотация. В статье рассматриваются некоторые аспекты оценки и регулирования криптовалют как одного из инструментов финансового рынка.

Ключевые слова: криптовалюта, криптоактивы, регулирование, финансовый рынок.

CRYPTOCURRENCY: ASSESSMENT AND REGULATION

Shmyreva A. I.

*Dr. Econ. Sciences, Professor,
Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: a.i.shmyreva@nsuet.ru*

Annotation. The article estimate some aspects of assessment and regulation of cryptocurrencies such as instruments of financial market.

Keywords: cryptocurrencie, cryptoactives, regulation, financial market.

В настоящее время он-лайн торговля криптовалютными активами осуществляется активно на криптовалютных биржах, популярность которых растет вслед за ростом стоимости криптоактивов. Одним из показателей их деятельности является суточный объем торгов (табл. 1), это важнейший показатель наглядно отражающий степень популярности и востребованности биржи среди трейдеров.

**Список десяти крупнейших криптобирж по объему торгов
(по состоянию на 24.09.2018)**

Название	Страна	Суточный объем торгов, в млрд долл.
1. BitMEX	Гонконг	3,03
2. Binance	Гонконг	1,49
3. OKEx	Гонконг	1,38
4. HuoBi	Гонконг	0,86
5. Bitfinex	Виргинские острова	0,77
6. Bithumb	Южная Корея	0,33
7. Lbank	Гонконг	0,32
8. Upbit	Южная Корея	0,29
9. GDAX	США	0,26
10. HitBTC	Великобритания	0,26

Составлено по: URL:<https://trcoin.com/market>

За совершение транзакций биржи криптовалют взимают комиссии, размер которых варьируется от 0,1 до 0,26 процента, но в последнее время биржи не устанавливают постоянную величину комиссий, а делают ее динамичной, так, процент комиссии уменьшается с увеличением объема торгов. По-прежнему наиболее распространенным видом криптовалют является биткойн, основанный на использовании технологии блокчейн. Состояние десяти криптовалют характеризуется следующим.

**Отдельные параметры десяти криптовалют
на 27 сентября 2018 г.**

Криптовалюты	Капитализация, млрд долл. США	Цена, долл. США	Суточный объем сделок, млн долл. США	Суточные изменения, %
1. Bitcoin	112,8	6525,85	4369,0	1,66
2. Ethereum	22,3	218,52	1679,9	3,68
3. XRP	21,3	0,53	1637,7	6,79
4. BitcoinCash	9,2	531,42	986,33	21,83
5. EOS	5,1	5,63	679,1	6,13
6. Stellar	4,7	0,25	83,8	2,66
7. Litecoin	3,4	58,37	301,4	2,35
8. Monero	2,8	1,0	3225,9	-0,08
9. Cardano	2,1	0,08	59,9	3,75
10. Tether	1,9	115,84	32,0	1,60

Составлена по: URL:<https://coinmarketcap.com>

Биткоин как основная криптовалюта сохраняет свои позиции с точки зрения капитализации, цены и суточного объема сделок. Несмотря на активное распространение и последующее широкое функционирование криптовалют возникают проблемы в их использовании прежде всего, это касается их регулирования со стороны государства. По сути мир разделился на три большие сегмента стран: одни — признают этот инструмент, другие — отвергают, третьи — занимают позицию наблюдателя. В последнее время произошли определенные изменения в сфере регулирования на государственном уровне.

Так, Комитет Казначейства Великобритании призвал к усилению регулирования сферы криптовалют для защиты потенциальных инвесторов, а Управлению финансового надзора рекомендовано дополнить свою деятельность функцией контроля за криптовалютами. Подобный подход обеспечит безопасность инвесторов, защитит от злоупотреблений и предоставит необходимую ясность для возрастающей индустрии.

Во Франции в сентябре 2018 г. принят закон, устанавливающий правила для проведения первичных размещений монет ICO, что позволяет Управлению по финансовым рынкам Франции (AMF) одобрить и выдавать разрешения компаниям, которые намерены проводить ICO в стране при условии, что эти проекты дают гарантии инвесторам. Эмитенты токенов обязаны предоставлять информацию AMF. Еще весьма важным моментом французского регулирования, стало законодательное определение токенам, как неизменной собственности, представляющей в числовой форме, одно и более прав, которые можно эмитировать, регистрировать, хранить и передавать при помощи коллективного электронного регистрационного механизма, который позволяет прямо или косвенно идентифицировать владельца этой собственности. В области налогообложения криптовалют в июле снижен налог до 19 %, что позитивно воспринято для развития как самих криптовалют, так и системы блокчейн.

В Японии Агентство финансовых услуг (FSA) как главный финансовый регулятор страны усложнило процесс регистрации новых бирж криптовалют, которые обязаны предоставлять сведения о длительности Советов директоров и достаточности обсуждений вопросов финансовой стабильности компаний и безопасности их систем.

В Мексике 10 сентября этого года приняты «Основные положения по операциям, связанным с электронными платежными системами», в соответствии с которыми Банк Мексики отвечает за выдачу разрешений, связанных с криптовалютами. Компаниям, работающим с цифровыми валютами, для получения разрешения на эту деятельность необходимо представить банку бизнес-план, размер взимаемых комиссий, механизм, используемый для проверки личности пользователя.

Регулирование для криптофирм было введено в Абу-Даби в октябре прошлого года, а в июне 2018 г. FSRA дополнили эти правила и им следовать должны операторы криптобирж и фирмы, предоставляющие крипто-кастодиальные услуги. При этом криптовалюты рассматриваются в качестве биржевых товаров наряду с драгоценными металлами. Но иной позиции придерживается Центральный банк Саудовской Аравии, который в августе 2018 г. объявил торговлю биткоинами в стране вне закона.

Таким образом, криптовалюты как новый инструмент финансового рынка развивается и большинство государств пытаются установить необходимые основы регулирования на рынке, позволяя своим гражданам инвестировать в новые активы с минимальной степенью сопутствующих рисков.

Список литературы

1. Михайлов А. Ю. Теория оценки стоимости криптоактивов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2017. Т. 10. Вып. 6. С. 691–700.
2. Don Tapscott & Alex Tapscott Blockchain revolution: how the technology behind bitcoin is changing money, business, and the world, Penguin, 2016. 324 p.
3. ESAS warn consumers of risks in buying virtual currencies, 12 February. 2018 year // <http://www.esma.europa.eu> (дата обращения: 03.05.2018).
4. Financial measures to curb speculation in cryptocurrency trading. 23 January, 2018 year // <http://www.fcs.go.rc/eng/index.jsp> (дата обращения: 03.05.2018).
5. URL: <https://www.coinmarketcap.com> (дата обращения: 03.05.2018).
6. URL: <https://www.ttrcoin.com/market> (дата обращения: 03.05.2018).

Содержание

<i>Алексеев М. А., Дудин С. А., Лихутин П. Н.</i> Теоретические подходы к пониманию взаимосвязей между информацией, неопределенностью и поведением экономических субъектов.....	3
<i>Аналбаева Н. Г.</i> Проблемы и перспективы медицинского туризма в Республике Казахстан.....	23
<i>Анохин Н. В., Протас Н. Г., Панафидина А. П.</i> Анализ взаимосвязи кредитного рейтинга эмитента и доходности его облигаций.....	27
<i>Байдук А. С.</i> Учет расчетов с поставщиками в России и Казахстане.....	35
<i>Баликоев В. З.</i> Единство теории, методологии и терминологии в научном исследовании.....	39
<i>Воловская Н. М., Плюснина Л. К., Иноземцева А. В.</i> Предпринимательство как одна из форм самозанятости незанятых граждан (по материалам социологических исследований).....	49
<i>Газирулина И. А., Крымская О. Н.</i> Новые технологии, применяемые коммерческими банками в операциях с юридическими лицами, их характеристика.....	71
<i>Галан Е. Ю.</i> Применение кейсовой модели в исследовании фактов манипулирования финансовой отчетностью.....	78
<i>Гоибназаров Х. А.</i> Проблемы адаптации отечественной системы бухгалтерского учета с международными стандартами.....	88
<i>Ерохин Д. В.</i> Некоторые аспекты функционирования банков.....	96
<i>Ильиных С. А.</i> Социология и исследование менталитета: необходимость сопряжения за гранью видимого.....	101
<i>Коврова Г. Н., Шмырева А. И.</i> Модель оценки взаимодействия коммерческого банка с корпоративными клиентами.....	111
<i>Коган А. Б.</i> Об отдельных индикаторах состояния бизнес-среды и предпринимательства.....	117
<i>Колчугин С. В.</i> Двойная запись как элемент метода советского бухгалтерского учета.....	123
<i>Краснова М. В., Остапова В. В., Паркер О.</i> Оценка финансовой активности коммерческих организаций.....	136

<i>Крейк А. И.</i> Актуальность оперативной социологической диагностики организаций в условиях современности: теоретический аспект.....	145
<i>Кривощёков С. Г., Боброва Ю. В., Соловьева К. С., Бобровская Е. Ф., Потеруха Е. Ю.</i> Изучение соревновательной деятельности спортсменов различных возрастов с учетом их темперамента: систематический аналитический обзор.....	153
<i>Кузьмина Т. М.</i> Характерные особенности учетно-аналитического обеспечения антикризисного управления.....	177
<i>Лю Инин</i> Перспективы китайского юаня в мировой валютной системе.....	185
<i>Масалова Ю. А., Шикина В. О.</i> Оценка бренда работодателя организации	192
<i>Матияшук С. В.</i> Проблемные аспекты возмещения убытков при передаче тепловой энергии через инженерные сети	214
<i>Медведева Л. Д.</i> Реализация кластерного подхода в подготовке экономистов: функции участников	221
<i>Мельников М. В.</i> Социальная динамика и циклы направленности на частные и общественные интересы.....	227
<i>Михайлова Е. М.</i> Дуалистическая роль семейного бизнеса в экономической системе Российской Федерации.....	241
<i>Молдажанов М. Б.</i> Роль информационных технологий в туристической деятельности.....	248
<i>Мустафина О. В., Нечехина Н. С.</i> Категория «расходы» в системе учетно-аналитического обеспечения	254
<i>Надеждина С. Д.</i> Налоговое администрирование в системе мер обеспечения экономической безопасности страны на современном этапе.....	270
<i>Наумова Е. В.</i> О полноте и единственности конструктивной теории социального действия.....	276
<i>Никифорова Л. Е., Анищенко Т. В. Рубцов С. П.</i> Управление конверсионными процессами в организациях ОПК: научно-технический и инновационный потенциал	284
<i>Никифорова Л. Е., Цуриков С. В.</i>	

Развитие подходов к оценке эффективности системы корпоративного управления коммерческого банка	289
<i>Остапова В. В., Богинская З. В.</i>	
Бухгалтерская информация: проблемы достоверности.....	300
<i>Панявина М. Л., Василенко Р. А.</i>	
Проблемы развития малого бизнеса в Новосибирской области.....	310
<i>Паиков П. М., Баулина К. В., Шевченко Л. А.</i>	
Методы и инструменты моделирования бизнес-архитектуры экосистемы содействия трудоустройству выпускников университета.....	317
<i>Пестунов А. И., Осипов А. Л., Терещенко С. Н.</i>	
Инновационный практикоориентированный подход к преподаванию программирования и технологий разработки информационных систем	340
<i>Плотников В. С., Плотникова О. В.</i>	
Признание и оценка в бухгалтерском учете финансовых инструментов.....	346
<i>Попова Т. А., Анохин Н. В., Протас Н. Г.</i>	
Анализ развития системы защиты инвесторов на финансовом рынке	361
<i>Разомасова Е. А.</i>	
Сфера услуг в общественном производстве благ	368
<i>Ровбель С. В., Куценко В. В.</i>	
Субъектность историко-культурных и новационных форм управления социальной защитой населения	373
<i>Ромашкина Р. К.</i>	
Информационная структура российского финансового рынка	384
<i>Рубцова Н. В.</i>	
К вопросу о новых формах государственно-частного партнерства.....	392
<i>Савельева М. Ю.</i>	
Проблемы и перспективы развития строительного комплекса Новосибирской области.....	398
<i>Садыкова В. Г., Краснова М. В., Герман Е. А.</i>	
Комплексный анализ платежеспособности организаций.....	407
<i>Соловьев В. И.</i>	
Трансфер и коммерциализация технологий в повышении эффективности бизнес-процессов.....	413
<i>Сотникова С. И.</i>	
Трудовой абсентеизм: смена парадигмы эффективности рабочего времени	424
<i>Степанова В. Е.</i>	
Влияние интегрированной системы управления рисками на деятельность гостиничных компаний	432

Сухоруков К. Ю. Степень отражения компетенций в учебно-методической литературе.....	440
Сухорукова Н. Г. Инновационный потенциал студентов факультета государственного сектора НГУЭУ	447
Тарасова Г. М., Лю Инин Роль юаня в структуре международного платежного оборота	456
Татаренко В. А., Савкович Е. В., Борисов Д. А. Перспективные направления развития внешнеэкономической деятельности в РФ: экспорт медицинских услуг	472
Тевлюкова О. Ю. К вопросу об управлении агрессивным поведением	485
Удальцова М. В. Интеграция социальной теории и социальной практики как предмет социологического анализа	491
Устинова Я. И. Тенденции развития современной теории бухгалтерского учета	499
Халтурина О. А. Пенсионный возраст в России и за рубежом	519
Храмцова Т. Г., Храмцова О. О. Анализ потребления основных продуктов питания в Новосибирской области.....	526
Черняков М. К., Акберов К. Ч., Матевосян А. А. Особенности налогообложения инновационной деятельности организаций в Новосибирской области	533
Шапошников А. А. Бухгалтерский скептицизм как необходимое условие достоверности учетных данных	540
Шеховцова Л. В., Чернобровина А. Б. Перспективы повышения качества подготовки кадров в сфере ЖКХ при создании образовательного кластера	547
Шмырёва А. И. Криптовалюты: оценка и регулирование	556



Научное издание

**ИНТЕГРАЦИЯ НАУКИ И ОБЩЕСТВА
НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

Сборник материалов

V Международной научно-практической конференции
(Новосибирск, 28–29 ноября 2018 г.)

Подписано в печать 14.12.2018. Гарнитура Times New Roman.
Формат 60×84 ¹/₁₆. Усл.-печ. л. 32,78. Тираж 300 экз.

Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
630099, г. Новосибирск, ул. Каменская, 56.